**Производители высокотехнологичного оборудования обсудили особенности качественного экспорта**



**Круглый стол прошел в рамках форума «Экспортный потенциал Приморья». Компании-лидеры высокотехнологичного экспорта в регионе обсудили наиболее перспективные страны для продаж, а также эффективные меры поддержки и инструменты для развития бизнеса.**

Технопарк «Русский» представил новую концепцию своей работы, призванную облегчить поиск компаниями-экспортерами квалифицированных кадров в регионе.

«Роль технопарка на данный момент — быть мостиком между ДВФУ и Инновационным научно-технологическим центром с крупными корпорациями и высокотехнологичным бизнесом в качестве заказчиков кадров и технических решений от ДВФУ, образовательные программы которого могут быть перестроены под интересы заказчиков. Таким образом ребята будут понимать, как можно глобально развивать свой проект, не покидая острова Русский», — рассказал заместитель проректора по учебной работе ДВФУ Дмитрий Боровиков.

Генеральный директор «Академии торговли» (официальный партнер фирмы 1С) Сергей Нагаслаев рассказал об особенностях разработки ПО на китайском языке и его преимуществах для экспортеров. Директор дальневосточного филиала компании PROF-IT GROUP Вадим Губенко поделился проектами цифровой трансформации предприятий.

Генеральный директор компании «Ронда Сотфваре» Андрей Мищенко рассказал о важности международных выставок для продвижения продукции за рубежом. Центр поддержки экспорта (подразделение центра «Мой бизнес») помог компании с подготовкой стенда на выставке Embedded World (Германия). Доля экспорта в выручке «Ронда Сотфваре» в середине 2020 года составляла больше 90%.

Директор компании «Робот» Александр Ганюшкин представил эволюцию продукции компании — многофункционального робота «Адам». За несколько итераций компании удалось снизить себестоимость продукта ниже мировых аналогов и повысить его маржинальность.

«Два самых популярных робота в мире — DARwIn за 12 тыс. долларов и Nao за 9,5 тыс. долларов. Еще в прошлом году наш робот стоил дороже, чем Nao, хотя в России мы были дешевле, потому что за Nao еще надо заплатить пошлину. Но мы не собираемся этим пользоваться, потому что наш рынок не ограничивается российским, и нам нужно конкурировать с аналогами не только по цене, но и по качеству, и по функционалу», — рассказал Александр Ганюшкин.

Отметим, что наращивание объема несырьевого экспорта – одна из ключевых задач [национального проекта «Международная кооперация и экспорт».](https://primorsky.ru/regionalnye-proekty/mezhdunarodnaya-kooperatsiya-i-eksport/) К 2024 году Приморью предстоит вдвое увеличить объем несырьевого экспорта – с 2 миллиардов до 3,9 миллиарда долларов США. Для достижения этой цели центр «Мой бизнес» предоставляет государственную поддержку субъектам малого и среднего бизнеса, экспортирующим свои товары и услуги.