



Школа экспорта РЭЦ



РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ
ПРОГРАММА

**«ЭКСПОРТНЫЙ
ФОРСАЖ»**

2020



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

Нацпроект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»



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

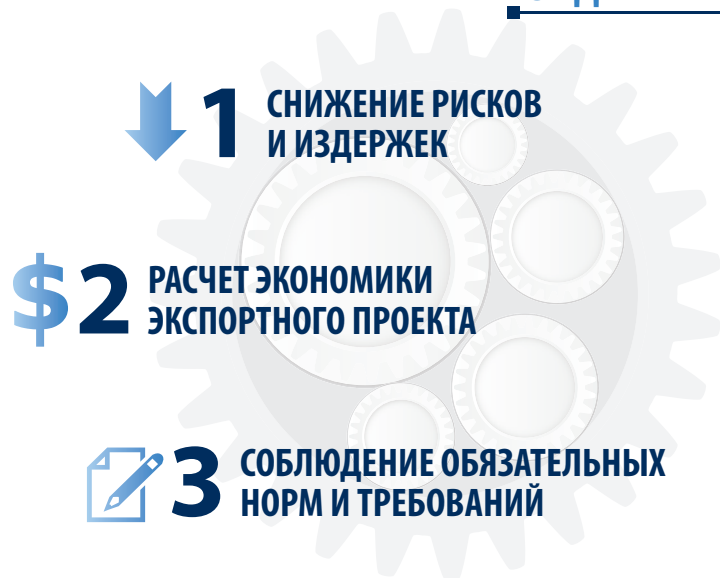


ПРЕДПОСЫЛКИ И ЗАДАЧИ АКСЕЛЕРАТОРА

ПРЕДПОСЫЛКИ



ЗАДАЧИ





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 по истечении 12 месяцев с даты вхождения в экспортную акселерационную программу



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»





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

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

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

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

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

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

УЧТЕНА 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

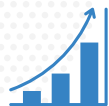
ОТРАБОТАНЫ КАНАЛЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ (БРЕНДА) НА ВЫБРАННЫХ РЫНКАХ, В Т.Ч. ONLINE

ПРИМЕНЕНЫ НЕОБХОДИМЫЕ МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ



РЕГИОНЫ-УЧАСТНИКИ АКСЕЛЕРАЦИОННЫХ ПРОГРАММ РЭЦ

-  **Республика Башкортостан**
-  **Республика Марий Эл**
-  **Новосибирская область**
-  **Самарская область**
-  **Свердловская область**
-  **Смоленская область**



АНО ДПО «Школа экспорта АО «Российский экспортный центр» планирует «пилотный» запуск программ экспортной акселерации на базе инфраструктуры центров поддержки экспорта – ключевого партнера в субъектах Российской Федерации – во второй половине 2019 года



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