



Презентация ЗАО "Компания ЭГО Транслейтинг"

Слово – наше будущее!





EGO TRANSLATING
C O M P A N Y

План презентации

- О компании
- Опыт компании в экспорте
- Описание экспортируемой услуги, обоснование
- Технология производства услуги
- Стратегия экспорта
- Основные трудности и пути их преодоления
- Ожидания Компании от работы консультантов
- Почему важна поддержка программы ТАСИС





EGO TRANSLATING
C O M P A N Y

ЗАО "Компания ЭГО Транслейтинг"



Текущая ситуация

- Компания предоставляет полный комплекс переводческих услуг и сопутствующего сервиса
- ЭГО Транслейтинг- крупнейшая переводческая компания России

Ближайшие приоритеты развития

Расширение географии деятельности компании:

- Открытие представительства в г.Москва
- Выход на международные рынки



Организация экспортной деятельности



- Организацией сбыта на зарубежных рынках занимается **Международный отдел**, ведущий активные продажи на территории 16 государств.
- Производство заказов курируется **Проектным отделом** (см. *технологическую цепочку на слайде № 6*).
- Маркетинговую поддержку оказывает **Служба маркетинга**, которая занимается сбором вторичной информации о рынках, проведением маркетинговых исследований, разработкой мероприятий по продвижению услуг компании

Результаты

- В 2004 г. доля экспорта в обороте компании составила **5%**
- Основные страны экспорта: **Финляндия, Германия и Венгрия**



Экспортируемая услуга – специализированный письменный перевод с русского и на русский язык

Внешняя среда

- Русский язык занимает **7 место** по численности людей, для которых данный язык является родным
- За последние 2 года темпы роста внешней торговли России составили **25%**
- С 31 января 2005 г., по версии ведущих мировых рейтинговых агентств, суверенный кредитный рейтинг России поднялся до инвестиционного
- Объявлены тендеры ООН и ЕС по переводу с и на русский язык
- Потребность в специализированных письменных переводах составляет **70%** всего объема спроса на услуги перевода

Внутренняя среда

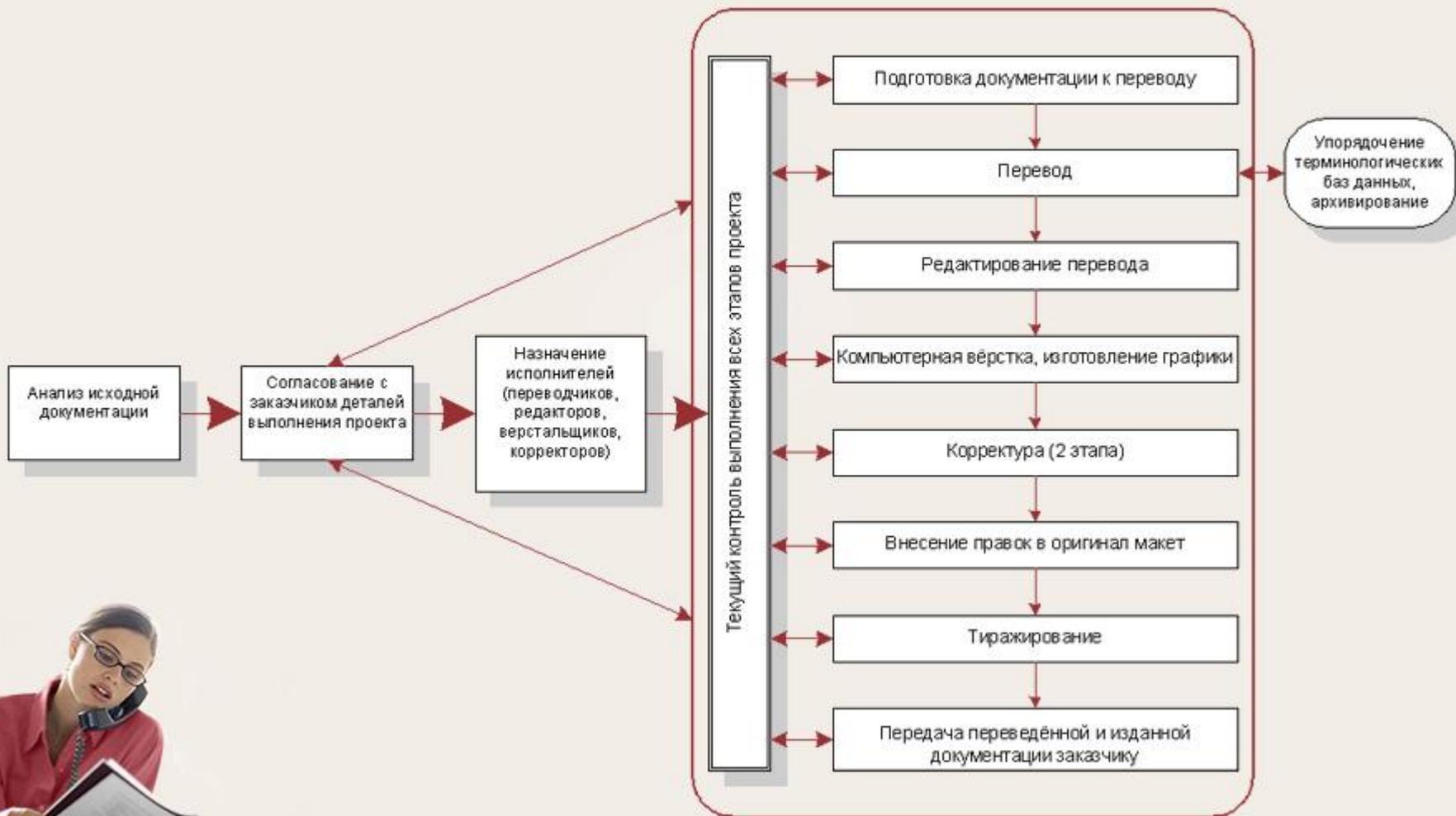
- Сравнительно низкие издержки компании связаны с использованием человеческих ресурсов
- Относительно высокое качество переводов достигается за счет их выполнения непосредственными носителями языка
- Отлаженная технологическая цепочка позволяет оптимизировать схему работы с географически удаленными заказчиками





EGO TRANSLATING
C O M P A N Y

"Технологическая цепочка Компании ЭГО Транслейтинг"



Стратегия экспорта



Способ выхода на зарубежные рынки- **прямой** экспорт

Экспорт услуги осуществляется в двух направлениях:

- Через продажи конечным потребителям, которыми являются крупные и средние промышленные компании международных рынков.
- Через субподряд у крупных и средних переводческих агентств.

Другие направления



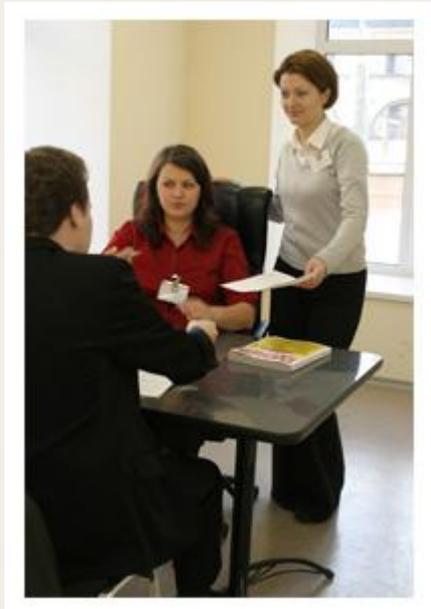
- Сотрудничество с зарубежными компаниями, осуществляющими юридический консалтинг, для развития услуги **ПОВЕРЕННЫЙ ПЕРЕВОД**
- Привлечение международных конференций в г. Санкт-Петербург силами Центра **УСТНОГО ПЕРЕВОДА** (www.congressinfo.com)

Основные трудности в организации экспорта

- Отсутствие сертификации по международным стандартам
- Нехватка информации о перспективных рынках и стандартах работы на территории ЕС.

Как преодолеть?

- Получить **консультационную поддержку** по вопросам подготовки к сертификации у экспертов в данной области. Активно внедрять стандарт ISO
- Провести **обучение персонала** в области норм и стандартов ведения бизнеса в ЕС и получить **экспертную оценку иностранных специалистов** о перспективных рынках

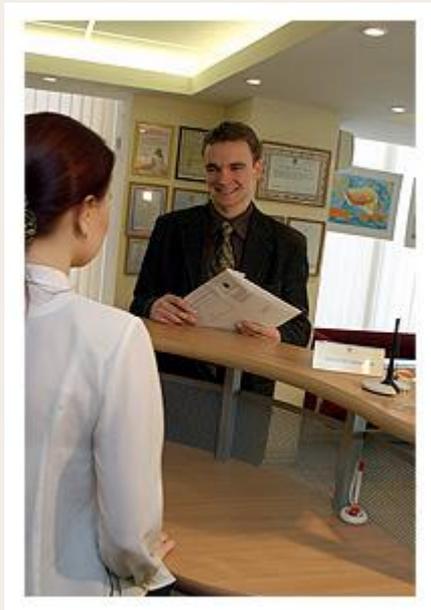


В области сертификации

- Проведение аудита компании на соответствие стандарту ISO
- Идентификация основных процессов и определение их взаимосвязи
- Разработка политики качества, стандартов и конечных показателей
- Обучение персонала

В области информации

- Оценка потенциала европейского рынка переводческих услуг
- Рекомендации по совершенствованию стратегии бизнеса
- Помощь в поиске иностранных партнеров
- Обучение сотрудников нормам этики ведения бизнеса



В области сертификации

- Опыта
- Интеллектуального потенциала
- Использования прогрессивных западных методик

Программа ТАСИС для российских компаний – это уникальная возможность

- Повысить конкурентоспособность на мировых рынках
- Максимально эффективно использовать инфраструктуру международного сотрудничества в рамках ЕС
- Существенно увеличить вовлеченность во внешнеэкономическую деятельность России и стран ЕС

