



**Школа  
экспорта РЭЦ**

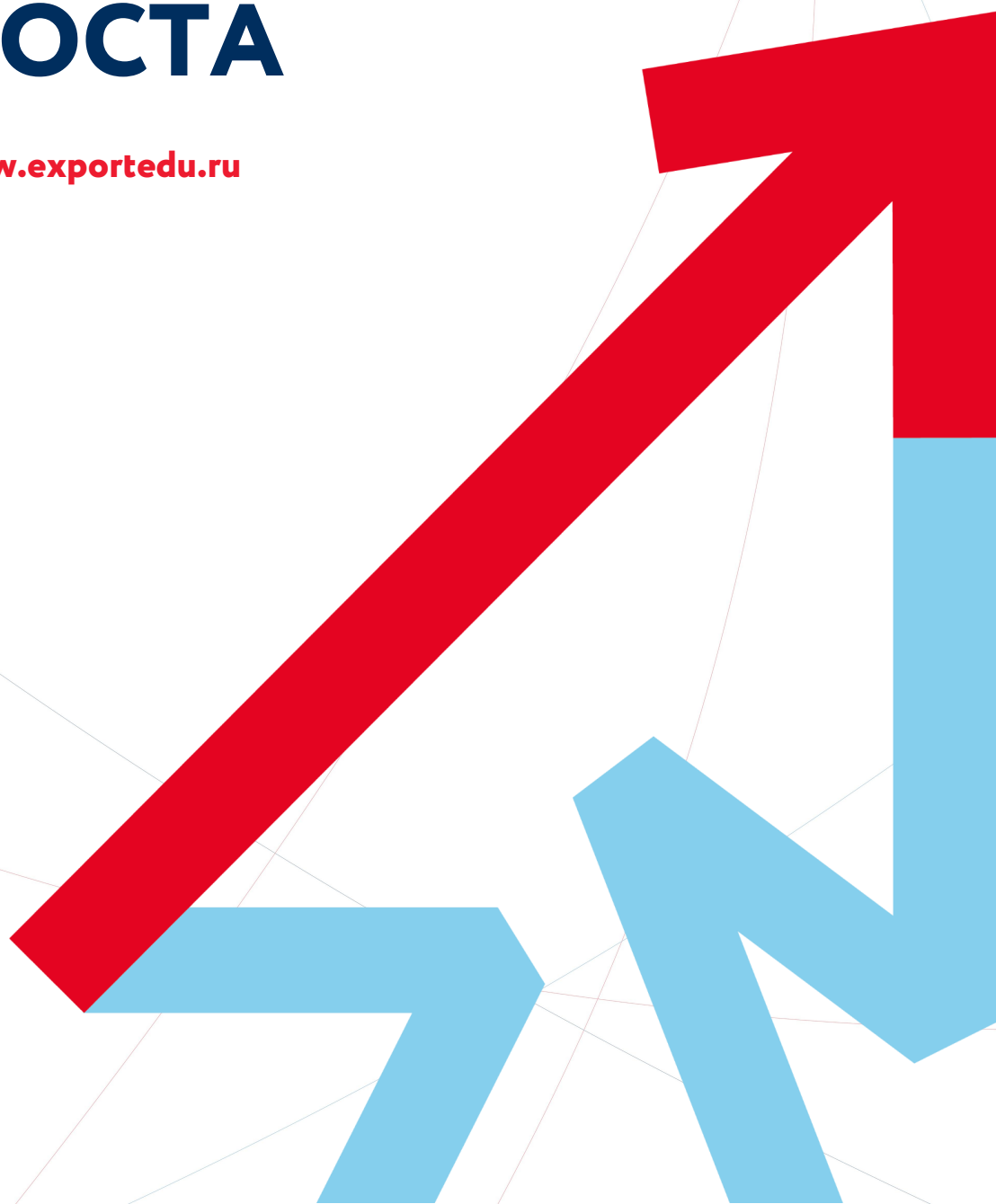


Министерство  
экономического развития  
Российской Федерации

**НАЦИОНАЛЬНЫЕ  
ПРОЕКТЫ  
РОССИИ**

# **АКСЕЛЕРАТОР ЭКСПОРТНОГО РОСТА**

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



# АКСЕЛЕРАТОР ЭКСПОРТНОГО РОСТА \*



## 2

### МЕСЯЦА

Общая  
продолжительность  
программы

## 3

### ОБУЧАЮЩИХ МОДУЛЯ

в онлайн-формате  
(по 2-3 дня каждый)

## 2

### МЕЖМОДУЛЬНЫХ ПЕРИОДА

(по 2-3 недели каждый)  
для выполнения домашнего  
задания при индивидуальном  
сопровождении наставником  
программы (экспертом с  
практическим опытом  
в сфере ВЭД)



## КОМАНДА КОМПАНИИ –

могут участвовать **сотрудники любой категории должностей**, реализующие или планирующие развивать экспортную деятельность компании



## ПО ИТОГАМ ОБУЧЕНИЯ

можно получить **удостоверение о повышении квалификации**



\* Программа разработана исключительно для компаний-участниц федерального проекта «Производительность труда» и является единственной в рамках нацпроекта «Эффективная конкурентная экономика»

**НАЦИОНАЛЬНЫЕ  
ПРОЕКТЫ  
РОССИИ**

**РЕАЛИЗУЕТСЯ  
НА БЕЗВОЗМЕЗДНОЙ ОСНОВЕ.**

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

# СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ И ПУТЬ К КОНТРАКТУ



Модули с сопровождением

1

## МОДУЛЬ 1 ПОДГОТОВКА ПРЕДПРИЯТИЯ К ВЫХОДУ НА ЭКСПОРТ

### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- анализ и выбор зарубежного рынка
- модель выхода на рынок
- поиск покупателя
- подготовка товара компании к требованиям рынка/покупателя
- охрана интеллектуальной собственности компании
- инструменты ИИ для экспорта

СОПРОВОЖДЕНИЕ  
НАСТАВНИКОМ

2

## МОДУЛЬ 2 ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- международная логистика
- таможенное оформление экспортной сделки
- финансовые условия сделки
- финансовые инструменты для экспорта
- управление финансовыми рисками
- условия внешнеторговых контрактов

СОПРОВОЖДЕНИЕ  
НАСТАВНИКОМ



# СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ И ПУТЬ К КОНТРАКТУ



## Самостоятельный модуль

3

### МОДУЛЬ 3 ЗАКЛЮЧЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

#### *КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ*

- вопросы экспортного контроля
- вопросы валютного законодательства
- НДС при экспорте компании
- подготовка комплексного (итогового) коммерческого предложения
- переговоры с учетом кросс-культурных особенностей зарубежных партнеров
- специфика взаимодействия с партнерами из приоритетных (дружественных) стран

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ  
РАБОТА

4

### ЭКСПОРТНЫЙ КОНТРАКТ ВАШЕЙ КОМПАНИИ



# АКСЕЛЕРАТОР ЭКСПОРТНОГО РОСТА



Почему стоит  
пройти обучение?



Накопительным итогом  
с 2019 года обучение  
прошли **1 132** компании



Более **718** заключенных  
экспортных контрактов  
по итогам участия в программе  
(конверсия – 25%)



**283** компании заключили  
экспортные контракты  
на сумму более **35** млрд. руб.





**Школа  
экспорта РЭЦ**



Министерство  
экономического развития  
Российской Федерации

**НАЦИОНАЛЬНЫЕ  
ПРОЕКТЫ  
РОССИИ**

## КОНТАКТЫ



**КУРАХОВ Муталиб**

8 (495) 937-47-47 (д. 6675),  
моб. 8 (906) 786-86-36,  
[Kurahov@exportcenter.ru](mailto:Kurahov@exportcenter.ru)



**БУЦЫКИН Роман**

тел. 8 (495) 937-47-47 (д. 1333),  
моб. +7 (915) 379-68-20,  
[Butsykin@exportcenter.ru](mailto:Butsykin@exportcenter.ru)

**ЗВОНИТЕ  
И ПИШИТЕ НАМ!**

**РЕГИСТРАЦИЯ**

