

Новосибирская  
область  
2023

# АКСЕЛERAЦИОННАЯ ПРОГРАММА «ЭКСПОРТНЫЙ ФОРСАЖ»

сентябрь -  
ноябрь 2023

5-й ПОТОК в Новосибирской области



## КЛЮЧЕВАЯ ЦЕННОСТЬ «ЭКСПОРТНОГО ФОРСАЖА»

Реализация экспортного потенциала предприятий - от выбора рынка до расчета оптимального логистического маршрута, минимизации рисков, снижению издержек. Для каждой компании будет разработано до 3 планов выхода на иностранные рынки.



## ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

Заключение новых внешнеторговых контрактов в течение 1 года после прохождения обучения



## ТРЕНЕРЫ, НАСТАВНИКИ И КОНСУЛЬТАНТЫ ПРОЕКТА

Российские эксперты по внешнеэкономической деятельности, имеющие опыт ведения / сопровождения ВЭД



## УЧАСТИЕ БЕСПЛАТНОЕ для СМСП Новосибирской области



**ОБУЧЕНИЕ** носит исключительно прикладной характер, семинары и лекции проходят в форме мастер-классов, где соблюдаются пропорции по времени донесения методик и практики 50:50.



**КЕЙСЫ** для практических занятий формируются непосредственно на основе проектов участников. В конце каждого модуля у компании-участника должна быть готова часть своего проекта в рабочей версии.



**ЗАНЯТИЯ** проходят в команде проекта (2-3 чел. от компании). В процессе подготовки экспортного проекта за каждым участником будет закреплен наставник

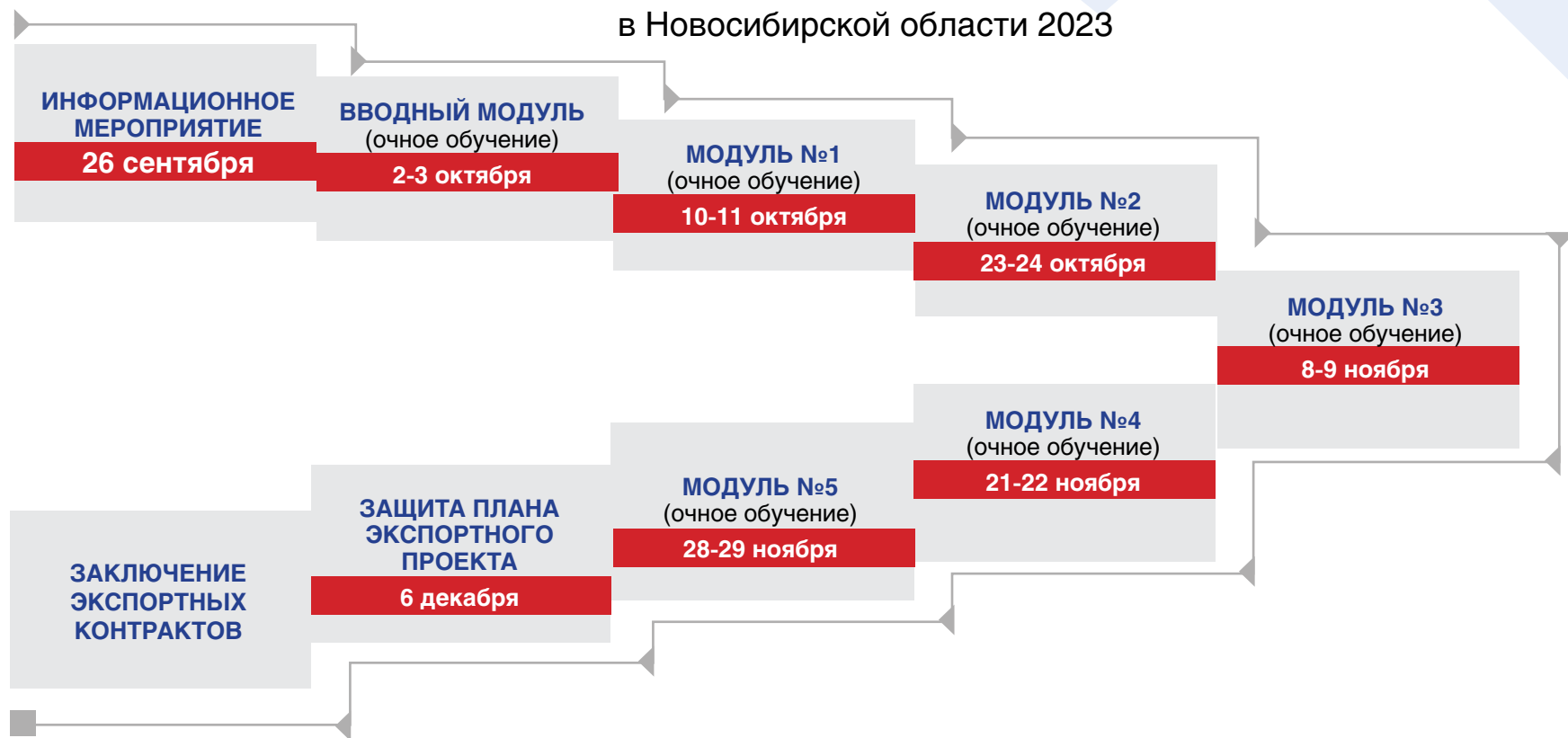


- **РАЗРАБОТАН** план выхода на рынок целевой страны
- **ОПРЕДЕЛЕННЫ** каналы продвижения продукции на выбранных рынках
- **ОПРЕДЕЛЕН** план адаптации продукции
- **ПОДГОТОВЛЕНА** «Экспортная команда» компании к проведению переговоров
- **ВЫПОЛНЕН** поиск и **ПРОВЕДЕНЫ** переговоры с потенциальными партнерами в целевой стране
- **ЗАКЛЮЧЕН** пилотный экспортный контракт



# МАРШРУТ акселерационной программы «ЭКСПОРТНЫЙ ФОРСАЖ»

в Новосибирской области 2023



ЧТО. ГДЕ. КОГДА

## ТРЕНЕРСКИЙ СОСТАВ:

сертифицированные тренеры и наставники Школы экспорта РЭЦ



## СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ:

сентябрь - ноябрь 2023 г.



## МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:

г. Новосибирск, ул. Сибревкома, 9,  
Центр «Мой бизнес»



## ВВОДНЫЙ МОДУЛЬ (2 ДНЯ)

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

#### 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
- 4Р особенности экспортного продвижения



В рамках экспортного форсажа, совместно с экспертами программы, были проработаны недостатки шаблона экспортного контракта и выявлена необходимость открытия валютного счета. Полученные результаты способствовали развитию экспортного направления компании.

“ В рамках программы “Экспортный Форсаж” я бы выделил обучение новейшим системам анализа и мониторинга рынков. Опыт коллег и профессионалов позволил собрать полезные наработки, на что мы потратили бы годы. ”

В процессе обучения по программе я поняла, что наша компания не про продажу сырья и товара. А про то, как вывести нашего покупателя на новый уровень технологий. До этого мы никогда не рассматривали работу с такого ракурса. И то, что мы поняли во время программы, открывает нам новую сторону рынка.

Участие в программе «Экспортный Форсаж» – это неоценимый опыт. Я увидела свою команду с совершенно другой стороны, новые подходы к построению рабочего процесса объединили нас и добавили эмоционального заряда.

Я считаю что поиск клиентов самый важный этап продаж. Сама программа, а также Российский экспортный центр и Центр поддержки экспорта оказали значительную помощь в этом вопросе, что позволило значительно расширить географию продаж нашей компании.



## УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ

- подача заявок и прохождение отбора в АО «РЭЦ»
- прохождение полного курса программы
- разработка и защита экспортного проекта
- отчет по результатам реализации экспортного проекта



## КОНТАКТЫ

### КУРАТОР ПРОЕКТА

от Центра поддержки экспорта НСО

**Анастасия Сунь**

✉ [serikova@mbnso.ru](mailto:serikova@mbnso.ru),

☎ +7 (800) 600-3407 (доб. 208)

### КООРДИНАТОР ПРОЕКТА

от ГК «Инновационная Бизнес Группа»

**Маргарита Ишуткина**

✉ [ishutkina@mir.inbg.ru](mailto:ishutkina@mir.inbg.ru),

☎ +7 (903) 903-12-82