



III ФОРУМ 2019  
ЭКСПОРТЕРОВ  
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

# Как повысить эффективность мероприятий по поддержке ВЭД

Александр Мякота

Директор Ассоциации «Содействие развитию ВЭД»





# Кто Вы во внешней торговле?

Что вы **делаете**?

Что вы **умеете** делать?

**Для кого** вы это делаете?

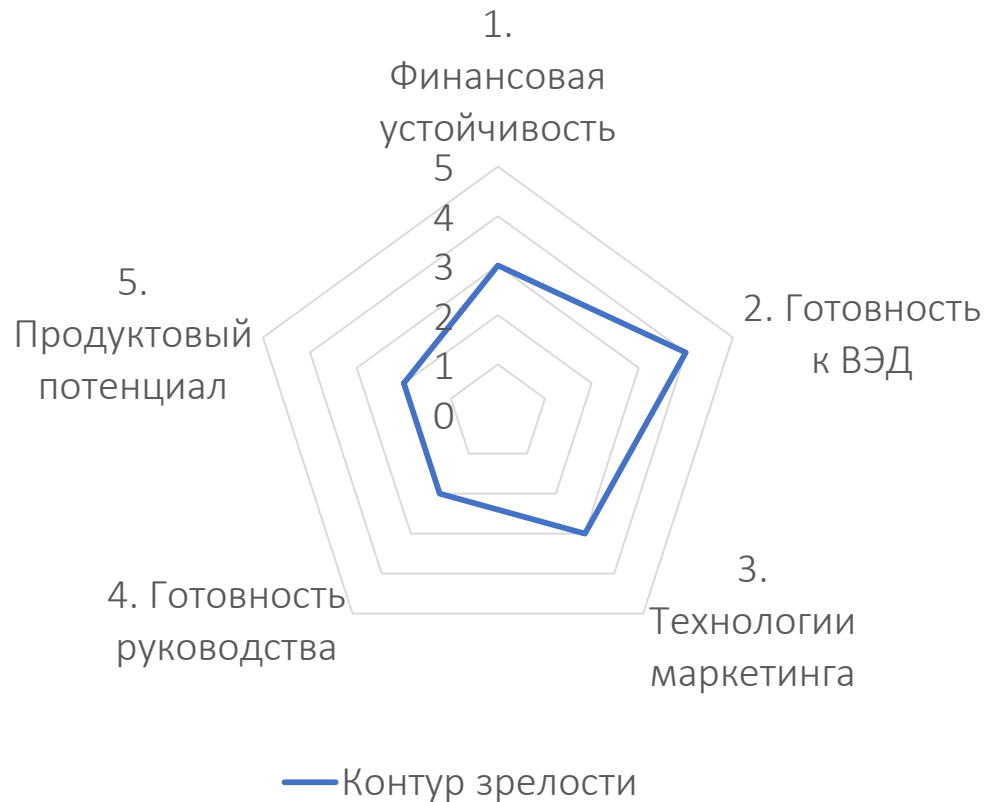
**Что от вас хотят**, чтобы вы делали?

Понимание потребностей тех для кого вы что-то делаете придает вашей деятельности **осознанность**, и следовательно делает **управляемой** вами



# Оценка зрелости компании участника ВЭД

## Модель оценки



## Этапы зрелости компании как уч. ВЭД

1

Компания заинтересована в выходе на внешний рынок

2

Компания понимает свой экспортный потенциал / возможности от импорта

3

Компания проанализировала целевой рынок

4

Компания разработала стратегию выхода на целевой рынок

5

Компания применяет разработанную стратегию



Потенциальные уч. ВЭД



Компании разовых/нерегулярных поставок

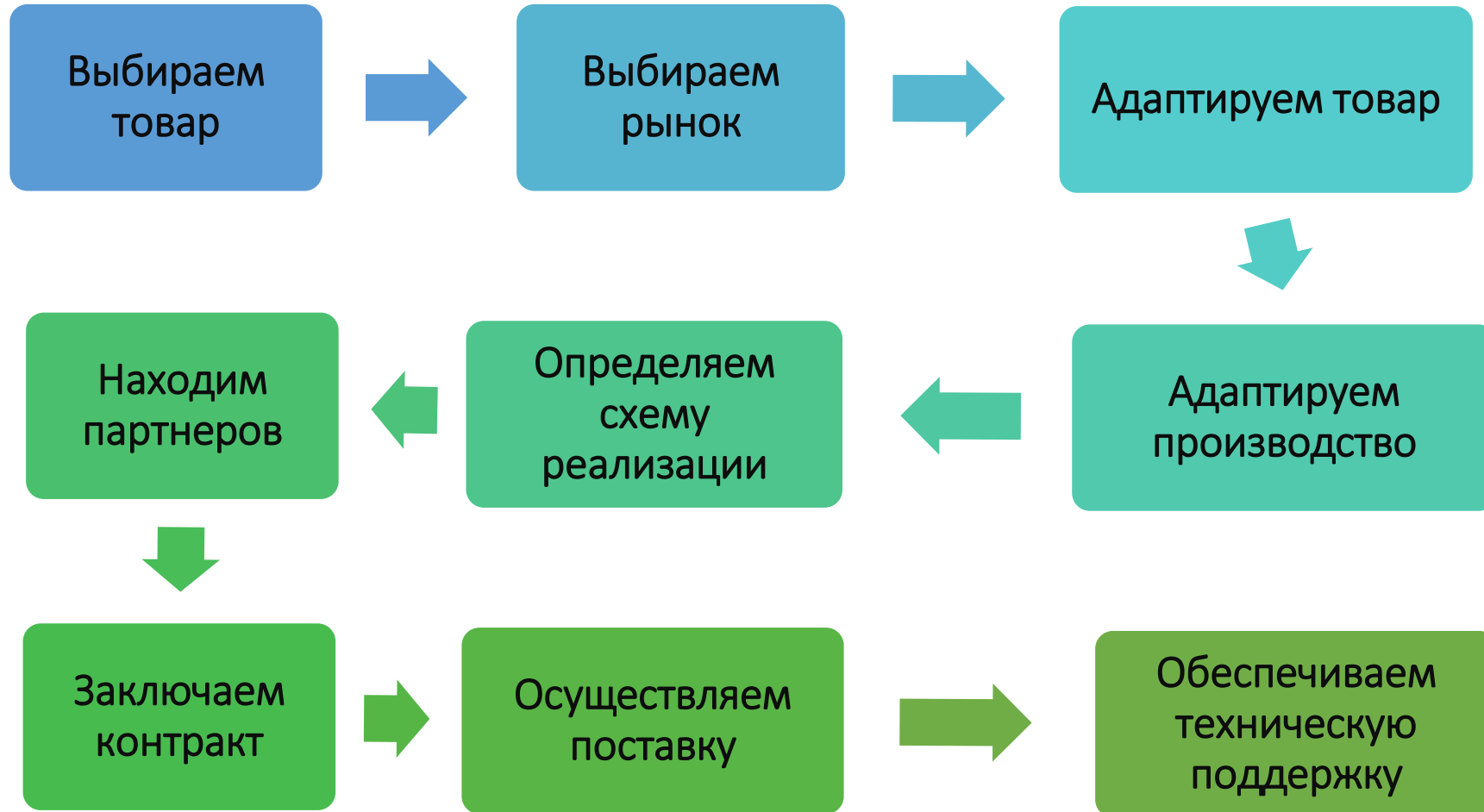


Активные уч. ВЭД



# Делегировать компетенции или создавать у себя?

Критерии: риски, стоимость, возможность





# Решение (пример)

- **На аутсорсинг:**  
исследование рынка, юридическое обслуживание споров с таможней, организация и осуществление доставки товара, таможенное декларирование, сертификация зарубежом
- **На предприятии:**  
производство, закупки материалов, постпродажное обслуживание, маркетинг

**Управление компетенциями  
остаётся за предприятием**



III ФОРУМ 2019  
ЭКСПОРТЕРОВ  
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

# Задачи Ассоциации по защите бизнеса

- Оценка регулирующего воздействия принимаемых нормативно-правовых актов
- Мониторинг правоприменительной практики и создание единых условий для всех
- Деятельность по повышению комфорта для бизнеса и снижению коррупции
- Защита интересов бизнеса в конкретных случаях



III ФОРУМ 2019  
ЭКСПОРТЕРОВ  
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ



Ассоциация  
«Содействие развитию ВЭД»  
np-srv.ru

Александр Мякота  
директор

amyakota@np-srv.ru  
+79649049009