



**МИНИСТЕРСТВО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
(МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РОССИИ)**

**ЗАМЕСТИТЕЛЬ МИНИСТРА**

Пресненская наб., д. 10, стр. 2, Москва, 125039  
Тел. (495) 870-70-12, Факс (495) 870-70-06  
E-mail: mineconom@economy.gov.ru  
<http://www.economy.gov.ru>  
ОКПО 00083204, ОГРН 1027700575385,  
ИНН/КПП 7710349494/771001001

№ \_\_\_\_\_

На № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Руководителям органов  
исполнительной власти  
субъектов Российской Федерации

(по списку рассылки)

О дополнительном наборе  
на программу развития  
экспортного потенциала  
«Акселератор экспортного роста»

Минэкономразвития России совместно с АНО ДПО Школа экспорта АО «Российский экспортный центр» (далее – Школа экспорта) реализуется программа развития экспортного потенциала предприятий – участников национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости» (далее – национальный проект) «Акселератор экспортного роста». Обучение по программе проводится в г. Москва.

Целью программы является формирование у представителей бизнеса практических навыков эффективного структурирования экспортного проекта, минимизации рисков, снижения издержек экспортной деятельности, а также использования инструментов государственной поддержки для самостоятельного тиражирования и масштабирования экспортной деятельности предприятия. Таким образом, обучающиеся получают информационно-консультационную и экспертную поддержку в целях разработки плана реализации экспортного проекта.

Программа состоит из трех образовательных модулей и двух межмодульных периодов. Продолжительность программы – 3 месяца (рекомендованное количество участников представлено в Приложении № 1). Образовательный модуль –

интенсивный двухнедельный курс обучения, позволяющий комплексно 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 наставниками Школы экспорта.

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

Второй модуль направлен на изучение затратной стороны экспортной деятельности. В рамках модуля участники сосредотачиваются на инструментах минимизации финансовых рисков, пред- и пост экспортном финансировании, а также изучают вопросы международной транспортной логистики, таможенного оформления.

Третий модуль позволяет изучить существенные условия внешнеторгового контракта, вопросы валютного контроля и хеджирования валютных рисков (программа модулей представлена в Приложении № 2).

По результатам обучения в 2019 году 30 предприятий-участников национального проекта заключили 42 экспортных контракта. Основными странами на экспорт стали: Германия, ОАЭ, Италия, Чехия, Латвия, Китай, Индия, Пакистан, Туркменистан, Азербайджан, Казахстан, Узбекистан, Белоруссия.

Для того, чтобы предприятие смогло принять участие в программе, оно должно стать участником национального проекта и заключить соглашение с региональным органом исполнительной власти, ответственным за реализацию

национального проекта. Обращаем ваше внимание на то, что обучение по программе реализуется на безвозмездной основе (субсидируется за счет средств федерального бюджета Российской Федерации) за исключением командировочных расходов.

В соответствии с вышеизложенным, Минэкономразвития России сообщает о дополнительном наборе на программу, старт которой запланирован на II квартал 2020 года. В связи с этим просим Вас провести работу по информированию и вовлечению предприятий в программу, направить списки по форме в установленном порядке согласно Приложению № 3, продублировать на адрес электронной почты [KonyshevaAV@economy.gov.ru](mailto:KonyshevaAV@economy.gov.ru) не позднее 4 марта 2020 года, а также проинформировать предприятия о необходимости пройти регистрацию на программу на сайте <https://exportedu.ru/creg> (инструкция прилагается).

По вопросам программы обучения обращаться по телефону:

8 906 786 86 36 – Курахов Муталиб (Директор по организации обучения Школы экспорта) или электронной почте [kurahov@exportcenter.ru](mailto:kurahov@exportcenter.ru).

Приложение: на 23 л. в 1 экз.

В.А. Живулин

| Задачи модулей       | 1 модуль<br>(Снижение рисков и издержек)  | 2 модуль<br>(Расчет экономики экспортного проекта)   | 3 модуль<br>(Соблюдение обязательных требований при экспорте)  |
|----------------------|---|--|--|
| Участники            | <b>Ответственный в компании за экспорт – участник всех трёх модулей</b>   |  |  |
|                      | Специалист по маркетингу  | Финансовый эксперт организации   | Юрист для решения спорных ситуаций касательно экспортной деятельности компании (ВЭД)   |
| Приобретаемые навыки | Научатся правильно выбирать рынки и искать покупателей своей продукции, а также освоят вопросы сертификации экспортного товара, увеличения его конкурентоспособности и инструменты SMM продвижения. | Изучат инструменты минимизации финансовых рисков, пред- и пост-экспортного финансирования, вопросы международной транспортной логистики, таможенного оформления и т.д. | Изучат условия внешнеторгового контракта, вопросы валютного контроля и хеджирования валютных рисков, возмещение валютного НДС, а также экспортного контроля. |

**!За весь период, в обучении может принять участие 4 сотрудника от одной компании.**

**МОДУЛЬ 1 (ПОДГОТОВКА ПРЕДПРИЯТИЯ К ВЫХОДУ НА ЭКСПОРТ)**

|   |
|---|
| <b>ДЕНЬ 1 (09:00-18:00)</b>   |
| <b>ВВЕДЕНИЕ. ЗНАКОМСТВО.</b>  |
| 1. Введение в Программу Акселератора<br>2. Знакомство с участниками   |
| <b>БЛОК 1. ВЫБОР ЗАРУБЕЖНОГО РЫНКА: АЛГОРИТМ И ИНСТРУМЕНТЫ</b>  |
| 1. Мини-лекция «Внешнеторговые классификаторы»<br>2. Мини-лекция «Выбор зарубежного рынка: российские аналитические источники»<br>3. Практическая работа № 1 «Выбор рынка: российские источники»  |
| <b>ПЕРЕРЫВ</b>  |
| 4. Мини-лекция «Аналитические исследования по открытым иностранным источникам»<br>5. Практическая работа № 2 «Выбор рынка: международные источники»<br>6. Мини-лекция «Алгоритм комплексной оценки экспортного рынка»<br>7. Практическая работа № 3 «Комплексная оценка перспектив экспортного рынка»   |
| <b>ОБЕД</b>   |
| <b>БЛОК 2. МОДЕЛЬ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЙ РЫНОК. ПОИСК ПОКУПАТЕЛЯ</b>   |
| 1. Мини-лекция «Модель выхода на зарубежный рынок: самостоятельно или с помощью посредника»<br>2. Мини-лекция «Роль сайта компании при выходе на экспорт»<br>3. Мини-лекция «Выход на зарубежный рынок через международные тендерные площадки. Тендеры организаций системы ООН»<br>4. Бизнес-кейс «Возможности сети SAP Ariba для поиска покупателей»<br>5. Мини-лекция «Возможности онлайн-торговли для экспортеров»<br>6. Бизнес-кейс Alibaba «Эффективная работа на маркетплейсах» |
| <b>ПЕРЕРЫВ</b>  |
| 7. Мини-лекция «Самостоятельный выход предприятия на рынок: работа на выставках, в бизнес-миссиях»<br>8. Мини-лекция «Формирование баз данных потенциальных клиентов и система работы с ними»<br>9. Мини-лекция «Работа с консультантами/ посредниками, агентами»<br>10. Мини-лекция «Проверка покупателя. Due diligence»   |
| <b>ДЕНЬ 2 (09:00-18:00)</b>   |
| <b>РЕЗЮМЕ ПО ПРОЙДЕННОМУ МАТЕРИАЛУ</b>  |
| <b>БЛОК 2. (продолжение) МОДЕЛЬ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЙ РЫНОК. ПОИСК ПОКУПАТЕЛЯ</b>   |
| 11. Практическая работа № 4 «Выбор способа выхода на экспортный рынок и определение профиля покупателя»   |
| <b>БЛОК 3. ПОДГОТОВКА ТОВАРА К ТРЕБОВАНИЯМ РЫНКА / ПОКУПАТЕЛЯ</b>   |
| 1. Мини-лекция «Барьеры в международной торговле. Навигатор по барьерам»<br>2. Мини-лекция «Оформление разрешительной документации при выходе на рынок»   |
| <b>ПЕРЕРЫВ</b>  |
| 3. Мини-лекция «Государственная поддержка в области подготовки товара к требованиям зарубежного рынка»<br>4. Практическая работа № 5 «Подготовка товаров к требованиям рынка»<br>5. Мини-лекция «Ответственное ведение бизнеса»<br>6. Решение кейсов  |
| <b>ОБЕД</b>   |
| <b>БЛОК 4. ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ</b>  |
| 1. Мини-лекция «Правовая охрана интеллектуальной собственности на внешних рынках»<br>2. Мини-лекция «Государственная поддержка с области интеллектуальной собственности»<br>3. Практическая работа № 6 «Определите зоны риска в области интеллектуальной собственности для экспорта своего продукта»  |
| <b>ПЕРЕРЫВ</b>  |
| <b>БЛОК 5. ПОДГОТОВКА К ПЕРВЫМ КОНТАКТАМ С ИНОСТРАННЫМ КОНТРАГЕНТОМ</b>   |
| 1. Мини-лекция «Типы кросс культурных коммуникаций в переговорном процессе»<br>2. Практическая работа № 6 «Особенности работы с представителями разных видов культур»   |
| <b>БЛОК 6. ПОДГОТОВКА КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ</b>   |
| 1. Мини-лекция «Подготовка коммерческого предложения для иностранного покупателя»<br>2. Сквозная практическая работа № 7 «Разработка основных положений коммерческого предложения»  |
| <b>ОБСУЖДЕНИЕ МЕЖМОДУЛЬНОГО ДОМАШНЕГО ЗАДАНИЯ</b>   |
| <b>ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ ОБУЧЕНИЯ</b>   |
| <b>ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ УЧАСТНИКОВ</b>  |

## МОДУЛЬ 2 ФОРМИРОВАНИЕ УСЛОВИЙ ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ

|   |
|---|
| <b>ДЕНЬ 1 (09:00-18:00)</b>   |
| <b>ВСТУПЛЕНИЕ:</b> представители Школы экспорта РЭЦ   |
| <b>БЛОК 1. РЕЗУЛЬТАТЫ МЕЖМОДУЛЬНОЙ РАБОТЫ.</b>  |
| Презентация результатов межмодульной работы по итогам обучения 1 Модуля Акселератора (по группам) <i>Регламент выступления и ответов на вопросы одной команды до 10 мин.</i>  |
| <b>ПЕРЕРЫВ</b>  |
| <b>БЛОК 2. ЭКОНОМИКА ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ</b>  |
| 1. Мини-лекция «Основные факторы конкурентоспособности экспортного предложения»<br>2. Мини-лекция «Конкурентное ценообразование. Источники информации по ценам»<br>3. Мини-лекция «Карта расходов по экспортной сделке»<br>4. Практическая работа №1 «Расходы по экспортной сделке»                                 |
| <b>ОБЕД</b>   |
| <b>БЛОК 3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА</b>  |
| 1. Мини-лекция «Роль логистики в экономике экспортного контракта»<br>2. Мини-лекция «Основные затраты на логистику»<br>3. Мини-лекция «Инкотермс: структура и распределение издержек, риски и ответственность»<br>4. Практическая работа № 2<br>5. Мини-лекция «Меры государственной поддержки в области логистики» |
| <b>ПЕРЕРЫВ</b>  |
| <b>БЛОК 4. ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ</b>  |
| 1. Мини-лекция «Таможенные операции и таможенные процедуры»<br>2. Мини-лекция «Тарифные и не тарифные меры. Декларант и таможенный представитель. Ответственность и риски»<br>3. Практическое упражнение № 3 «Выбор таможенной процедуры»   |
| <b>ИНСТРУМЕНТЫ РЕАБИЛИТАЦИИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ПЛАНИРУЮЩИХ ПРИВЛЕКАТЬ ВНЕШНЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ</b>  |
| Выступление представителей Банка России   |
| <b>ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПЕРВОГО ДНЯ ОБУЧЕНИЯ</b>   |

|  |
|--|
| <b>ДЕНЬ 2 (09:00-18:15)</b>  |
| <b>РЕЗЮМЕ ПО ПРОЙДЕННОМУ МАТЕРИАЛУ</b>   |
| <b>БЛОК 5. ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ СДЕЛКИ</b>   |
| 1. Мини-лекция «Условия оплаты по экспортному контракту»<br>2. Мини-лекция «Коммерческий кредит»<br>3. Мини-лекция «Оценка потребности в финансировании экспорта. Cash flow»<br>4. Практическое упражнение №4 «Расчет потребности в экспортном финансировании на основании анализа плана движения денежных средств. Cash flow»                                     |
| <b>БЛОК 6. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРА</b>   |
| 1. Мини-лекция «Предэкспортное финансирование»<br>2. Мини-лекция «Продукты Группы РЭЦ по предэкспортному финансированию»   |
| <b>ПЕРЕРЫВ</b>   |
| <b>БЛОК 6. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРА (продолжение)</b>   |
| 3. Мини-лекция «Постэкспортное финансирование»<br>4. Мини-лекция «Продукты Группы РЭЦ по постэкспортному финансированию»<br>5. Практическая работа №5 «Решение бизнес кейсов по теме»  |
| <b>БЛОК 7. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ</b>   |
| 1. Мини-лекция «Риски экспортера. Карта рисков по экспортной сделке»<br>2. Мини-лекция «Управление рисками экспортного проекта»<br>3. Практическая работа №6 «Расчет убытков»  |
| <b>ОБЕД</b>  |
| <b>БЛОК 7. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ (продолжение)</b>   |
| 4. Мини-лекция «Валютный риск. Хеджирование»<br>5. Мини-лекция «Страхование и гарантии в системе управления рисками экспортной сделки»<br>6. Мини-лекция «Комбинирование финансовых продуктов как способ снижения рисков в экспортной сделке»<br>7. Практическая работа №7 «Структурирование проекта поставки энергетического оборудования в Республику Казахстан» |
| <b>ПЕРЕРЫВ</b>   |
| <b>БЛОК 8. ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ</b>   |
| Мини-лекция «Существенные условия внешнеторгового контракта»   |
| <b>БЛОК 9. ДОРАБОТКА КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ</b>   |
| Сквозная практическая работа «Разработка основных положений коммерческого предложения. Усиление финансовыми инструментами»   |
| <b>БЛОК 10. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНАЯ ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА</b>   |
| Практическая работа №8 «Итоговое упражнение по результатам двух дней обучения»   |
| <b>ОБСУЖДЕНИЕ МЕЖМОДУЛЬНОГО ДОМАШНЕГО ЗАДАНИЯ</b>  |
| <b>ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ ОБУЧЕНИЯ. ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ УЧАСТНИКОВ.</b>  |

## МОДУЛЬ 3 ЗАКЛЮЧЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

|   |
|---|
| <b>ДЕНЬ 1 (09:00-18:00)</b>   |
| <b>ВСТУПЛЕНИЕ:</b> представители Школы экспорта РЭЦ   |
| <b>БЛОК 1. РЕЗУЛЬТАТЫ МЕЖМОДУЛЬНОЙ РАБОТЫ</b>   |
| Презентация результатов межмодульной работы по итогам обучения 2 Модуля Акселератора (по группам).<br><i>Регламент выступления и ответов на вопросы одной команды до 10 мин.</i>  |
| <b>ПЕРЕРЫВ</b>  |
| <b>БЛОК 2. ЭКСПОРТНЫЙ КОНТРОЛЬ</b>  |
| 1. Мини лекция «Нормативная база экспортного контроля»<br>2. Мини лекция «Процедура экспортного контроля»<br>3. Мини лекция «Ответственность за нарушение правил ЭК»<br>4. Мини лекция «Организация ЭК на предприятии»<br>5. Практическая работа № 1 «Определение соответствия товара контрольным спискам»  |
| <b>ОБЕД</b>   |
| <b>БЛОК 3. ОСНОВНЫЕ РИСКИ НАРУШЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ ВАЛЮТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА</b>  |
| 1. Мини лекция «Требование о репатриации иностранной валюты и валюты РФ».<br>2. Практическая работа № 2 «Сроки постановки на учет экспортных контрактов на поставку товаров»<br>3. Мини лекция «Нарушение сроков предоставления документов и информации в уполномоченный банк»<br>4. Практическая работа № 3 «Расчет возможной административной ответственности при нарушении требований о репатриации и нарушении сроков предоставления документов и информации по экспортной сделке». |
| <b>ПЕРЕРЫВ</b>  |
| <b>БЛОК 4. НДС ПРИ ЭКСПОРТЕ</b>   |
| 1. Мини лекция «НДС при экспорте»<br>2. Практическая работа № 4 «Выбор оптимальной модели бизнеса с точки зрения системы налогообложения»   |
| <b>ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПЕРВОГО ДНЯ ОБУЧЕНИЯ</b>   |
| <b>ДЕНЬ 2 (09:00-18:20)</b>   |
| <b>Презентация Школы экспорта РЭЦ (программы, сайт, соц. сети)</b>  |
| <b>БЛОК 5. ЭФФЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ ПРИ ЭКСПОРТЕ</b>  |
| 1. Мини-лекция «Учет кросс-культурных различий при ведении международных переговоров»<br>2. Мини-лекция «Подготовка и проведение международных переговоров. Интересы и позиции сторон»<br>3. Мини-лекция «Аргументация, манипуляция, конфликт в переговорах»<br>4. Мини-лекция «Завершение переговоров»   |
| <b>ПЕРЕРЫВ</b>  |
| <b>БЛОК 5. ЭФФЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ ПРИ ЭКСПОРТЕ (продолжение)</b>  |
| 1. Практическая работа №5 «Международные переговоры»<br>2. Мини лекция «Что такое бизнес-презентация. Цель, формы бизнес -презентации»<br>3. Мини лекция «Подготовка презентации»<br>4. Мини лекция «Выступление; вербальные и невербальные техники»  |
| <b>ОБЕД</b>   |
| <b>БЛОК 6 ПОДГОТОВКА КОМАНДАМИ ПРЕЗЕНТАЦИЙ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ</b>  |
| <b>БЛОК 7 ПРЕЗЕНТАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ</b>   |
| <b>ПЕРЕРЫВ</b>  |
| <b>БЛОК 7 ПРЕЗЕНТАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ</b>   |
| <b>ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ ОБУЧЕНИЯ: ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ УЧАСТНИКОВ/ВРУЧЕНИЕ УДОСТОВЕРЕНИЙ</b>   |

| № | Субъект РФ    | Наименование юридического лица | ИНН        | Юридический адрес                                     | Ответственный за «Акселератор экспортного роста» в компании (Ф.И.О, телефон, должность, e-mail)                       | Ф.И.О., участника, телефон, e-mail   | Должность           |
|---|---------------|--------------------------------|------------|---|---|--|---------------------|
| 1 | Пермский край | ООО «ПЕРМСБЫТ»                 | 1112223334 | 111222, Пермский край, г. Пермь, ул. Комсомольская, 7 | Иванова Наталья Ивановна (начальник планово-экономического отдела)<br>Тел: 8-925-999-99-99<br>e-mail: ivanova@mail.ru | Борисов Олег Николаевич<br>Тел: 8-965-444-44-44<br>e-mail: borisov@mail.ru | Финансовый директор |



**Школа  
экспорта РЭЦ**

 **РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР**



# АКСЕЛЕРАТОР ЭКСПОРТНОГО РОСТА

[www.exportedu.ru](http://www.exportedu.ru)

Начнем экспортировать вместе!



## 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.

### МЕЖМОДУЛЬНЫЙ ПЕРИОД

очное  
обучение  
2 дня

сопровождение  
1,5 месяца

### МЕЖМОДУЛЬНЫЙ ПЕРИОД

очное  
обучение  
2 дня

сопровождение  
1,5 месяца

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:

---

«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 МУШИНКИН,**  
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](http://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](mailto:Kurahov@exportcenter.ru)



# Школа экспорта РЭЦ

 РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

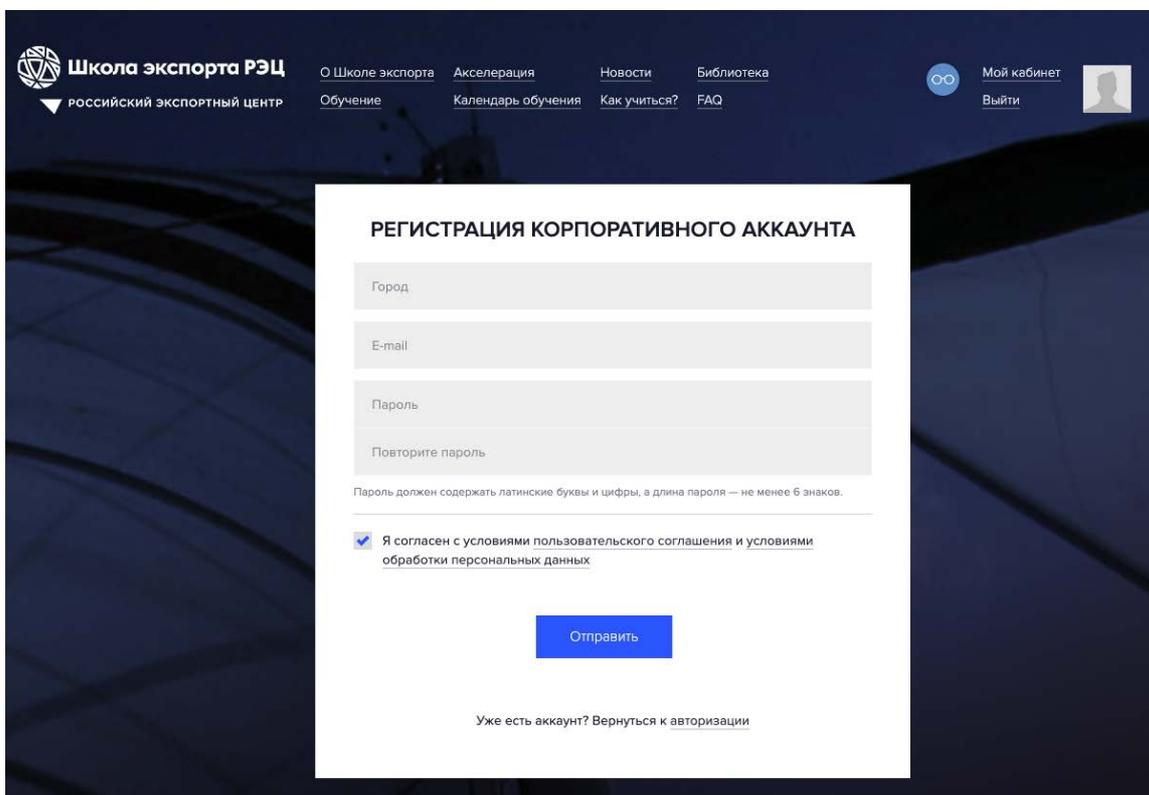


[www.exportedu.ru](http://www.exportedu.ru)

Начнем экспортировать вместе!

# ИНСТРУКЦИЯ ПО РЕГИСТРАЦИИ КОМПАНИИ НА САЙТЕ WWW.EXPORTEDU.RU

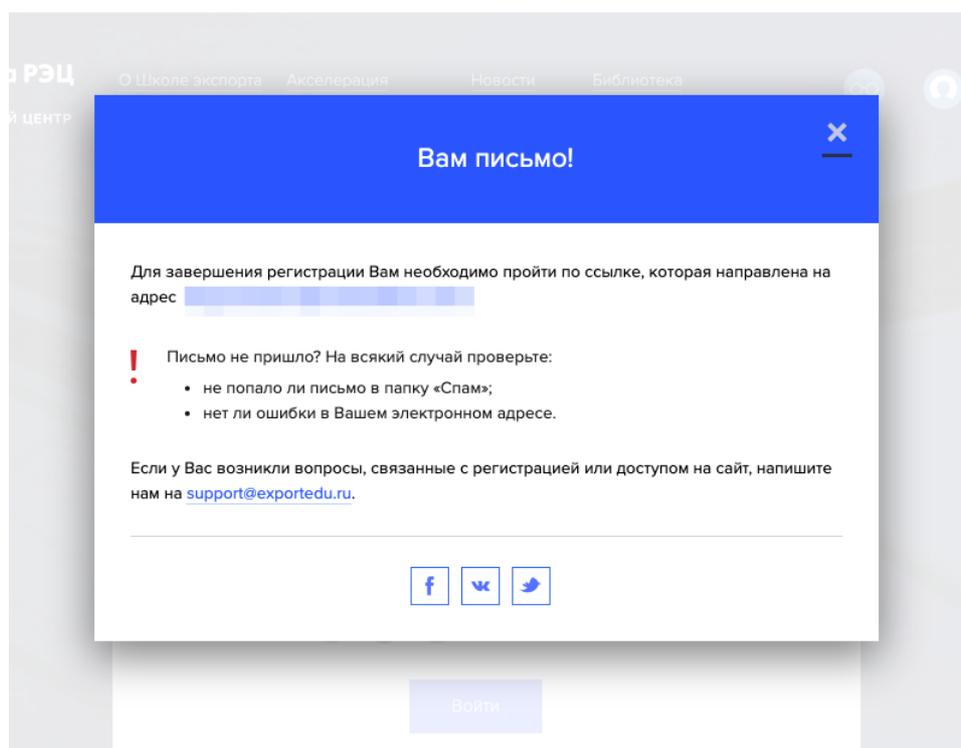
1. Перейти по ссылке <https://exportedu.ru/creg>
2. На странице регистрации компании заполнить форму регистрации



The screenshot shows the registration form titled "РЕГИСТРАЦИЯ КОРПОРАТИВНОГО АККАУНТА" (Corporate Account Registration). The form includes the following fields and elements:

- Logo of "Школа экспорта РЭЦ" (Export School R&EC) and "РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР" (Russian Export Center).
- Navigation menu: "О Школе экспорта", "Акселерация", "Новости", "Библиотека", "Обучение", "Календарь обучения", "Как учиться?", "FAQ".
- User account options: "Мой кабинет" (My Cabinet) and "Выйти" (Logout).
- Registration form fields: "Город" (City), "E-mail", "Пароль" (Password), and "Повторите пароль" (Repeat password).
- Instructions: "Пароль должен содержать латинские буквы и цифры, а длина пароля — не менее 6 знаков." (Password must contain Latin letters and numbers, and the password length must be at least 6 characters).
- Agreement checkbox: "Я согласен с условиями пользовательского соглашения и условиями обработки персональных данных" (I agree with the terms of the user agreement and the terms of processing of personal data).
- "Отправить" (Send) button.
- Link: "Уже есть аккаунт? Вернуться к авторизации" (Already have an account? Return to authorization).

3. После заполнения формы появится модальное сообщение об успешной регистрации



4. На почту Вы получаете письмо со ссылкой для активации аккаунта (подтверждения email)



**Школа экспорта РЭЦ**  
РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР



## ПОДТВЕРЖДЕНИЕ РЕГИСТРАЦИИ

Добро пожаловать на сайт Образовательного проекта Российского экспортного центра

[Подтвердить регистрацию](#)

Для подтверждения регистрации перейдите [по ссылке](#)

«Школа экспорта РЭЦ» помогает развивать несырьевой экспорт предпринимателям РФ и работает при поддержке:


Мы непрерывно работаем над улучшением условий обучения, чтобы Вы могли скорее узнать обо всех этапах экспортной деятельности и применить полученные знания на практике. Спасибо, что Вы развиваетесь с нами!

С Уважением,  
Школа Экспорта РЭЦ

[О Школе экспорта](#)   [Календарь обучения](#)   [Библиотека](#)  
[Обучение](#)   [Новости](#)   [FAQ](#)



Вы получили это письмо, т.к. подписались на обновления курсов проекта, на портале [exportedu.ru](http://exportedu.ru). Вы в любой момент можете отписаться от рассылки, либо выключить почтовые уведомления в [настройках личного профиля](#) на сайте.

*Просим не терять учетную запись компании, т.к. в личном кабинете компании в дальнейшем будут размещены все учебные материалы акселерационной программы и межмодульное домашнее задание.*

5. После подтверждения регистрации Вы автоматически авторизуетесь в системе, и откроется форма заявки на участие в акселераторе:

**Заявка на участие в федеральном акселераторе**

**Данные о компании**

Нужно выбрать тип компании и ввести корректный ОГРН/ОГРНИП, остальные поля заполнятся автоматически.

Тип компании \* Юридическое лицо

ОГРН компании \* 0000 0000 00000

Наименование компании \*

Сфера деятельности \*

Категория занимаемой должности \* Работники предприятий и организаций (в том числе ИП)

ИНН компании \* 00 000 000 00 00

Организационно-правовая форма компании \*

Должность \*

Опыт работы \* менее 1 года

Опыт экспортных поставок \* менее 1 года

**Данные заявки**

Поле будет считаться заполненным после того, как хотя бы один из сотрудников примет приглашение.

Пригласите сотрудников (0 из 6) Отправить приглашения

Анкета экспортной зрелости Заполнить анкету

Копия соглашения об участии Загрузить

Копия меморандума/соглашения со Школой Экспорта об участии Загрузить

Копия направления Загрузить

Отправить заявку Сохранить заявку в черновик

### 5.1 Данные о компании

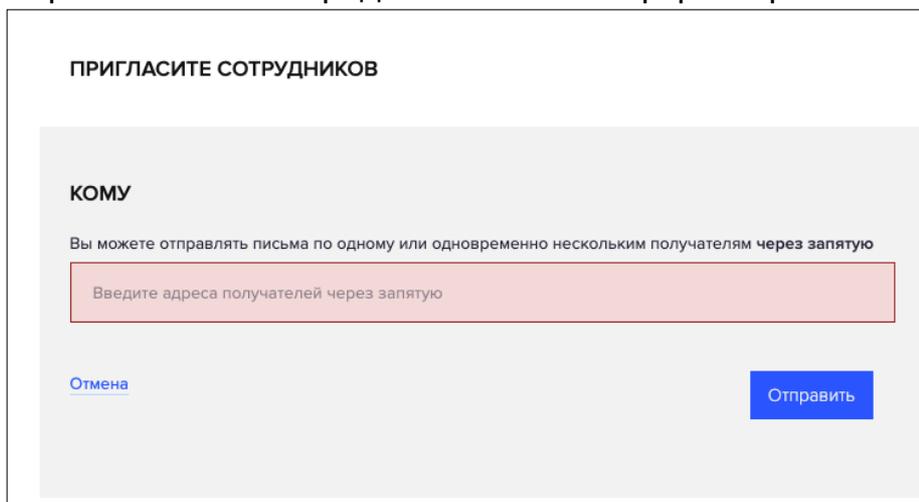
Для заполнения данных о компании достаточно ввести поле ОГРН – поля ИНН, название компании и сфера деятельности заполнятся автоматически. Остальные поля необходимо заполнить в ручном режиме.

### 5.2 Данные заявки

#### 5.2.1 Приглашение сотрудников

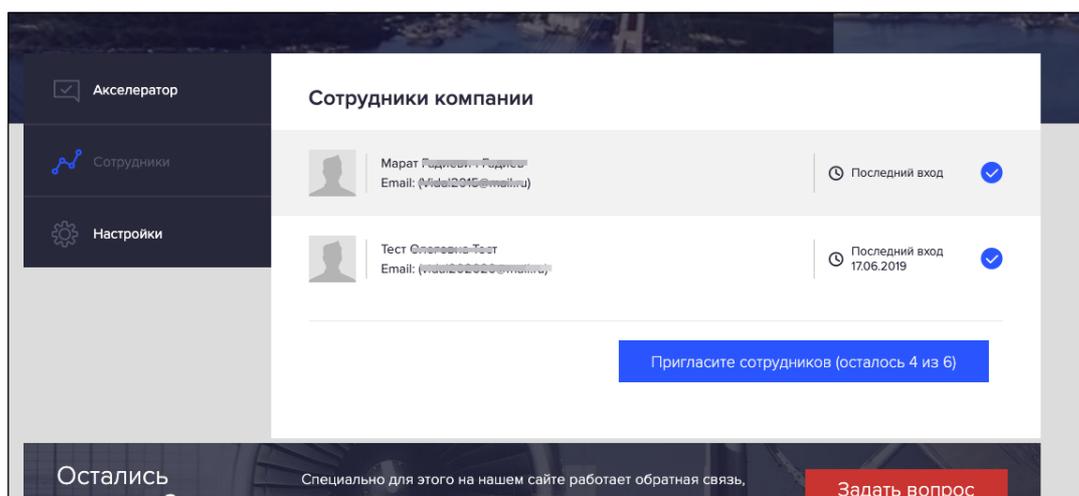
На данном этапе необходимо пригласить сотрудников компании, которые будут принимать участие во всех трех модулях программы (не более четырех сотрудников).

Для того, чтобы пригласить сотрудников необходимо пройти по ссылке «Отправить приглашения». Перед Вами появится форма приглашения:



В форме необходимо ввести email-адрес сотрудника (или нескольких сотрудников через запятую) и нажать кнопку «Отправить», после этого сотруднику придет приглашение на сайте.

После того как сотрудник примет приглашение и зарегистрируется на портале, Вы увидите его в разделе «Сотрудники».



*Все сотрудники, участвующие в акселерационной программе, до момента подачи заявки должны быть прикреплены к компании.*

### 5.2.2 Анкета экспортной зрелости

Для заполнения анкеты необходимо пройти по ссылке «Заполнить анкету», после ее заполнения и отправки поле станет синего цвета – будет считаться заполненным (если анкета ранее заполнялась, то она подгрузится автоматически).

### 5.2.3 Документы

Далее необходимо приложить отсканированные копии трех документов, указанных в форме:

- ✓ Соглашение о взаимодействии при реализации мероприятий национального проекта «Производительность труда и поддержка

занятости» с высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации

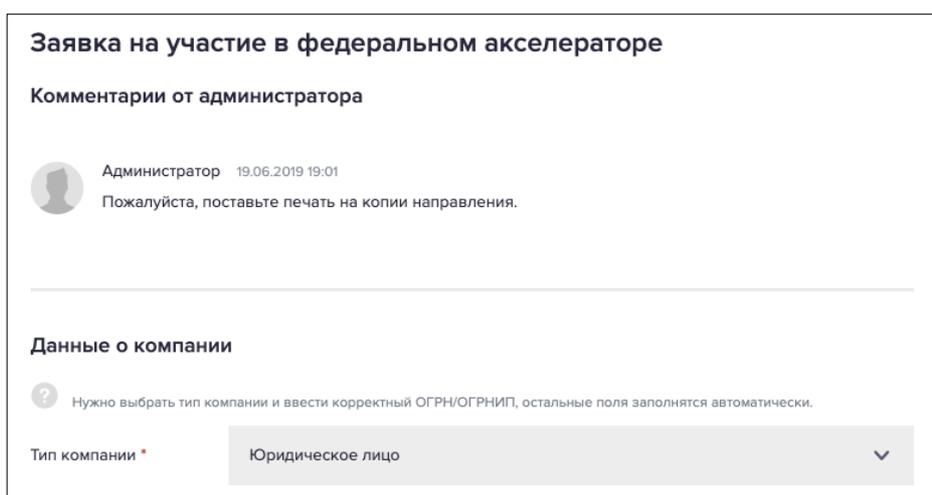
- ✓ Меморандум о сотрудничестве по акселерационной программе (шаблон размещен на сайте)
- ✓ Направление от компании с указанием ФИО и должности сотрудников, участвующих в акселерационной программе (шаблон направления размещен на сайте). *Обращаем внимание, что все сотрудники, указанные в направлении, должны быть прикреплены к компании в соответствии с п. 5.2.1 настоящей инструкции.*

6. После отправки заявки появится сообщение:



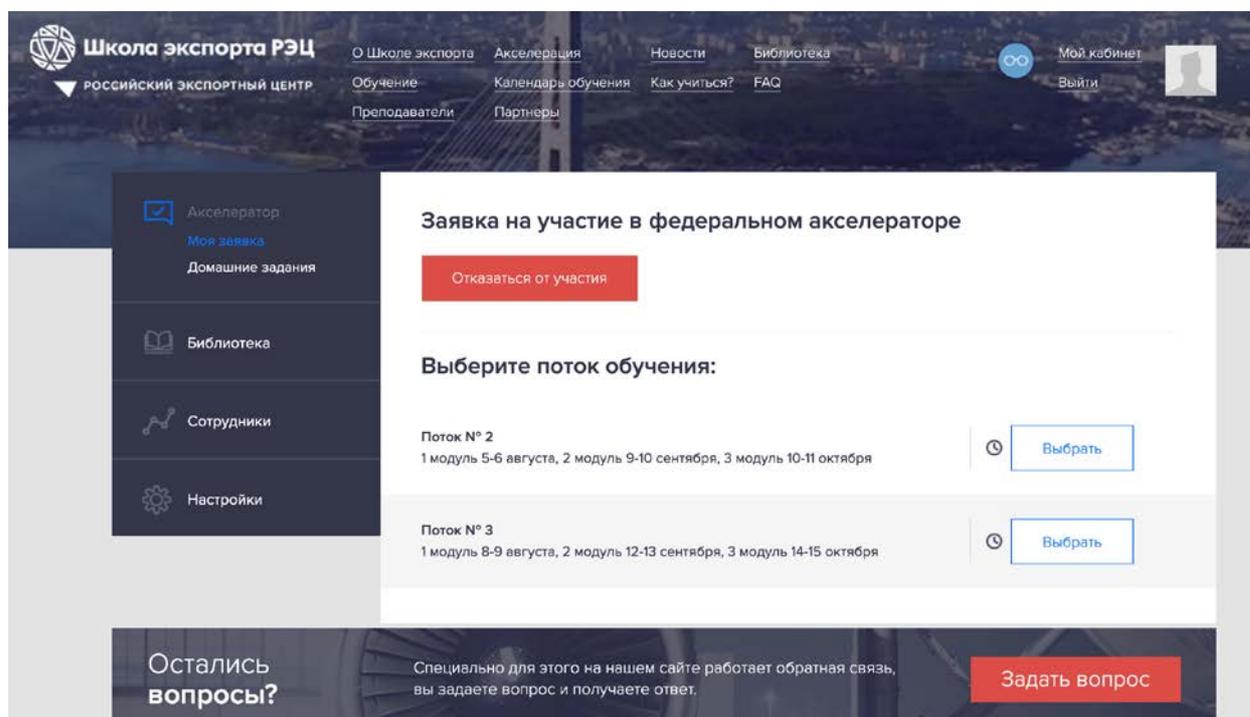
7. Процесс утверждения заявки

7.1 В случае отклонения заявки Вам придет уведомление на электронную почту, а также появится комментарий администратора о причине отклонения:

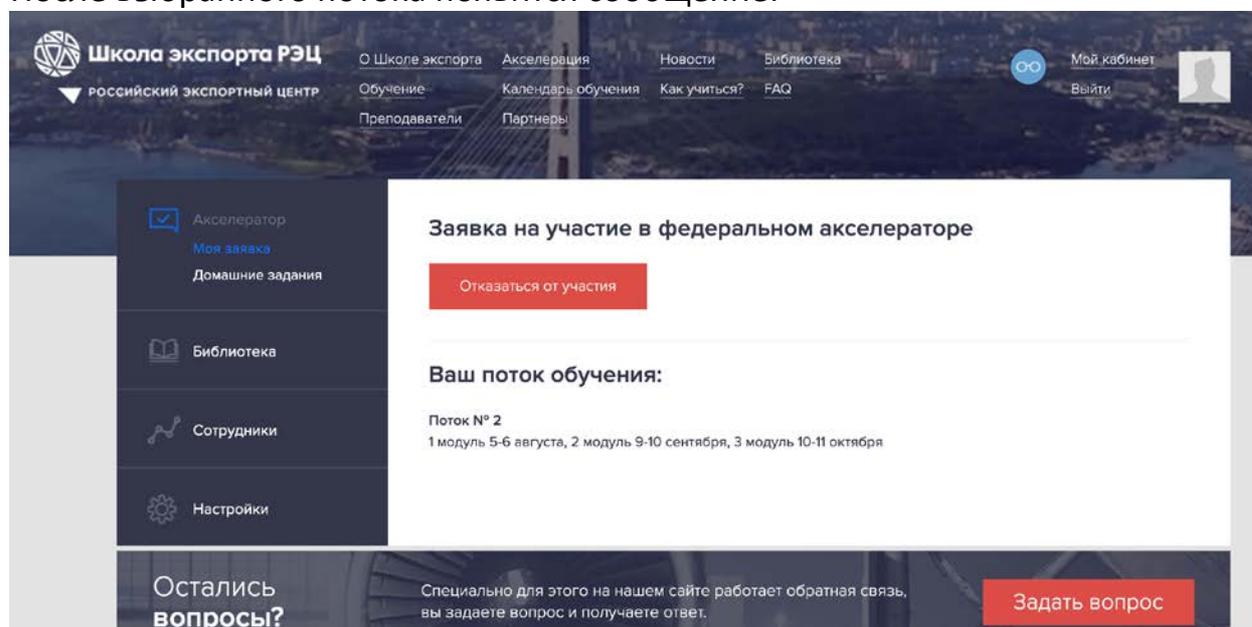


*Отклонение заявки зачастую связано с приложением несоответствующих документов (не то соглашение, меморандум не подписан, направление не на бланке организации и т.д.)*

7.2 В случае утверждения заявки Вам придет уведомление на электронную почту, а также появится следующее сообщение в системе, где необходимо будет выбрать наиболее удобный для вас поток обучения (удобный по датам обучения):



После выбранного потока появится сообщение:



Также на почту всем сотрудникам компании придет ссылка на форму загрузки документов (скана диплома и паспорта), которую каждому из них необходимо заполнить:

|  |   |
|--|---|
| Копия паспорта (одним файлом/архивом - развороты страниц с фотографией и регистрацией) <a href="#">Скачать</a>   | <a href="#">Загрузить</a> ✓   |
| Копия документа государственного образца об образовании (высшее, средне профессиональное). Для иностранных обучающихся – перевод документов, оформленный в установленном порядке <a href="#">Скачать</a> | <a href="#">Загрузить</a> ✓   |
| Копия свидетельства о смене фамилии (при необходимости)  | <a href="#">Загрузить</a>  |

- 1) скан-копия паспорта (страницы с фотографией и с регистрацией по месту жительства). Скан паспорта необходимо прикрепить одним файлом (либо один файл .pdf двух страниц паспорта, либо .zip двух отдельных сканов страниц);
- 2) скан-копия диплома о высшем образовании (один файл .pdf – титульная страница (с квалификацией));

Данные документы необходимы для зачисления слушателей на обучение в Школу экспорта РЭЦ - в соответствии с Приказом Минобрнауки России от 01.07.2013 № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам», «Правилами и порядком приема, отчисления и восстановления слушателей Школы экспорта РЭЦ».

## ПЕРЕЧЕНЬ ВОЗМОЖНЫХ ВОПРОСОВ

### **1. Каковы основные условия участия компании в акселерационной программе «Акселератор экспортного роста»**

Обучение по акселерационной программе «Акселератор экспортного роста» (далее – Акселерационная программа) могут проходить только участники национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости» (далее – Национальный проект). Также обязательным условием 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.

### **2. Где найти соглашение о взаимодействии при реализации мероприятий национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости» с высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации.**

Необходимо запросить скан-копию соглашения в региональном органе исполнительной власти, курирующий реализацию мероприятий Национального проекта.

### **3. Что нужно сделать для подачи заявки от компании на участие в Акселерационной программе?**

Для участия компании в Акселерационной программе необходимо пройти процедуру двухэтапной регистрации на сайте Школы экспорта РЭЦ.

1-й этап. Регистрация профиля компании по закрытой ссылке <https://exportedu.ru/creg>.

На этом этапе необходимо заполнить анкету экспортной зрелости компании и приложить следующий пакет документов (просим обращаться в техподдержку сайта [support@exportedu.ru](mailto:support@exportedu.ru) в случае если анкета экспортной зрелости ранее заполнялась компанией):

- Скан-копия соглашения о взаимодействии при реализации мероприятий национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости» с высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации;
- Скан-копия подписанного меморандума о сотрудничестве по Акселерационной программе между компанией и Школой экспорта РЭЦ (шаблон меморандума размещен в ЛК компании);
- Скан-копия направления сотрудников на обучение по Акселерационной программе (шаблон направления размещен в ЛК компании).

2-й этап. Регистрация сотрудников компании (слушателей Акселерационной программы) на мероприятие.

На данном этапе каждому сотруднику, планирующему принять участие в Акселерационной программе, необходимо приложить следующий пакет документов (приложить в личном кабинете слушателя на сайте):

- Скан-копия паспорта (страницы с фотографией и с регистрацией по месту жительства). Скан паспорта необходимо прикрепить одним файлом (либо один файл .pdf двух страниц паспорта, либо .zip двух отдельных сканов страниц);
- Скан-копия диплома о высшем образовании (один файл .pdf – титульная страница (с квалификацией));

*Документы необходимы для зачисления слушателей на обучение в Школу экспорта РЭЦ - в соответствии с Приказом Минобрнауки России от 01.07.2013 № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам», «Правилами и порядком приема, отчисления и восстановления слушателей Школы экспорта РЭЦ».*

#### **4. Обучение по Акселерационной программе платное или бесплатное?**

Обучение компаний по Акселерационной программе реализуется на безвозмездной основе (бесплатно). Однако, перелет/поезд и проживание участников программы в г. Москве оплачивает компания-участница.

#### **5. Сколько человек от компании могут принять участие в обучении?**

В Акселерационной программе могут принять участие не более 4-х сотрудников от компании. Однако, на одном модуле могут принять участие не более 2-х сотрудников от компании.

#### **6. Сотрудники каких направлений должны принимать участие в Акселерационной программе?**

Очень желательно участие в каждом модуле Акселерационной программы сотрудника 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.

#### **7. Какие документы нужно привезти с собой на обучение в г. Москва?**

На 1-й модуль Акселерационной программы сотрудникам компании необходимо привезти оригиналы подписанного меморандума. Во время обучения меморандум

будет подписан Школой экспорта РЭЦ, зарегистрирован и передан сотрудникам (экземпляр компании).

**8. Какой документ получают участники по итогам обучения?**

По итогам 3-го (завершающего) модуля Акселерационной программы все слушатели от компании получают удостоверение о повышении квалификации.

**9. После прохождения Акселерационной программы должна ли компания предоставлять отчет в АО «Российский экспортный центр»?**

По завершении 3-го (завершающего) модуля Акселерационной программы необходимо подписать Акт об оказании услуг (согласно положениям ранее указанного меморандума). Иных отчетных документов не требуется.

**10. Где проходит обучение по модулям Акселерационной программы?**

Очное обучение по модулям Акселерационной программы будут проходить по адресу: г. Москва, Краснопресненская наб. 12.

## СПИСОК РАССЫЛКИ

1. Алтайский край
2. Амурская область
3. Архангельская область
4. Астраханская область
5. Белгородская область
6. Брянская область
7. Владимирская область
8. Волгоградская область
9. Вологодская область
10. Воронежская область
11. Забайкальский край
12. Ивановская область
13. Иркутская область
14. Кабардино – Балкарская Республика
15. Калининградская область
16. Калужская область
17. Камчатский край
18. Карачаево – Черкесская Республика
19. Кемеровская область
20. Кировская область
21. Костромская область
22. Краснодарский край
23. Красноярский край
24. Курганская область
25. Курская область
26. Ленинградская область
27. Липецкая область
28. Магаданская область
29. Московская область
30. Мурманская область
31. Ненецкий автономный округ
32. Нижегородская область
33. Новгородская область
34. Новосибирская область
35. Омская область
36. Оренбургская область
37. Орловская область
38. Пензенская область
39. Пермский край
40. Приморский край
41. Псковская область
42. Республика Адыгея
43. Республика Алтай
44. Республика Башкортостан
45. Республика Бурятия
46. Республика Дагестан
47. Республика Ингушетия
48. Республика Калмыкия
49. Республика Карелия
50. Республика Коми
51. Республика Крым
52. Республика Марий Эл
53. Республика Мордовия
54. Республика Саха
55. Республика Северная Осетия – Алания
56. Республика Татарстан
57. Республика Тыва
58. Республика Хакасия
59. Ростовская область
60. Рязанская область
61. Самарская область
62. Санкт – Петербург
63. Саратовская область
64. Сахалинская область
65. Свердловская область
66. Смоленская область
67. Ставропольский край
68. Тамбовская область
69. Тверская область
70. Томская область
71. Тульская область
72. Тюменская область
73. Удмуртская Республика
74. Ульяновская область
75. Хабаровский край
76. Ханты - Мансийский АО - Югра
77. Челябинская область
78. Чеченская Республика
79. Чувашская Республика – Чувашия
80. Чукотский автономный округ
81. Ямало-Ненецкий автономный округ
82. Ярославская область