



СОВМЕСТНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ АКСЕЛЕРАЦИОННЫХ ПРОГРАММ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТНОГО ЦЕНТРА



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

Ноябрь 2018

АКСЕЛЕРАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ

КЛЮЧЕВЫЕ БАРЬЕРЫ ВЫХОДА НА ЭКСПОРТ*

Таможенные правила и администрирование —	12,3%
Нехватка информации о зарубежных рынках —	9,7%
Сложность получения длинных кредитов —	8%
текущих кредитов —	5,1%
Сложность получения лицензий и сертификатов на осуществление экспортной деятельности —	6,9%
Недостаточная помощь государства —	5,9%
Сложности транспортировки грузов —	6%

АКСЕЛЕРАЦИЯ

— целостная система образовательных, финансовых и нефинансовых мер, направленных на поддержку и ускоренное развитие экспортной деятельности компаний, в том числе не осуществлявших экспортных поставок ранее



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Категория участников

Компании, ранее не осуществлявшие экспорт, но обладающие экспортным потенциалом, или осуществляющие поставки на экспорт через посредников-агрегаторов

Компании, осуществлявшие разовые или нерегулярные (сезонные/конъюнктурные) поставки на экспорт

Компании с ограниченной географией или номенклатурой экспорта

Критерий успеха акселерации

Первый экспортный контракт компании

Регулярные экспортные поставки

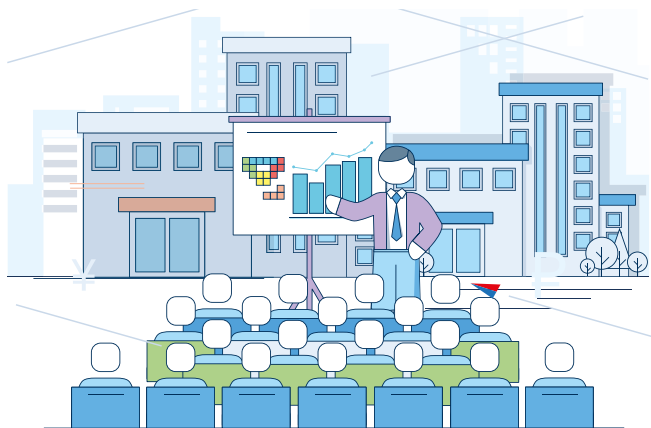
Увеличение доли экспорта в выручке

Контракт поставки на рынок, на который компания ранее не экспортировала

Контракт поставки ранее не экспортируемого компанией товара

* Наибольшие препятствия согласно опросу российских фирм. Среди прочих препятствий указывались засилье бюрократии, коррупция, деятельность налоговых служб. Источник: ЦЭФИР

ВИДЫ АКСЕЛЕРАЦИОННЫХ ПРОГРАММ



ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ

Программы акселерации
в рамках национального проекта
«Повышение производительности
труда и поддержка занятости»

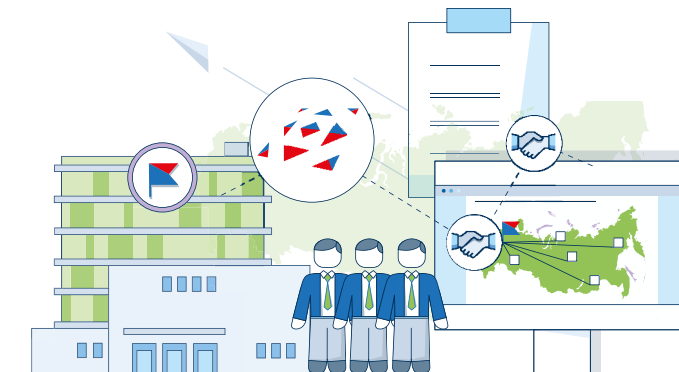
Образовательные программы
на базе образовательных
учреждений, в т.ч. ВУЗов



ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Совместные программы
акселерации с банковскими
организациями

Совместные программы
акселерации с прочими
коммерческими организациями



ПРОГРАММЫ НА БАЗЕ СОБСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Акселерация на базе
инфраструктуры РЭЦ,
включая инструменты ЦПЭ
и онлайн-ресурсы РЭЦ

АЛГОРИТМ АКСЕЛЕРАЦИИ

Стадии:*	Awareness Осведомленность	Desire Желание	Knowledge Знание	Ability Возможность	Reinforcement Подкрепление	
ВХОДНЫЕ ДАННЫЕ	1 ФОРМИРОВАНИЕ ВОРОНКИ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ	2 ДИАГНОСТИКА УЧАСТНИКОВ	3 ВВОДНЫЙ КУРС И ФОРМИРОВАНИЕ ЭКШН-ПЛАНА	4 ПРИВЕДЕНИЕ В СООТВЕТСТВИИ С МИНИМАЛЬНЫМИ ТРЕБОВАНИЯМИ ДЛЯ ВЫХОДА НА ЭКСПОРТ	5 ПОИСК ПОКУПАТЕЛЕЙ, ПРОДВИЖЕНИЕ И ЗАКЛЮЧЕНИЕ КОНТРАКТА	ВЫХОД НА ЭКСПОРТНЫЙ КОНТРАКТ
База компаний (в том числе клиентов РЭЦ и партнеров)	Формирование выборки компаний в соответствии с целевыми критериями	Анкетирование по методике оценки экспортной зрелости	Проведение краткого инструктажа по всем этапам выхода на экспорт	Прохождение модульного обучения	Сопровождение и контроль реализации мероприятий экшн-плана	
Целевой профиль экспортера	Верификация выборки потенциальных участников	Проведение очного интервью с компанией, верификация данных анкеты	Формирование экшн-плана участника на основе оценки экспортной зрелости Экспертная оценка NEW конкурентоспособности продукта на внешних рынках	Сопровождение и контроль реализации мероприятий экшн-плана тренерами-наставниками	Предоставление участникам мер поддержки РЭЦ и Партнеров в рамках реализации экшн-плана	
Критерии для участия в программах акселерации	Распределение потенциальных участников по программам акселерации	Оценка экспортной зрелости на основе данных анкеты	Согласование и утверждение экшн-план с участником Подписание соглашения	Предоставление участникам мер поддержки РЭЦ и Партнеров в рамках реализации экшн-плана	Поиск покупателя и сопровождение заключения экспортного контракта	
Результат этапа (для организатора акселератора):	Компании, потенциальные экспортеры	Компании, готовые к участию в акселерации	Компании, участники акселерации, утвердившие экшн-планы	Компании с высоким статусом готовности к экспорту	Компании, заключившие экспортный контракт	
Результат этапа (для участника):	Получена информация о возможности выхода на экспорт	Оценка экспортной зрелости	Экшн-план	Обеспечены минимальные требования для выхода на экспорт	Экспортный контракт	
Сопровождение сотрудником РЭЦ/Партнера						

* Согласно модели организационных изменений ADKAR.

ФОРМАТ СОВМЕСТНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ АКСЕЛЕРАЦИОННЫХ ПРОГРАММ

Российский экспортный центр

Разрабатывает методологию акселерационных программ, включая:

- алгоритм акселерации
- методику оценки экспортной зрелости
- этапы и порядок формирования индивидуальной дорожной карты (action plan)
- алгоритм сопровождения участника акселерационной программы и др.

Предоставляет методологию **Партнеру** / самостоятельно реализует

Формирует Национальный центр компетенций
(Сеть аккредитованных партнеров)

Осуществляет общий мониторинг реализации всех акселерационных программ

Центры поддержки экспорта

Осуществляют мониторинг участия компаний в акселерационных программах на региональном уровне

Партнер-оператор

Обеспечивает реализацию акселерационных программ, выступая в роли фронт-офиса

Заключает соглашение с клиентом об участии в акселерационной программе и обеспечивает его исполнение

Обеспечивают сопровождение компании-участника акселерационной программы до момента заключения экспортного контракта (Опционально, осуществлять сопровождение компании-участника может **РЭЦ**)

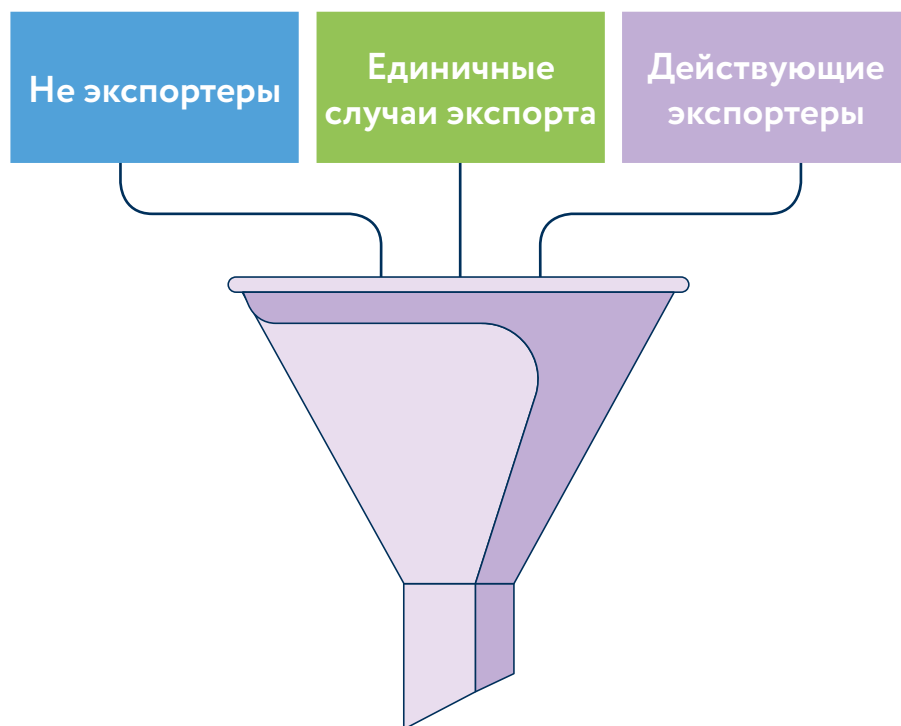
Предоставляет информацию о статусе реализации action plan

Обеспечивает размещение данных и сопровождение компании на онлайн-платформе (в личном кабинете участника акселерационной программы)



1 | ФОРМИРОВАНИЕ ВОРОНКИ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

Формируется воронка потенциальных участников в соответствии с целевыми сегментами компаний и критериями отбора.



2 | ДИАГНОСТИКА УЧАСТНИКОВ

Проводится оценка экспортной зрелости:

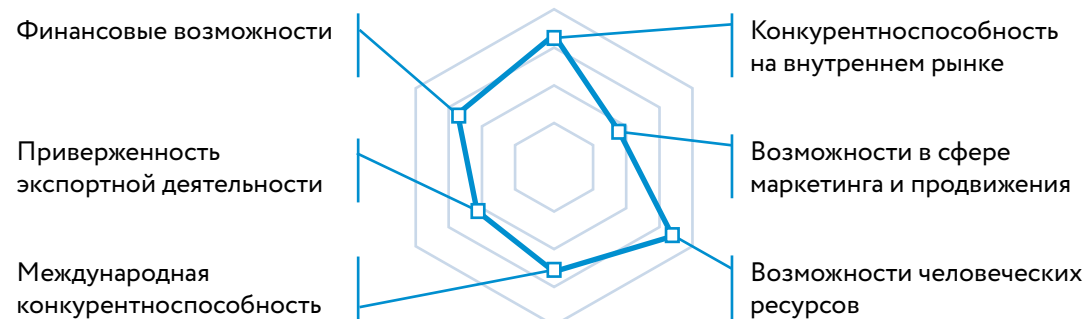
В личном кабинете участника акселерационной программы представитель компании заполняет анкету оценки экспортной зрелости

Клиентский менеджер проводит интервью с руководителем или собственником компании для верификации данных анкеты

На основе данных анкеты оценивается экспортная зрелость (текущий уровень готовности к экспорту) компании

В соответствии с итоговыми баллами оценки экспортной зрелости проводится отбор компаний для участия в программе акселерации:

- При балле выше порогового значения — заключается соглашение и формируется action plan
- При балле ниже порогового значения — предлагается пройти образовательные курсы Школы экспорта



3 | ФОРМИРОВАНИЕ ACTION PLAN

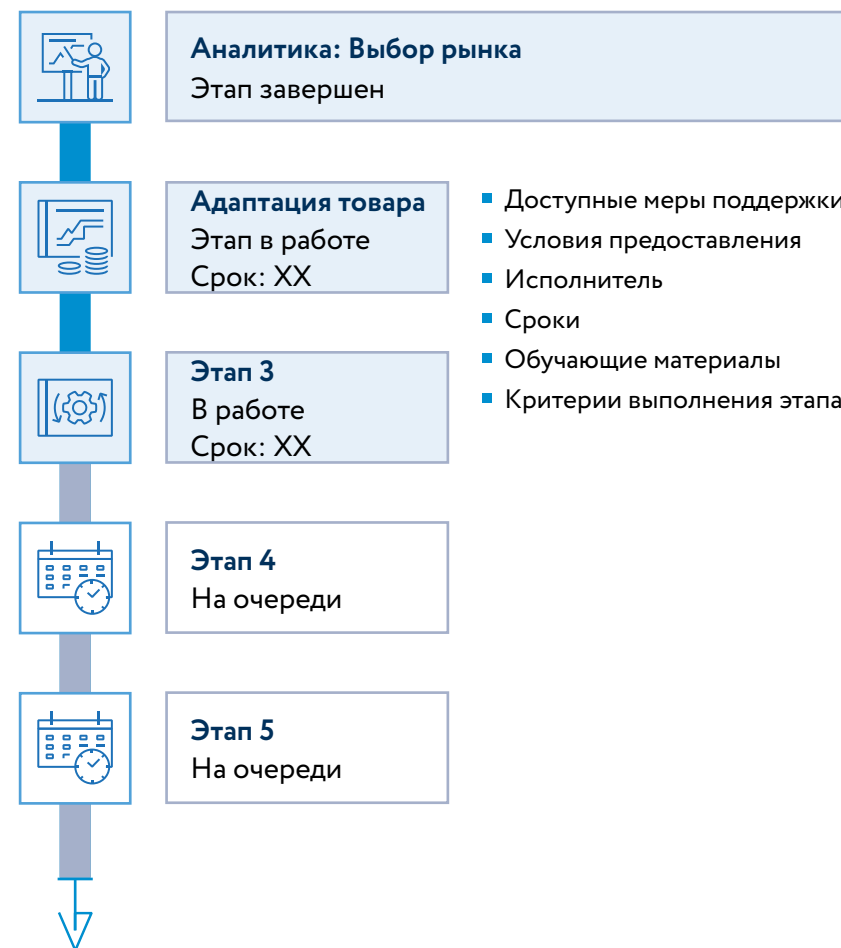
Индивидуальная дорожная карта (action plan)

- Автоматизировано формируется на основе результатов оценки экспортной зрелости
- Дорабатывается Клиентским менеджером
- Согласовывается с компанией-участником
- Размещается в личном кабинете участника акселерационной программы (онлайн-платформе)

Партнер заключает соглашение с клиентом об участии в акселерационной программе с приложением дорожной карты

Action plan — индивидуальный план действий, направленный на приведение компании в соответствие с требованиями для выхода на экспорт, поиск покупателей, продвижение и заключение экспортного контракта

Action plan включает предусмотренные программой меры поддержки и услуги **РЭЦ** и **Партнеров**, условия их предоставления, сроки, критерии успеха



4 | ПРИВЕДЕНИЕ В СООТВЕТСТВИИ С МИНИМАЛЬНЫМИ ТРЕБОВАНИЯМИ ДЛЯ ВЫХОДА НА ЭКСПОРТ

Участник акселерации реализует мероприятия action plan, направленные на повышение готовности к экспорту в соответствии с проведенной диагностикой

5 | ПОИСК ПОКУПАТЕЛЕЙ, ПРОДВИЖЕНИЕ И ЗАКЛЮЧЕНИЕ КОНТРАКТА

После приведения компании в соответствие с требованиями для выхода на экспорт, реализуются мероприятия направленные на поиск контрагентов, проведение переговоров, подготовку контракта

РЭЦ и Партнер обеспечивают предоставление мер поддержки и услуг, предусмотренных action plan

Сотрудник сопровождения обеспечивает:

- контроль статуса реализации мероприятий и соблюдение сроков action plan
- корректировку и обновление action plan
- предоставление мер поддержки и услуг, предусмотренных программой
- консультирование и поддержку в рамках реализации программ акселерации

РЭЦ и Партнер обеспечивают сопровождение и предоставление соответствующих мер поддержки, целью которых является:

- Первый экспортный контракт компании (для неэкспортеров)
- Экспортные контракты, обеспечивающие регулярный экспорт (для «разовых» экспортеров)
- Контракт поставки на новый рынок или нового товара (для действующих экспортеров)