



Министерство сельского хозяйства
Российской Федерации



АГРОЭКСПОРТ

приоритет2030⁺
лидерами становятся

Краткая версия

Жизненный цикл экспортного проекта и его роль в организации экспортной деятельности

Георгий Семенов

Руководитель сектора проектного управления
Федеральный центр «Агроэкспорт»

О чем лекция?

- Какие теоретические подходы к планированию экспорта существуют?
- Что такое жизненный цикл экспортера, какие этапы и стадии в нем выделяют?
- Какую роль жизненный цикл имеет в практике организации экспортной деятельности?
- Какие типичные ошибки существуют при организации экспортной деятельности?



Какие подходы к развитию экспорта существуют?

Производственно-сбытовая цепь (от ресурса)

-  Цифровое измерение возможностей, мощностей и спроса
-  Отсутствие внимания к организационным вопросам и барьерам

Жизненный путь экспортного проекта (от действий экспортера)

-  Внимание к организационным вопросам и барьерам.
-  Рассмотрение «экосистемы» организации экспорта
-  Возможно выпадение из рассмотрения цифрового измерения мощностей и экономики поставок

Цепочка формирования добавленной стоимости (от товара)

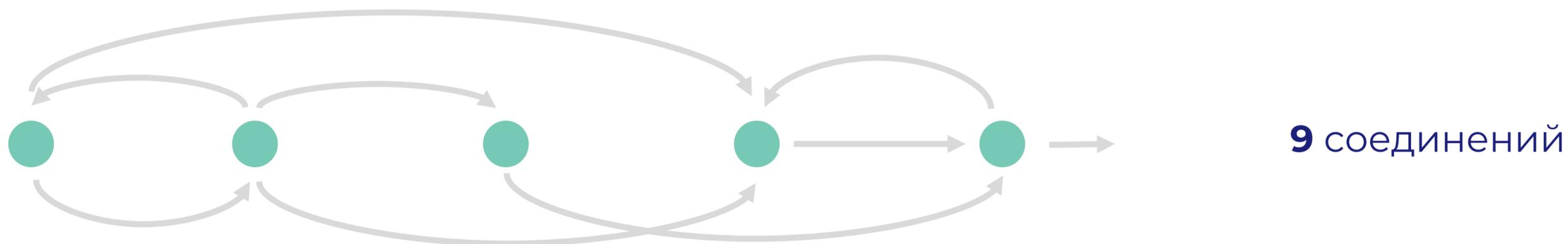
-  Акцент на экономику поставок
-  Слабое внимание к организационным вопросам организации экспорта
-  Требуется проработанного жизненного пути экспортера

Жизненный цикл экспортного проекта – что это?

Жизненный цикл экспортного проекта (ЖЦЭ) или путь экспортера

– это логически связанная последовательность действий, которая позволяет успешно начать экспортные поставки

- Это путь обычного экспортера



- Это путь успешного экспортера (жизненный цикл экспортного проекта)



Из каких этапов и стадий состоит путь экспортера?

Этапы пути экспортера

Исследовательский

Подготовительный

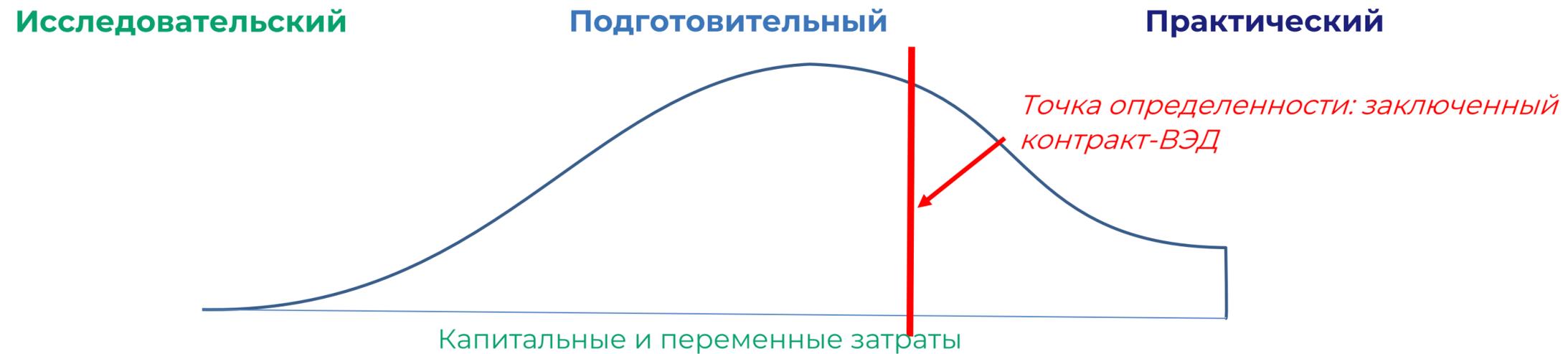
Практический

- Набор стадий может отличаться в зависимости от отрасли и продукта (биржевые товары или брендируемая продукция)
- Стадия может включать один или несколько шагов. Нет канонического перечня

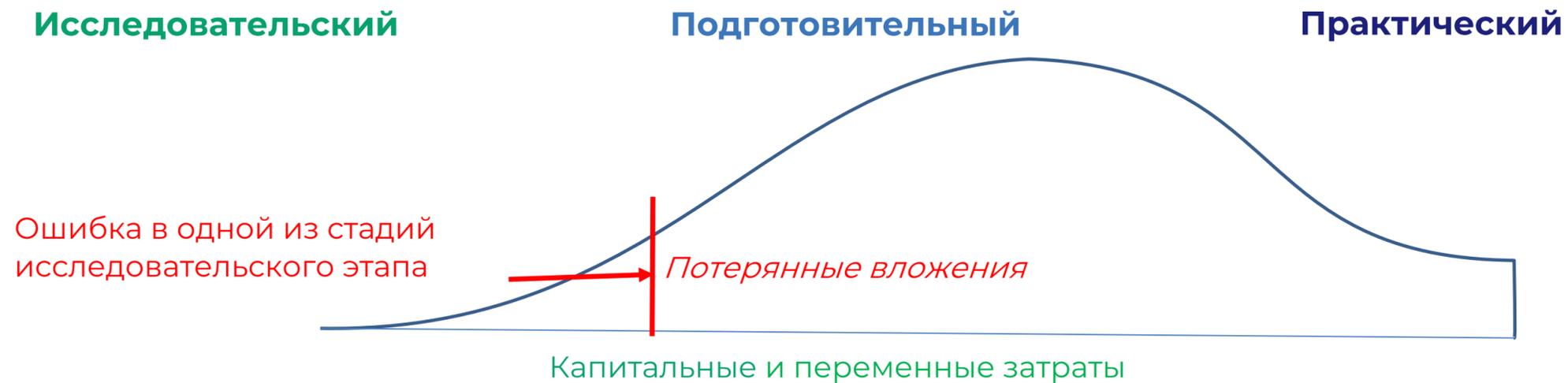
Критерий выделения стадии – **минимизация вероятности возврата** на предыдущую стадию через акцентирование значения набора действий, присущих данной стадии



Основное противоречие бизнес-практик и жизненного цикла



Снизить неопределенность и гарантировать окупаемость вложений может только контракт с покупателем, но заключение контракта-ВЭД – последний шаг подготовительного этапа



Ошибка в одной из стадий исследовательского этапа ведет к потере вложений на всех стадиях подготовительного и практического этапов

Какое время может занять подготовка к экспортной деятельности?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Исследовательский					Подготовительный				
Решение о подготовке к экспорту	Определение страны поставок	Оценка конъюнктуры рынка, логистики и дистрибуции	Изучение требований страны-импортера	Учет специфики потребления	Подготовка инвестиционного проекта	Омологация предприятия / продукции	Аттестация производства и сертификация производства и продукции	Защита ОИС	Поиск зарубежного партнера
От 1 дня до 1 месяца	От недели до нескольких месяцев	2-3 месяца	От 1 до 2-х месяцев	От 1 до 3-х месяцев	От 1 месяца до полугода	Если требуются новые линии – от полугода	От 2-3 месяцев до полугода и более	От 1 месяца	От 1 месяца
<p>Последовательно – от полугода; Параллельно – от 2-3 месяцев</p>					<p>Последовательно – 10-11 месяцев; Параллельно – в среднем от 5 месяцев</p>				

- Точные **сроки** подготовки **зависят от вида продукции и готовности предприятия и компании** к экспортной деятельности
- Параллельное прохождение ряда стадии позволяет сократить сроки подготовки к экспорту (до заключения контракта) в 2 раза, но увеличивает вероятность ошибок
- Усредненно, «правильный» путь до контракта ВЭД** для компании, производящей продукцию АПК не может занимать **менее 7 месяцев**





aemcx.ru



t.me/mcxae



vk.com/aemcx



zen.yandex.ru/aemcx



rutube.ru/channel/24261638



+7 (495) 280 – 74 - 49



INFO@AEMCX. RU

