



начнем экспортировать вместе



**Школа
экспорта РФЭЦ**

АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ
ПРОГРАММА

**«ЭКСПОРТНЫЙ
ФОРСАЖ: легкая
промышленность»**

2024

www.exportedu.ru

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** – субъекты МСП легкой промышленности в субъекте Российской Федерации, отвечающие требованиям в части:
- оценки экспортной зрелости
 - отсутствия выявленных стоп-факторов для осуществления экспорта продукта в намеренные 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 от 12 до 24 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), индивидуальные предприниматели (ИП) и акционерные общества (АО, ОАО, ЗАО, ПАО)



Торговый оборот (выручка) за последний финансовый год: от 20 млн руб. до 2 млрд. руб. за предыдущий финансовый год



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

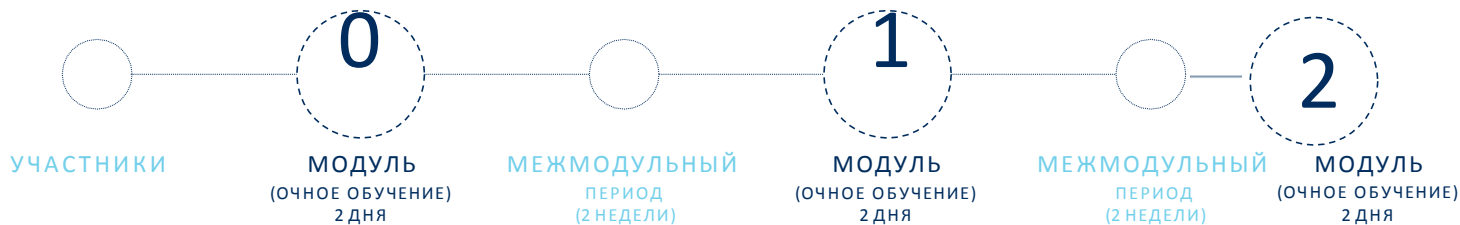


➔ **Основной принцип** – в акселерационной программе участвует команда, обладающая достаточной мотивацией и потенциалом для реализации экспортных возможностей компании в обозначенные сроки

➔ **Программа состоит из двух базовых компонентов**

- **9** 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: легкая промышленность»



Экспортный форсаж

ПОДДЕРЖКА НА ВСЕХ ЭТАПАХ СО СТОРОНЫ НАСТАВНИКОВ И ТРЕКЕРОВ



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)

Деловая коммуникация

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- подготовка и проведение международных переговоров
- эффективная презентация
- деловые коммуникации в экспортной сделке
- техника ведения переговоров
- подготовка к выставкам и ярмаркам

Содержание программы обучения



6. МОДУЛЬ (1 ДЕНЬ)

Эффективное участие в выставках

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- как добиться максимальных результатов на выставке
- как избежать распространенных ошибок при подготовке к выставке
- как спрогнозировать и оценить эффективность участия в выставке
- как сэкономить средства компании
- как правильно оформить стенд
- как превратить посетителей выставки в клиентов

7. МОДУЛЬ (1 ДЕНЬ)

Мастер-класс

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- внешнеэкономический контракт
- международный арбитраж

8. МОДУЛЬ (2 ДНЯ)

Переговорные поединки

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- ведение сложных переговоров
- навыки эффективного влияния в переговорах
- защита от манипуляций
- результативные продажи
- тактики переговоров
- техники успешных переговоров
- эффективное управление продажами

Результаты прохождения акселератора для компаний

