




**Школа экспорта РЭЦ**



**РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР**



**ПРОГРАММА  
«Акселератор  
экспортного  
роста»**

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

## **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.

Программа состоит из **трех образовательных модулей** и **двух межмодульных периодов**. Продолжительность программы – 3 месяца.

**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.

## **КЛЮЧЕВАЯ ЦЕННОСТЬ АКСЕЛЕРАТОРА ЭКСПОРТНОГО РОСТА**

Школа экспорта Российского экспортного центра (РЭЦ) помогает компаниям за три образовательных модуля и два 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» Министерства экономического развития Российской Федерации.

## **ЗАДАЧИ АКСЕЛERAЦИОННОЙ 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.

## **СОДЕРЖАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

### **ПЕРВЫЙ МОДУЛЬ** «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 осvoят вопросы сертификации экспортного товара, увеличения его конкурентоспособности и инструменты Интернет продвижения.

**ВТОРОЙ МОДУЛЬ** «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.

**ТРЕТИЙ МОДУЛЬ** «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 могут принять участие не более четырех сотрудников 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.

Для участия в Программе компаниям необходимо зарегистрироваться на сайте Школы экспорта РЭЦ по ссылке <https://exportedu.ru/creg>.

Контактное лицо от Школы экспорта РЭЦ: Директор по организации обучения - Курахов Муталиб, 8 (800) 550-01-88 (д. 6675), [Kurahov@exportcenter.ru](mailto:Kurahov@exportcenter.ru).

## ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ

### МОДУЛЬ 1

#### ПОДГОТОВКА ПРЕДПРИЯТИЯ К ВЫХОДУ НА ЭКСПОРТ

<b>ДЕНЬ 1 09.00 – 18.00</b>
<b>РЕГИСТРАЦИЯ. ПРИВЕТСТВЕННЫЙ КОФЕ. ВСТУПЛЕНИЕ</b>
<b>БЛОК 1. ВВЕДЕНИЕ. ЗНАКОМСТВО.</b>
1. Введение в Программу Акселератора 2. Знакомство с участниками
<b>БЛОК 2. ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА</b>
1. Мини-лекция «Жизненный цикл экспортного проекта» 2. Мини-лекция «Риски экспортного проекта» 3. Мини-лекция «Система государственной поддержки экспорта»
<b>БЛОК 3. ПОДГОТОВКА И ПРОВЕДЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ</b>
1. Мини-лекция «Типы кросс культурных коммуникаций в переговорном процессе» 2. Мини-лекция «Подготовка и проведение международных переговоров: интересы и позиции, аргументация, манипуляция, конфликт, завершение переговоров»
<b>ПЕРЕРЫВ</b>
<b>БЛОК 3. (продолжение) ПОДГОТОВКА И ПРОВЕДЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ</b>
4. Практическая работа №1 «Переговоры с международным партнером»
<b>БЛОК 4. ВЫБОР РЫНКА И ПОИСК ПОКУПАТЕЛЯ</b>
1. Мини-лекция «Выбор зарубежного рынка: алгоритм и инструменты. Маркетинговые исследования и их алгоритм. Экспресс скоринг по зарубежным рынкам» 2. Аналитические продукты Группы РЭЦ
<b>ОБЕД</b>
<b>БЛОК 4. (продолжение) ВЫБОР РЫНКА И ПОИСК ПОКУПАТЕЛЯ</b>
3. Практическая работа №2 «Определение страны, наиболее благоприятной для экспорта» 4. Мини-лекция «Поиск и проверка покупателя» 5. Мини-лекция «Продукты группы РЭЦ: поиск покупателей»
<b>ПЕРЕРЫВ</b>
<b>БЛОК 4. (продолжение) ВЫБОР РЫНКА И ПОИСК ПОКУПАТЕЛЯ</b>



6. Мини-лекция «Модель выхода на рынок. Международные тендеры»
7. Мини-лекция «Возможности онлайн торговли для экспортеров»
8. Мини лекций «Возможности AliBaba»
9. Мини-лекция «Инструменты интернет-анализа»

### **ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПЕРВОГО ДНЯ ОБУЧЕНИЯ**

### **ДЕНЬ 2 09.00 – 18.00**

Экспресс-обзор 1-го дня обучения

1. Мини-лекция партнера «Возможности SAP Ariba для поиска покупателей». Демонстрация портала.
2. Мини-лекция партнера «SAP Ariba Discovery – инструмент поиска потенциального покупателя для экспортера»

### **БЛОК 4. (продолжение)**

#### **ВЫБОР РЫНКА И ПОИСК ПОКУПАТЕЛЯ**

1. Мини-лекция «Специфика интернет-продвижения» А. Сорокина
2. Практическая работа №3 «Поиск иностранного покупателя»

#### **ПЕРЕРЫВ**

### **БЛОК 5.**

#### **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТОВАРА И КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ**

1. Мини-лекция «Мультиатрибутивная модель товара при экспорте»
2. Мини-лекция «Уникальные конкурентные преимущества товара»
3. Мини-лекция «Алгоритм построения многоугольника конкурентоспособности»
4. Практическая работа №4 «Конкурентоспособность товара: мультиатрибутивная модель»

#### **ОБЕД**

### **БЛОК 6.**

#### **ПОДГОТОВКА ТОВАРА К ТРЕБОВАНИЯМ РЫНКА/ПОКУПАТЕЛЯ**

1. Мини-лекция «Оформление разрешительной документации»

#### **ПЕРЕРЫВ**

### **БЛОК 6. (продолжение)**

#### **ПОДГОТОВКА ТОВАРА К ТРЕБОВАНИЯМ РЫНКА/ПОКУПАТЕЛЯ**

2. Практическая работа №5 «Подготовка товара к требованиям рынка/покупателя»
3. Мини-лекция «Правовая охрана интеллектуальной собственности на внешних рынках»

#### **ОБСУЖДЕНИЕ МЕЖМОДУЛЬНОГО ДОМАШНЕГО ЗАДАНИЯ**

#### **ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ ОБУЧЕНИЯ:**

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ УЧАСТНИКОВ

#### **ЗАВЕРШЕНИЕ ОБУЧЕНИЯ**



МОДУЛЬ 2

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

<b>ДЕНЬ 1 09.00 – 19.00</b>
<b>ВСТУПЛЕНИЕ</b>
<b>ОБУЧЕНИЕ</b>
<b>БЛОК 1.</b> <b>РЕЗУЛЬТАТЫ МЕЖМОДУЛЬНОЙ РАБОТЫ</b>
Презентация результатов межмодульной работы команд по итогам обучения 1 Модуля Акселератора
<b>БЛОК 2.</b> <b>ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ СДЕЛКИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТЕРА</b>
1. Мини-лекция «Основные факторы конкурентоспособности» 2. Мини-лекция «Финансовые условия экспортной сделки» 3. Мини-лекция «Карта расходов по экспортной сделке» 4. Мини-лекция «Условия оплаты по экспортному контракту» 5. Мини-лекция «Коммерческий кредит»
<b>ПЕРЕРЫВ</b>
<b>БЛОК 2.</b> <b>КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЭКСПОРТЕРА (продолжение)</b>
6. Мини-лекция «Финансовое обеспечение экспортной сделки» 7. Мини-лекция «Оценка потребности в финансировании экспорта. Cash flow» 8. Практическая работа №1: Разработка и решение кейсов «Карусель:4/4/3»
<b>ОБЕД</b>
<b>БЛОК 3.</b> <b>ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ЭКСПОРТНЫМ КОНТРАКТОМ</b>
1. Мини-лекция «Карта рисков по экспортной сделке» 2. Мини-лекция «Дефолт иностранного покупателя» 3. Мини-лекция «Валютный риск» 4. Мини-лекция «Методы управления рисками экспортера» 5. Практическая работа №2 «Расчет убытков»
<b>БЛОК 4.</b> <b>ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРА</b>
1. Мини-лекция «Предэкспортное финансирование» 2. Мини-лекция «Постэкспортное финансирование» 3. Мини-лекция «Инструменты минимизации рисков» 4. Мини-лекция «Продукты Группы РЭЦ»
<b>ПЕРЕРЫВ</b>
<b>БЛОК 5.</b> <b>ВЫБОР ФИНАНСОВОГО ИНСТРУМЕНТА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА СТОИМОСТЬ ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ</b>
Практическая работа №3. Решение кейса «Структурирование проекта поставки оборудования в Республику Казахстан»
<b>ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПЕРВОГО ДНЯ</b>





**ДЕНЬ 2** 09.00 – 19.00

**ОБУЧЕНИЕ**

**БЛОК 6. ИНКОТЕРМС: СТРУКТУРА И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК**

1. Мини-лекция «Инкотермс: структура и распределение издержек, риски и ответственность».

**БЛОК 7. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ ЛОГИСТИКА. ВЛИЯНИЕ НА СТОИМОСТЬ ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ**

1. Мини-лекция «Роль логистики в стратегии компании»
2. Мини-лекция «Перечень основных затрат на логистику»
3. Мини-лекция «Методология Cost to Serve в логистике»
4. Мини-лекция «Расчет логистических затрат»
5. Практическая работа № 4. Решение кейсов.

**ПЕРЕРЫВ**

**БЛОК 8. ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ. ВЛИЯНИЕ НА СТОИМОСТЬ ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ.**

1. Мини-лекция «Таможенные процедуры, тарифные меры и таможенная стоимость вывозимых товаров»
2. Мини-лекция «Страна происхождения товара»
3. Мини-лекция «Нетарифные и иные меры»
4. Практическая работа № 5. Решение кейсов

**БЛОК 9. ПРОДУКТЫ ГРУППЫ РЭЦ ПО ЛОГИСТИКЕ И ТАМОЖНЕ**

1. Мини-лекция «Продукты группы РЭЦ по логистике»
2. Кейс по субсидии
3. Мини-лекция «Продукты группы РЭЦ по таможене»
4. Мини-лекция «Корпоративные программы повышения конкурентоспособности»

**ОБЕД.**

**КОНСУЛЬТАЦИЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ РЭЦ ПО АДМИНИСТРИРОВАНИЮ СУБСИДИЙ ПО ТРАНСПОРТИРОВКЕ**

**ОБСУЖДЕНИЕ МЕЖМОДУЛЬНОГО ДОМАШНЕГО ЗАДАНИЯ ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ ОБУЧЕНИЯ: ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ УЧАСТНИКОВ**

**БЛОК 10. МОДЕРАЦИЯ ДИСКУССИИ ПО МЕРАМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ.**



## МОДУЛЬ 3

### ЗАКЛЮЧЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

<b>ДЕНЬ 1 09.00 – 19.00</b>
<b>РЕГИСТРАЦИЯ. ВСТУПЛЕНИЕ</b>
<b>БЛОК 1. РЕЗУЛЬТАТЫ МЕЖМОДУЛЬНОЙ РАБОТЫ</b>
Презентация результатов межмодульной работы по итогам обучения 2 Модуля Акселератора (по группам). <i>Регламент выступления и ответов на вопросы одной команды 10 мин.</i>
<b>ПЕРЕРЫВ</b>
<b>БЛОК 2. ЭКСПОРТНЫЙ КОНТРОЛЬ</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Мини-лекция «Нормативная база экспортного контроля»</li><li>2. Мини-лекция «Процедура экспортного контроля»</li><li>3. Практическая работа № 1</li><li>4. Мини-лекция «Лицензирование: Виды разрешительных документов ЭК»</li><li>5. Мини-лекция «Порядок оформления лицензии»</li><li>6. Мини-лекция «Порядок оформления разрешения ЭК»</li><li>7. Практическая работа № 2</li><li>8. Мини-лекция «Ответственность за нарушение правил ЭК»</li><li>9. Мини-лекция «Организация ЭК на предприятии»</li></ol>
<b>БЛОК 3. ОСНОВНЫЕ РИСКИ НАРУШЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ ВАЛЮТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА.</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Мини-лекция «Требование о репатриации иностранной валюты и валюты РФ».</li><li>2. Практическая работа № 3 «Сроки постановки на учет экспортных контрактов на поставку товаров»</li><li>3. Мини-лекция «Нарушение сроков предоставления документов и информации в уполномоченный банк»</li><li>4. Практическая работа № 4 «Расчет возможной административной ответственности при нарушении требований о репатриации и нарушении сроков предоставления документов и информации по экспортной сделке».</li></ol>
<b>ОБЕД</b>
<b>БЛОК 4. ВАЛЮТНЫЙ НДС</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Мини-лекция «Валютный НДС»</li><li>2. Практическая работа № 5.</li></ol>
<b>ПЕРЕРЫВ</b>
<b>БЛОК 5. ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Мини-лекция «Существенные условия внешнеторгового контракта</li><li>2. Практическая работа № 6.</li></ol>
<b>ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПЕРВОГО ДНЯ ОБУЧЕНИЯ</b>
<b>ДЕНЬ 2 09.00 – 19.00</b>
<b>БЛОК 6. ХЕДЖИРОВАНИЕ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Мини-лекция «Хеджирование валютного (курсового) риска: механизм применения»</li><li>2. Мини-лекция «Типовые банковские продукты для хеджирования валютных рисков»</li><li>3. Мини-лекция «Стоимость банковских инструментов хеджирования: основные факторы»</li></ol>



4. Мини-лекция «Типовые биржевые инструменты для хеджирования валютных рисков: особенности применения»
5. Мини-лекция «Стоимость биржевых инструментов хеджирования: основные факторы».

**ПЕРЕРЫВ**

**БЛОК 7. ЭФФЕКТИВНОЕ ВЫЯВЛЕНИЕ СКРЫТЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРА (ТЕХНИКА СПИН).**

1. Мини-лекция «Особенности применения техники СПИН при взаимодействии с потенциальным зарубежным партнером»
2. Практическая работа по отработке навыков использования техники СПИН

**ОБЕД**

**БЛОК 8. ЭФФЕКТИВНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ**

1. Мини-лекция «Навыки эффективной презентации»
2. Мини-лекция «Что такое бизнес-презентация»
3. Мини-лекция «Подготовка презентации»
4. Мини-лекция «Выступление; вербальные и невербальные техники».
5. Практическая работа № 7.

**БЛОК 9. ПОДГОТОВКА КОМАНДАМИ ПРЕЗЕНТАЦИЙ ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА**

**ПЕРЕРЫВ**

**БЛОК 10. ПРЕЗЕНТАЦИЯ КОМАНД**

**ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ ОБУЧЕНИЯ:**

**ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ УЧАСТНИКОВ/ВРУЧЕНИЕ УДОСТОВЕРЕНИЙ**