



начнем экспортировать вместе



**Школа
экспорта РЭЦ**

АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ
ПРОГРАММА

«ЭКСПОРТНЫЙ
ФОРСАЖ»

2021

www.exportedu.ru

Ключевые характеристики программы



Участие в программе
субсидируется в рамках
нац. проекта*



Интерактивный формат бизнес
тренингов + межмодульное
сопровождение + нетворкинг



50% теории и 50% практики
в рамках очных
образовательных модулей



Обучение проходит
непосредственно в регионе
(6 пилотных регионов в 2019 г.,
14 регионов в 2020 г.)



Поддержка на всех этапах
со стороны наставников
и трекеров



Интегрированы все доступные
меры государственной поддержки

Предпосылки и задачи акселератора



Предпосылки



1 ПОДГОТОВКА
К ЭКСПОРТУ



2 ЭФФЕКТИВНОЕ
ПЛАНИРОВАНИЕ РЕСУРСОВ



3 ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ
ТРЕБОВАНИЯ
И ПРОЦЕДУРЫ



Задачи



1 СНИЖЕНИЕ РИСКОВ
И ИЗДЕРЖЕК



2 РАСЧЕТ ЭКОНОМИКИ
ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА



3 СОБЛЮДЕНИЕ
ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ НОРМ
И ТРЕБОВАНИЙ



Целевая аудитория программы – предприятия МСП в субъекте Российской Федерации, отвечающие требованиям в части:

- оценки экспортной зрелости
- отсутствия выявленных стоп-факторов для осуществления экспорта продукта в намеченные страны
- оценки потенциала компании и команды для реализации экспортного проекта
- оценки финансового состояния компании



Цель участия в программе – заключение участниками акселерации новых внешнеторговых контрактов в течение 12 месяцев с даты вхождения в экспортную акселерационную программу

Критерии отбора участников программы



Компания относится к категории субъектов малого и среднего предпринимательства



Организационно-правовая форма: общества с ограниченной ответственностью (ООО) и акционерные общества (АО, ОАО, ЗАО, ПАО)



Торговый оборот (выручка) за последний финансовый год: от 50 млн руб. до 2 млрд руб.



Компания осуществляет профильную деятельность не менее 3-х лет



Основной вид деятельности: производство и/или оптовая торговля



Наличие данных бухгалтерской отчетности в открытых источниках за последние 3 года



→ **Основной принцип** – в акселерационной программе участвует команда, обладающая достаточной мотивацией и потенциалом для реализации экспортных возможностей компании в обозначенные сроки

→ **Программа состоит из двух базовых компонентов**

- 6 информационно-образовательных модулей, обучающих предприятия методике формирования экспортного проекта и достижению результатов по проекту
- комплекса услуг в рамках реализации акселерационной программы по информационно-консультационной поддержке предприятий-участников

Маршрут акселерационной программы «Экспортный форсаж»



ПОДДЕРЖКА НА ВСЕХ ЭТАПАХ СО СТОРОНЫ НАСТАВНИКОВ И ТРЕКЕРОВ



Содержание программы обучения



0. МОДУЛЬ (2 ДНЯ)

Введение в экспортную и проектную деятельность

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- жизненный цикл экспортного проекта
- основы проектной деятельности
- формирование устава экспортного проекта

3. МОДУЛЬ (2 ДНЯ)

Формирование финансовых условий экспортной сделки

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- финансовые условия сделки как фактор конкурентоспособности экспортера
- конкурентоспособность предложения экспортера
- финансовые риски, связанные с экспортным контрактом
- финансовые инструменты для экспортера
- выбор финансового инструмента и его влияние на стоимость экспортной сделки

1. МОДУЛЬ (2 ДНЯ)

Выбор рынка и поиск покупателя

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- выбор зарубежного рынка: алгоритм и инструменты
- поиск покупателя
- подготовка товара к требованиям рынка/покупателя
- охрана интеллектуальной собственности

4. МОДУЛЬ (2 ДНЯ)

Реализация экспортной сделки

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- Инкотермс: структура и распределение издержек
- таможенное оформление. Влияние на стоимость экспортной сделки
- международная транспортная логистика. Влияние на стоимость экспортной сделки
- экспортный контроль
- основные риски нарушения требований валютного законодательства при реализации экспортного проекта
- валютный НДС
- внешнеторговый контракт

2. МОДУЛЬ (2 ДНЯ)

Экспортный маркетинг

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- маркетинг-микс: конкурентоспособность товара и конкурентный анализ
- 1Р экспортный товар
- 2Р особенности экспортного ценообразования
- 3Р каналы распределения при выходе на внешние рынки
- 4Р особенности экспортного продвижения

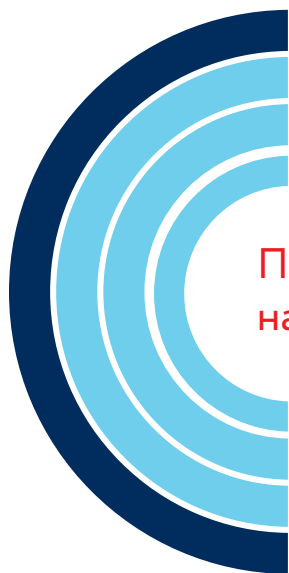
5. МОДУЛЬ (2 ДНЯ)

Переговоры и заключение контракта

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- подготовка и проведение международных переговоров
- эффективная презентация
- деловые коммуникации в экспортной сделке
- техника ведения переговоров
- подготовка к выставкам и ярмаркам

Результаты прохождения акселератора для компаний



Выбран рынок, проанализированы входные барьеры, требования

Проведены первичные переговоры с потенциальными покупателями

Учтены аспекты экспортного контроля и валютного законодательства

Подготовлено коммерческое предложение

**Подготовлено до 3 планов выхода
на зарубежные рынки – 3 экспортных проекта**



«Экспортная команда» компании подготовлена к проведению переговоров

Подготовлены планы участия в выставочно-ярмарочных мероприятиях, бизнес-миссия

Отработаны каналы продвижения продукции (бренда) на выбранных рынках, в т.ч. online

Применены необходимые меры государственной поддержки



→ **2019** год – **6** регионов
2020 год – **25** регионов

42 компании заключили контракты
на сумму **13,2** млн \$

Более **300** компаний приняли участие
26 стран экспорта

→ Ожидается, что в период с **2019** по **2024** гг.
данные программы будут запущены
в **65** субъектах Российской Федерации

