СОВМЕСТНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ АКСЕЛЕРАЦИОННЫХ ПРОГРАММ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТНОГО ЦЕНТРА

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР | ЭКСАР | РОСЭКСИМБАНК

Июль 2019

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

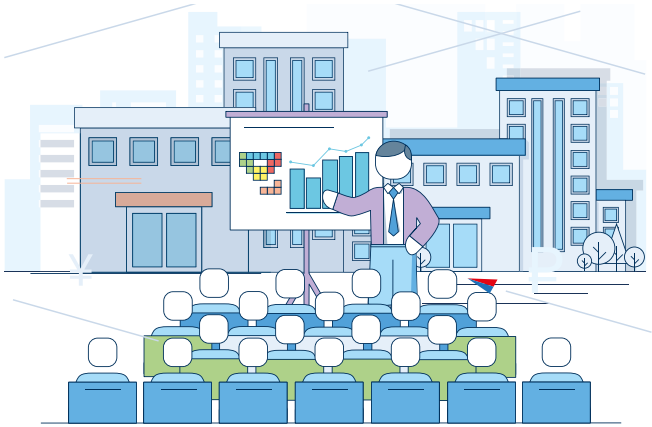
- **Комплексное решение ключевых проблем компаний для выхода на внешние рынки**
- **Полный цикл сопровождения и поддержки от формирования экспортных компетенций до заключения экспортного контракта**
- **Высокая эффективность мер поддержки, предоставляемых в соответствии с оценкой экспортного потенциала и экшн-планом**

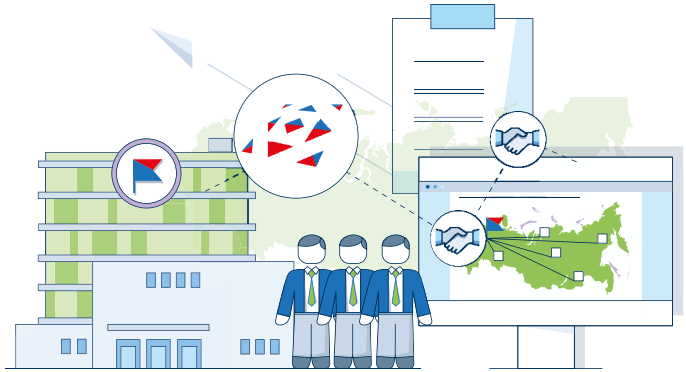
ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Категория участников	Критерий успеха акселерации
Компании, ранее не осуществлявшие экспорт, но обладающие экспортным потенциалом, или осуществляющие поставки на экспорт через посредников-агрегаторов	Первый экспортный контракт компании
Компании, осуществлявшие разовые или нерегулярные (сезонные/конъюнктурные) поставки на экспорт	Регулярные экспортные поставки Увеличение доли экспорта в выручке
Компании с ограниченной географией или номенклатурой экспорта	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

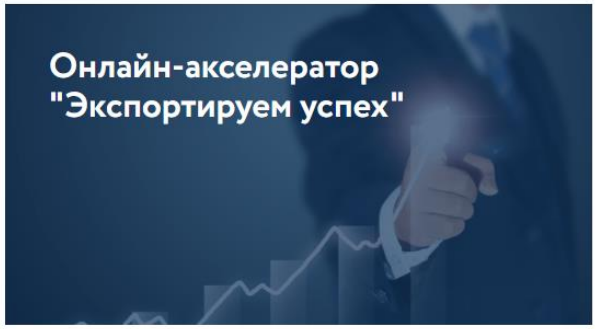
АЛГОРИТМ АКСЕЛЕРАЦИИ

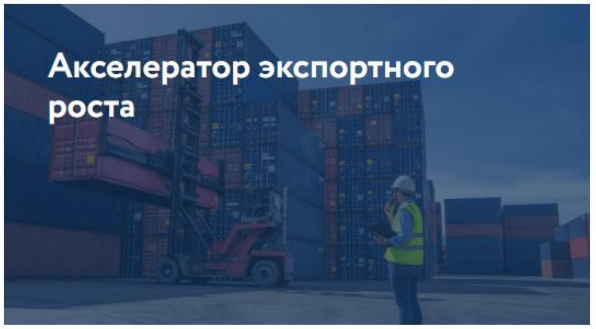
Стадии:*	Awareness Осведомленность	Desire Желание	Knowledge Знание	Ability Возможность	Reinforcement Подкрепление	
ВХОДНЫЕ ДАННЫЕ	**1 I ФОРМИРОВАНИЕ ВОРОНКИ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ**	**2 I ДИАГНОСТИКА УЧАСТНИКОВ**	**3 I ВВОДНЫЙ КУРС И ФОРМИРОВАНИЕ ЭКШН-ПЛАНА**	**4I ПРИВЕДЕНИЕ В СООТВЕТСТВИИ С МИНИМАЛЬНЫМИ ТРЕБОВАНИЯМИ ДЛЯ ВЫХОДА НА ЭКСПОРТ**	**5 I 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 конкурентноспособности 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**	**Копании, 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						

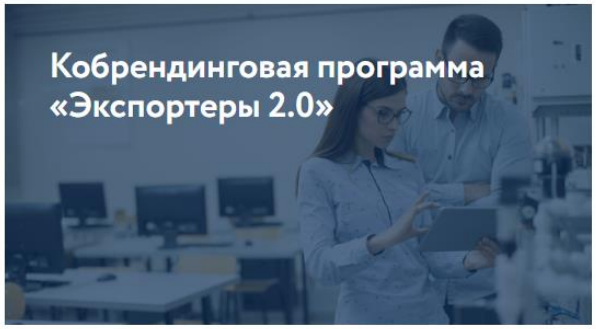
* Согласно модели организационных изменений ADKAR.

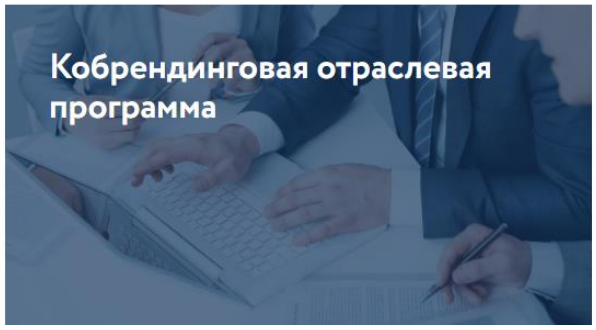
РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР | ЭКСАР РОСЭКСИМБАНК

АКСЕЛЕРАЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ

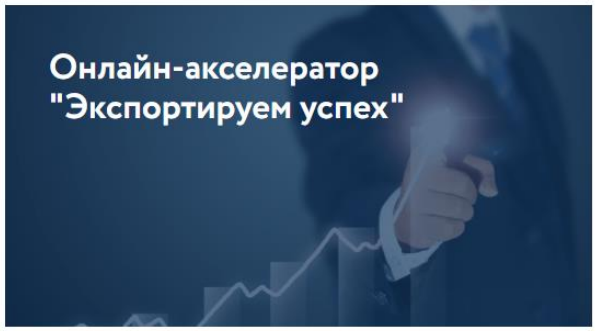








https://www.exportcenter.ru/international_markets/accelerator/



Партнеры программы: ПАО «СБЕРБАНК», ВВР

Сбербанк

bbp от Сбербанка

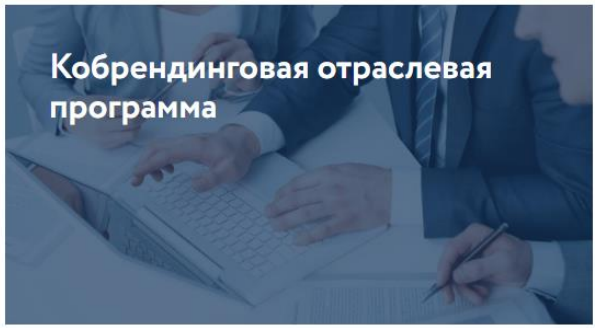
РЕЗУЛЬТАТ:

Заключение экспортного контракта

ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММЫ:

- Полностью дистанционное взаимодействие
- Для всех видов компаний
  (не экспортировали, разовые поставки, ограниченная география/номенклатура)
- Бесплатное участие

https://bankofpartners.com/ru/accelerator/



Партнер программы: PwC

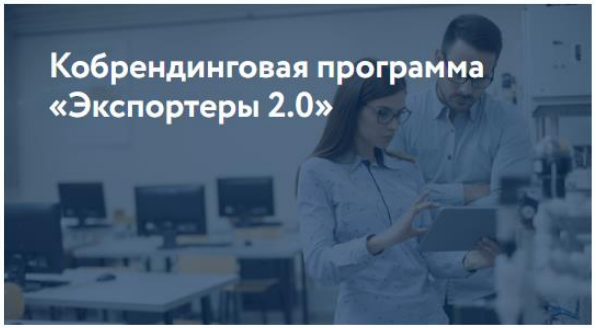
РЕЗУЛЬТАТ:

Заключение экспортного контракта

ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММЫ:

- Отраслевая специализация: АПК, Медицинское оборудование, IT
- Для компаний с выручкой > 50 млн руб. в год и высокой готовностью к экспортной деятельности
- Личная готовность собственника/управляющего директора к участию в обучении

https://www.pwc.ru/ru/services/export-accelerator.html



Партнер программы: МШУ «Сколково»

СКОЛКОВО
Московская школа управления

РЕЗУЛЬТАТ:

Разработка экспортной стратегии компании и заключение экспортного контракта

ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММЫ:

- Для компаний с выручкой > 100* млн руб. в год
- Личная готовность собственника/управляющего директора к участию в обучении
- Долгосрочный план работы на внешних рынках и поддержка экспертами в течение 1 года после обучения

Продолжительность программы – 6 месяцев.

https://common.skolkovo.ru/event/mps/exporters-20190729/

*значение может быть скорректировано по результатам интервью с компанией

Спасибо за внимание!