



начнем экспортировать вместе



**Школа  
экспорта РЭЦ**

**АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ  
ПРОГРАММА**

**«ЭКСПОРТНЫЙ  
ФОРСАЖ»**

[www.exportedu.ru](http://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



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**



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)

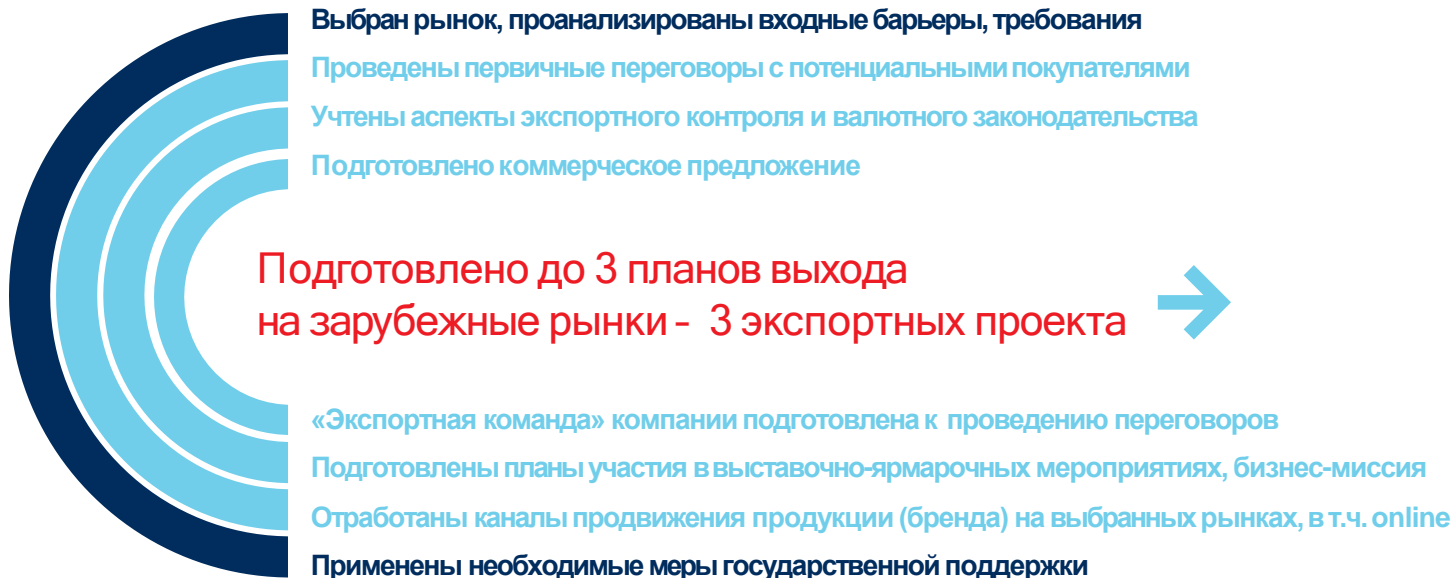
### Переговоры и заключение контракта

#### 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





**2019** год- **6** регионов  
**2020** год- **25** регионов  
**2021** год- **35** регионов

**139** компаний заключили  
контракты на сумму **53,5** млн \$

Более **600** компаний приняли участие  
**Более 30** стран экспорта



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