



**Школа
экспорта РЭЦ**

 **РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР**



АКСЕЛЕРАТОР ЭКСПОРТНОГО РОСТА

www.exportedu.ru

Начнем экспортировать вместе!

2019



АКСЕЛЕРАТОР ЭКСПОРТНОГО РОСТА –

уникальная программа, которая формирует у представителей бизнеса практические навыки эффективного структурирования экспортного проекта, минимизации рисков и снижения издержек, использования инструментов государственной поддержки для самостоятельного тиражирования и масштабирования экспортной деятельности предприятия.



КЛЮЧЕВАЯ ЦЕННОСТЬ АКСЕЛЕРАТОРА ЭКСПОРТНОГО РОСТА

Школа экспорта Российского экспортного центра (РЭЦ) помогает компаниям за 3 образовательных модуля и 2 месяца работы в межмодульных периодах подготовить план выхода на экспортные рынки (до трех для каждой компании).



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Компании-участницы региональных программ «Повышение производительности труда и поддержка занятости» Минэкономразвития РФ

ПРОГРАММА СОСТОИТ ИЗ ТРЕХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ МОДУЛЕЙ И ДВУХ МЕЖМОДУЛЬНЫХ ПЕРИОДОВ:



Образовательный модуль – интенсивный двухдневный курс обучения, позволяющий компании изучить и отработать на практике ключевые аспекты экспортного проекта. Обучение проходит в группах в формате бизнес-тренингов. Равное соотношение 50% теории и 50% практики в каждом модуле является залогом эффективного усвоения каждым участником полученных знаний.



Межмодульный период – самостоятельная работа компании (в течение месяца между образовательными модулями) по подготовке этапов экспортного проекта, доработке на практике полученных знаний и инструментов при постоянной консультационной поддержке и индивидуальном сопровождении каждой компании-участницы клиентскими менеджерами РЭЦ и куратором.

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ – 2 МЕСЯЦА.

ТРИ ПРЕДПОСЫЛКИ ЗАПУСКА АКСЕЛЕРАТОРА ДЛЯ КОМПАНИЙ:



1. ПОДГОТОВКА К ЭКСПОРТУ

Компании, ведущие экспортную деятельность, 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.



2. 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 вашего комплексного предложения.



3. 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.

ЗАДАЧИ АКСЕЛЕРАЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ:



1. СНИЖЕНИЕ РИСКОВ И ИЗДЕРЖЕК – помогает правильно выбрать внешние рынки, учесть риски экспортного проекта, соблюсти все критерии должной осмотрительности при поиске контрагента, организовать интеллектуальную защиту продукции, найти покупателей и др.



2. РАСЧЕТ ЭКОНОМИКИ ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА – помогает определить необходимые объемы финансирования проекта, выстроить удобную логистику поставок, эффективно пройти таможенные процедуры и др.



3. СОБЛЮДЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ НОРМ И ТРЕБОВАНИЙ ПРИ ЭКСПОРТЕ – помогает выполнить требования экспортного контроля, норм валютного законодательства, учесть необходимые условия внешнеторгового контракта, применить механизмы возврата валютного НДС и др.

ВАЖНО: комплекс мер государственной поддержки экспорта позволяет сформировать наиболее оптимальный маршрут реализации экспортного проекта и нивелировать большинство рисков при экспорте, а также компенсировать ряд значительных издержек. В программу «Акселератор экспортного роста» интегрированы знания и механизмы реализации всех доступных в настоящее время инструментов государственной поддержки экспорта.



СОДЕРЖАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ:

МОДУЛЬ 1

«Подготовка предприятия к экспорту»

В рамках модуля участники узнают о рисках экспортной деятельности, системе государственной поддержки экспортно ориентированных предприятий. Научатся правильно выбирать рынки и искать покупателей своей продукции, а также освоят вопросы сертификации экспортного товара, увеличения его конкурентоспособности и инструменты интернет-продвижения.

МОДУЛЬ 2

«Формирование конкурентоспособного предложения»

Направлен на изучение затратной стороны экспортной деятельности. В рамках модуля участники сосредоточатся на инструментах минимизации финансовых рисков, пред- и постэкспортном финансировании, а также изучат вопросы международной транспортной логистики, таможенного оформления и т.д.

МОДУЛЬ 3

«Заключение внешнеторгового контракта»

Позволит изучить существенные условия внешне-торгового контракта, вопросы валютного контроля и хеджирования валютных рисков, возмещение валютного НДС, а также экспортного контроля.

ВАЖНО: в разработке программы приняли участие ведущие эксперты в сфере внешнеэкономической деятельности из институтов развития, представители бизнеса, государственных учреждений.

МЕЖМОДУЛЬНЫЙ
ПЕРИОД

очное
обучение
2 дня

сопровождение
1 месяц

очное
обучение
2 дня

МЕЖМОДУЛЬНЫЙ
ПЕРИОД

сопровождение
1 месяц

очное
обучение
2 дня



Их опыт и знания позволили выявить наиболее релевантную для экспортеров проблематику, типичные ошибки, ключевые риски и «подводные камни» при выходе на экспортные рынки.

ПО ИТОГАМ ПРОХОЖДЕНИЯ АКСЕЛЕРАТОРА У КОМПАНИИ: ПОДГОТОВЛЕНО 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.

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ:

- Обязательным условием участия является наличие у компании подписанного соглашения о взаимодействии при реализации мероприятий национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости» с высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации.
- От каждой компании в одном образовательном модуле может участвовать не более 2 человек.
- Рекомендуется постоянное участие одного сотрудника в каждом модуле программы, например, ответственного в компании за экспорт. Второй сотрудник может направляться по специфике модуля: Первый модуль будет особенно интересен специалистам по маркетингу. Для участия во втором модуле целесообразно направить финансового эксперта организации. Третий модуль заинтересует юридический блок экспортной компании.
- Так, за весь период, в обучении может принять участие 4 сотрудника от одной компании.
- Обучение компаний по программе реализуется на **безвозмездной основе** (субсидируется за счет средств Федерального бюджета Российской Федерации).

ВАЖНО: перелет/проезд и проживание участников программы в г. Москве оплачивает компания-участница.



Пилотные
запуски
акселератора
в 2018-2019 гг.

Обеспечили конверсию –
до 30% компаний-участниц
заключили экспортные
контракты по итогам участия
в акселераторе

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ ПРОГРАММЫ:

За три месяца обучения по программе «Акселератор экспортного роста» штат сотрудников компании **«ЕВРОПОЛИМЕР»** практически с нуля изучил все тонкости ведения экспортной деятельности, начиная со специфики налогового режима экспортера, до валютного законодательства и множества других особенностей экспортной деятельности. Уже сейчас благодаря Акселератору экспортного роста, фактически не имея опыта в данной сложной сфере, наша компания разработала стратегию на ближайшие полгода ведения экспортной деятельности, используя при этом все инструменты поддержки как со стороны государства, так и со стороны РЭЦ. А приятным дополнением к обучению по программе стало то, что мы сумели получить нового клиента для экспорта нашей продукции!

По итогам участия **АО «Искож»** в «Акселераторе экспортного роста» и получения поддержки в виде консультаций, проработки перечня потенциальных покупателей, а также определения требований к продукции, запланированной к экспорту, на предмет соответствия мерам нетарифного регулирования, нашей компаний был заключен экспортный контракт. Благодаря акселерационной программе Школы экспорта РЭЦ мы заложили фундамент для эффективной работы на внешних рынках!

Компания «Беспилотные системы» стала участником программы «Акселератор экспортного роста» Школы экспорта РЭЦ, где команда наших специалистов приобрела новые компетенции, которые, мы уверены, помогут завоевать новые рынки, а также расширить присутствие на действующих рынках. Особенно полезными для наших специалистов оказались учебные модули, посвященные оценке налоговой составляющей экспортной сделки, формированию положений внешнеторгового контракта, знакомству с продуктами группы РЭЦ.



ДЛЯ УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ
КОМПАНИЯМ НЕОБХОДИМО
ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ НА САЙТЕ
ШКОЛЫ ЭКСПОРТА РЭЦ:
WWW.EXPORTEDU.RU/CREG

**Контактное лицо
от Школы экспорта РЭЦ:**

Курахов Муталиб
Директор по организации обучения
8 (495) 937-47-47 (д. 6675)
Kurahov@exportcenter.ru



Школа экспорта РЭЦ

 РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР



www.exportedu.ru

Начнем экспортировать вместе!