**Алгоритм реализации**

**Кураторской программы «На экспорт вместе!»**

1. **Проведение менеджером ЦПЭ установочного совещания с компанией-участником программы, в рамках которого осуществляется:**

**- Запрос информации о производителе:**

* Полное наименование организации
* ИНН организации;
* Руководитель: ФИО, должность;
* Контактное лицо в организации по вопросам ВЭД телефон для связи
* Краткая справочная информация: основной вид деятельности, наличие уникального торгового предложения, осуществлялся ли ранее экспорт продукции если да, то в какие страны осуществляются экспортные поставки товаров (презентационные материалы, в том числе на иностранном языке).

**- Оценка экспортного потенциала**

* Объем производимой продукции за предыдущий отчетный год;
* Возможность увеличения объемов производства;
* Возможность увеличения ассортимента производимой продукции;
* Наличие зарубежных патентов/сертификатов;
* Использование международных электронных торговых площадок, наличие сайта на иностранном языке, наличие соцсетей.

**- Определение приоритетных мер поддержки:**

* участие в зарубежных выставках;
* участие в бизнес-миссиях;
* поиск и подбор иностранного покупателя;
* размещение на международных маркетплейсах;
* сертификация (софинансирование затрат);
* патентирование (софинансирование затрат);
* логистика (софинансирование затрат);
* сопровождение экспортного контракта.

**- Выявление актуальных географических направлений:**

* страны СНГ (Кыргызстан, Армения, Беларусь, Казахстан, Узбекистан);
* страны Ближнего Востока (Объединённые Арабские Эмираты, Саудовская Аравия, Катар, Бахрейн, Иран);
* страны Африки (Египет, Алжир, Эфиопия, ЮАР);
* страны Азии (КНР, Вьетнам, Индия, Таиланд);
* страны Латинской Америки (Боливия, Венесуэла, Эквадор, Никарагуа, Куба).

1. **Выезд на предприятие с целью** знакомства с производством и выпускаемой продукцией.

**3. Подготовка предприятия к выходу на экспорт:**

* проведение совещаний с сотрудником по ВЭД компании-участника программы;
* выявление проблемных вопросов в организации экспортных поставок (предложения по решению/оптимизации/проработке альтернативных путей ведения ВЭД);
* предоставление базы контактов партнеров Центра в вопросах ВЭД (маркетологи, логисты, таможенные брокеры и т.п.);
* выбор формата и последующее обучение потенциального экспортера по вопросам ВЭД (Школа экспорта РЭЦ, акселерационные программы, мастер-классы, круглые столы, конференции);
* подбор ключевого мероприятия в целевой стране (выставочно-ярмарочное мероприятие, бизнес-миссия), а также иные меры поддержки при необходимости (поиск иностранного партнера, сертификация и др.);
* подготовка к мероприятию (консультирование по актуальным для каждого кейса мерам поддержки в других подведомственных организациях (лизинг, микрофинансирование, кластеры), министерствах, АО «РЭЦ»; помощь в подготовке необходимой документации, раздаточного материала; консультации по проведению переговоров и специфики ведения бизнеса в целевой стране; подготовка шаблонов внешнеэкономических контрактов, работа с торговыми представительствами в целевой стране и представителями АО «РЭЦ», включая организацию онлайн-встреч в формате «Час с торгпредом»;
* участие в мероприятии (дополнительная помощь: лингвистическая поддержка, участие в переговорах, сбор и отработка базы данных потенциальных покупателей);
* отработка мероприятия;
* получение дополнительных мер поддержки (при необходимости);
* оценка результативности проведенного мероприятия;
* рекомендации;
* заключение ВЭК.

\*На протяжении всех этапов программы осуществляется постоянная информационно-консультационная поддержка, сопровождение и контроль со стороны профильного менеджера ЦПЭ