



**Школа экспорта РЭЦ**

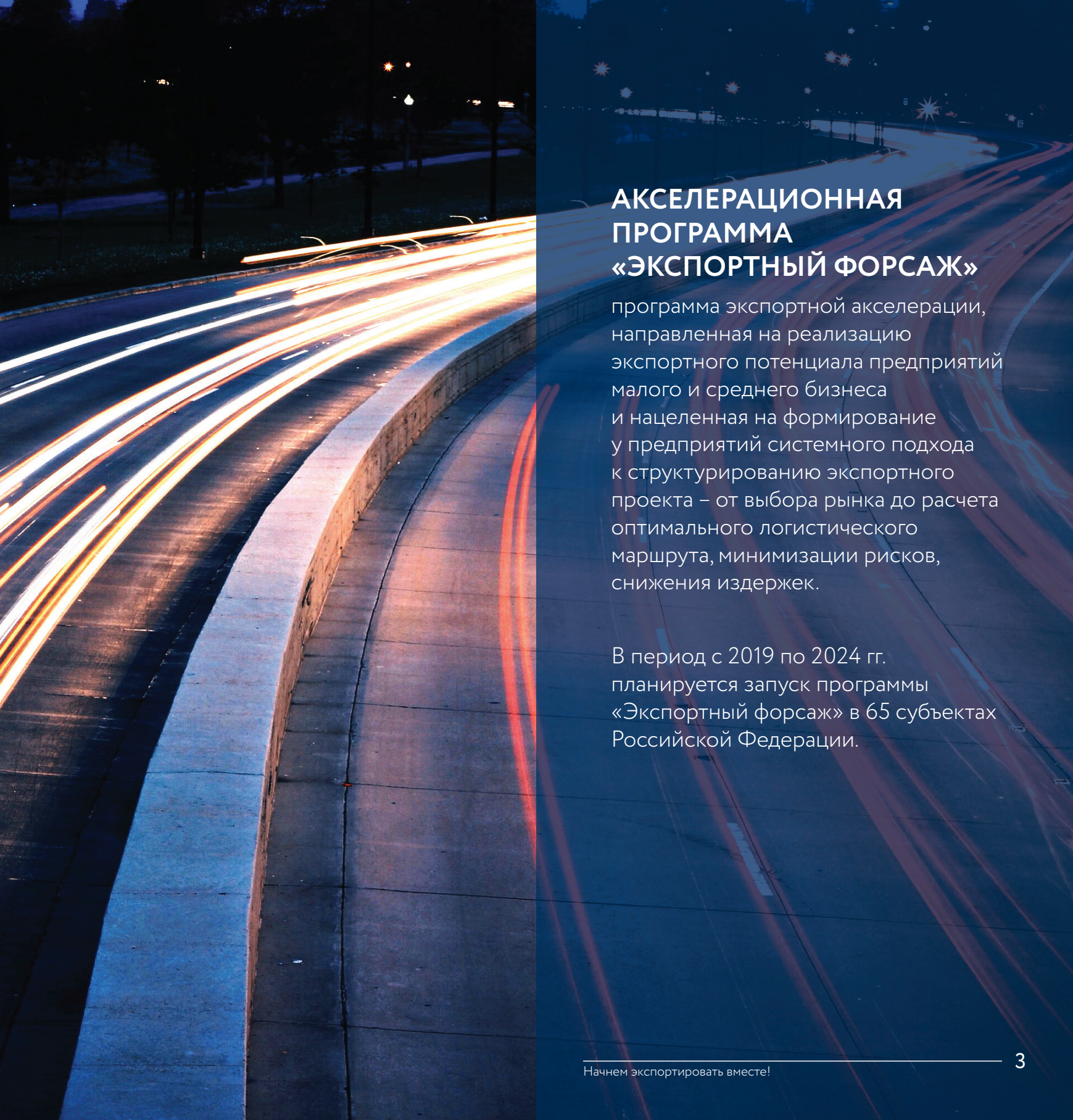


РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ  
ПРОГРАММА

**«ЭКСПОРТНЫЙ  
ФОРСАЖ»**

АНО ДПО «Школа экспорта  
АО «Российский экспортный центр»  
2019 г.



## АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ ПРОГРАММА «ЭКСПОРТНЫЙ ФОРСАЖ»

программа экспортной акселерации, направленная на реализацию экспортного потенциала предприятий малого и среднего бизнеса и нацеленная на формирование у предприятий системного подхода к структурированию экспортного проекта – от выбора рынка до расчета оптимального логистического маршрута, минимизации рисков, снижения издержек.





В период с 2019 по 2024 гг. планируется запуск программы «Экспортный форсаж» в 65 субъектах Российской Федерации.








## КЛЮЧЕВАЯ ЦЕННОСТЬ «ЭКСПОРТНОГО ФОРСАЖА»

В рамках акселерационной программы «Экспортный форсаж» Школы экспорта РЭЦ компания при поддержке наставников и трекеров разрабатывает план выхода на экспортные рынки (до трех для каждой компании).

## ПО ИТОГАМ ПРОХОЖДЕНИЯ АКСЕЛЕРАТОРА КОМПАНИЯ ПОДГОТОВИТ ДО 3 ПЛАНОВ ВЫХОДА НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ – 3 ЭКСПОРТНЫХ ПРОЕКТА, В РАМКАХ КОТОРЫХ:

-  выбран рынок на основании востребованности продукции, проанализированы входные барьеры;
-  отработана воронка потенциальных клиентов;
-  проведены первичные переговоры с потенциальными покупателями;
-  подготовлено коммерческое предложение, включающее расходные составляющие и учитывающее потребность в заемном финансировании, гарантировании, кредитном страховании;

-  проанализированы релевантные аспекты экспортного контроля и валютного законодательства;
-  «экспортная команда» компании подготовлена к проведению переговоров с учетом особенностей кросс-культурной коммуникации;
-  по каждому из экспортных проектов подготовлены планы участия в актуальных выставочно-ярмарочных мероприятиях и бизнес-миссиях;
-  отработаны наиболее эффективные каналы продвижения продукции (бренда) на выбранных рынках (включая онлайн-инструменты);
-  применены необходимые меры государственной поддержки.

## ЦЕЛЬ УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ



Заключение участниками акселерации новых внешнеторговых контрактов по истечении 12 месяцев с даты вхождения в экспортную акселерационную программу.








**ВАЖНО:** в программу «Экспортный форсаж» интегрированы знания и механизмы реализации всех доступных в настоящее время инструментов государственной поддержки экспорта



## ПРОГРАММА СОСТОИТ ИЗ ДВУХ БАЗОВЫХ КОМПОНЕНТОВ

-  6 образовательных модулей, позволяющих предприятиям освоить методику формирования экспортного проекта и достижения определенных программой результатов;
-  комплекса услуг по информационно-консультационной поддержке предприятий-участников.

## КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОГРАММЫ

-  Интерактивный формат бизнес тренингов + межмодульное сопровождение + нетворкинг. 50% теории и 50% практики в рамках образовательных модулей;
-  Обучение проходит непосредственно в регионе (6 пилотных регионов в 2019 г., полномасштабный запуск – 2020 г.);
-  Поддержка на всех этапах программы со стороны наставников и трекеров;
-  Участие в программе субсидируется в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»;
-  Интегрированы все доступные меры государственной поддержки экспортеров.

## ТРИ ПРЕДПОСЫЛКИ ЗАПУСКА АКСЕЛЕРАТОРА ДЛЯ КОМПАНИЙ

-  **ПОДГОТОВКА К ЭКСПОРТУ** – малые и средние предприятия нуждаются в дополнительных знаниях и реальных инструментах, которые позволят им минимизировать финансовые потери и другие издержки (правовые, репутационные, налоговые и т.д.) при подготовке выхода на внешние рынки, повысить конкурентоспособность своего товара.
-  **ЭФФЕКТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РЕСУРСОВ** – оптимизация финансовых затрат, использование кредитных и страховых инструментов, расчет расходов на логистику и таможенное оформление могут сыграть решающую роль в повышении привлекательности комплексного предложения компании.
-  **ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ И ПРОЦЕДУРЫ** – экспортно ориентированные компании регулярно сталкиваются с необходимостью своевременного и надлежащего соблюдения широкого круга требований валютного, экспортного контроля и др. Правильное прохождение этих процедур является залогом безопасной реализации экспортного проекта.

# СОДЕРЖАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ



## ВВОДНЫЙ МОДУЛЬ «ОСНОВЫ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА»

Модуль знакомит участников с основами проектного управления и направлен на формирование проектной команды компании для дальнейшего успешного прохождения программы курса предприятием.



## МОДУЛЬ 1 «ВЫБОР РЫНКА И ПОИСК ПОКУПАТЕЛЯ»

Модуль посвящен вопросам выбора зарубежного рынка и поиска покупателя, подготовки товара к вывозу на внешний рынок (защита объектов интеллектуальной собственности, подготовка экспортной документации).



## МОДУЛЬ 2 «ЭКСПОРТНЫЙ МАРКЕТИНГ»

В рамках модуля прорабатываются вопросы конкурентоспособности продукта, разрабатывается план действий для повышения привлекательности собственного коммерческого предложения.



## МОДУЛЬ 3 «ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛОВИЙ ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ»

В условиях жесткой ценовой конкуренции в мире актуальными становятся финансовые условия коммерческого предложения (отсрочка платежа, рассрочка и т.д.), которые формируют ряд дополнительных рисков для экспортеров. В рамках модуля рассматриваются вопросы формирования условий экспортной сделки с учетом рисков и возможностей, а также механизмов господдержки экспортеров.



## МОДУЛЬ 4 «РЕАЛИЗАЦИЯ ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ»

Модуль направлен на изучение вопросов логистики, таможи, формирования внешнеторгового контракта, а также валютного и экспортного контроля и работы с НДС при экспорте.









## МОДУЛЬ 5 «ДЕЛОВАЯ КОММУНИКАЦИЯ»

Модуль посвящен аспектам выстраивания эффективной деловой коммуникации (очной, заочной, письменной и устной) с зарубежным партнером, начиная с кросс-культурных аспектов и завершая алгоритмом переговорного процесса.



 РЕГИОНЫ-ПИЛОТЫ  
АКСЕРАЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ  
«ЭКСПОРТНЫЙ ФОРСАЖ» В 2019 ГОДУ

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





## КОНТАКТЫ ШКОЛЫ ЭКСПОРТА РЭЦ

123610, Москва,  
Краснопресненская наб. 12, подъезд 9  
тел.: +7 (495) 937-47-42  
[info@exportedu.ru](mailto:info@exportedu.ru)  
[www.exportedu.ru](http://www.exportedu.ru)