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 и навыков.

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 – 3 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, просчет 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.

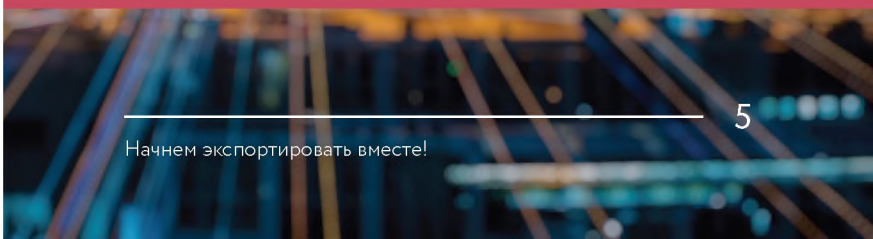
2. РАСЧЕТ ЭКОНОМИКИ ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА

– 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 внешнеторгового 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.

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:

«Раньше мы рассматривали экспорт как побочное направление деятельности нашей компании, но сейчас, в ходе акселератора, поняли, что экспорт должен стать нашим основным направлением.»

КОНСТАНТИН СИМОНЕНКО,
коммерческий директор
ООО НПО «Гидросистемы»

«Мы получили очень удобные инструменты для сравнительного расчета логистических и таможенных затрат, которыми сможем пользоваться в работе.»

АЛЕКСАНДР МУЩИНКИН,
заместитель начальника отдела
ВЭС АО «Сарапульский электрогенераторный завод»

«Программа оказалась для нас эффективной и полезной с точки зрения получения новых знаний и инструментов, которые ранее мы не использовали, в силу отсутствия внешнеэкономической активности нашего предприятия. Так, у нас появилось понимание, как правильно формировать цену своего продукта для того или иного зарубежного рынка. Мы овладели механизмом оценки возможных рисков с учетом всех возможных затрат при совершении сделки. Поэтому первое, что мы сделаем, вернувшись домой, – мы займемся просчетом стоимости нашей продукции, используя полученные инструменты, а не эмпирически, как мы делали это ранее.»

СВЕТЛАНА ЛИННИК,
генеральный директор ООО «Пегас-Агро»

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 (800) 550-01-88 (д. 6675)
Kurahov@exportcenter.ru