



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

▼ ЭКСАР
▼ РОСЭКСИМБАНК

СТАНДАРТ ЭКСПОРТНОЙ АКСЕЛЕРАЦИИ

1. «АКСЕЛЕРАТОР ЭКСПОРТЕРА»



- Является целостной системой образовательных, финансовых и нефинансовых мер, направленных на поддержку и ускоренное развитие экспортной деятельности компаний, в том числе не осуществлявших экспортных поставок ранее.



- Направлен на формирование экспортных компетенций и вывод на экспорт компаний, являющихся участниками акселерационных программ.



- Как комплексный продукт включает в себя платные и бесплатные продукты АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) и Партнеров.

2. ВИДЫ АКСЕЛЕРАЦИОННЫХ ПРОГРАММ

РЭЦ реализует 3 основных вида акселерационных программ, в том числе совместно с партнерами:



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

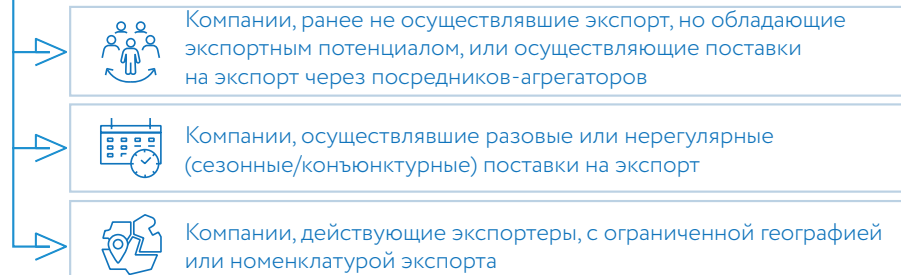
Акселерация на базе инфраструктуры РЭЦ, включая инструменты ЦПЭ и онлайн-ресурсы РЭЦ

Коучинговый проект

3. КАТЕГОРИИ УЧАСТНИКОВ

Программы акселерации нацелены на широкий круг компаний, как не осуществляющих экспортную деятельность, так и действующих экспортеров.

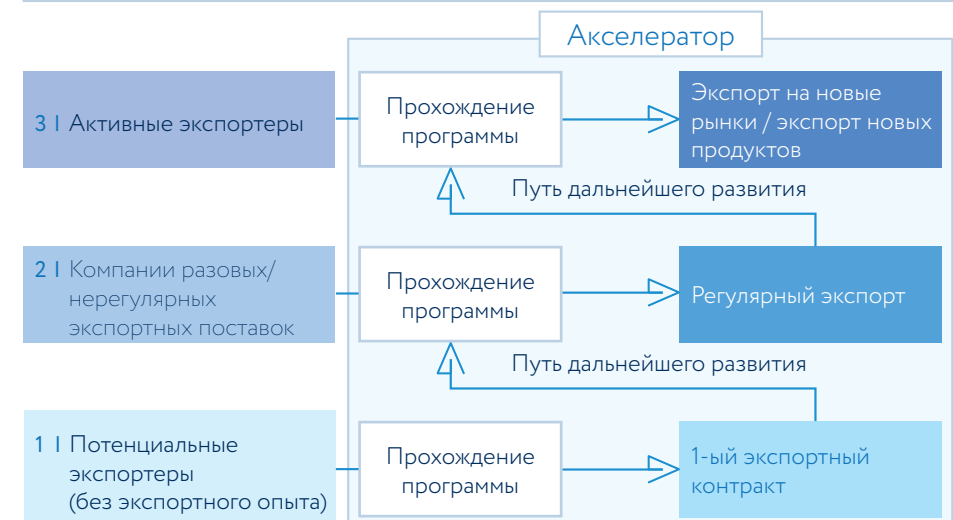
Целевую аудиторию программ акселерации составляют 3 основные категории компаний:



Целевая аудитория программы акселерации может быть ограничена отраслью, целевыми рынками, размерами компаний-участников и другими критериями, устанавливаемыми в рамках реализации совместных специализированных акселерационных программ.

4. КРИТЕРИИ УСПЕХА

Для каждой категории участника предусмотрены целевые результаты завершения акселерационных программы



5. ЭТАПЫ АКСЕЛЕРАЦИИ

В результате проведенного анализа мирового опыта реализации акселерационных программ, а также с применением модели организационных изменений ADCAR, была сформирована Российская модель экспортной акселерации.

Экспортный цикл акселерации состоит из 5 основных этапов:

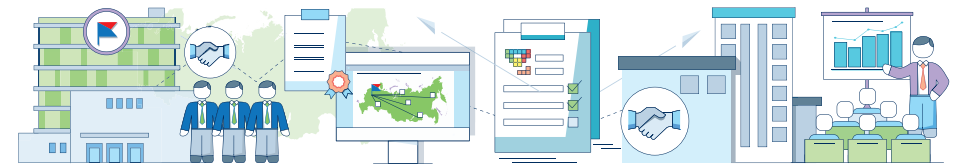


1 Формирование воронки целевой аудитории	2 Диагностика участников	3 Вводный курс и формирование ACTION PLAN	4 Приведение в соответствии с минимальными требованиями для выхода на экспорт	5 Поиск покупателей, продвижение и заключение контракта
Формирование выборки компаний в соответствии с целевыми критериями в разрезе регионов	Анкетирование по методике оценки экспортной зрелости	Проведение краткого инструктажа по всем этапам выхода на экспорт	Прохождение обучения	Сопровождение и контроль реализации мероприятий Action Plan в рамках 5 этапа
Верификация выборки потенциальных участников регионами	Проведение очного интервью с компанией, верификация данных анкеты	Формирование Action Plan участника на основе оценки экспортной зрелости Подписание меморандума	Сопровождение и контроль реализации мероприятий Action Plan в рамках 4 этапа	Предоставление участникам мер поддержки РЭЦ и партнеров в рамках реализации Action Plan в рамках 5 этапа
Проверка интереса к развитию экспортной деятельности	Оценка экспортной зрелости на основе данных анкеты	Экспертная оценка конкурентоспособности продукта на внешних рынках	Предоставление участникам мер поддержки РЭЦ и партнеров в рамках реализации Action Plan в рамках 4 этапа	Поиск покупателя и сопровождение заключения экспертного контракта
Сопровождение трекером*				



Справочно: Модель организационных изменений ADCAR, фокусируется на 5 этапах, результаты которых необходимы для успешного изменения как на индивидуальном, так и на системном уровне

1 Awareness Осведомленность	2 Desire Желание	3 Knowledge Знание	4 Ability Возможность	5 Reinforcement Подкрепление
Осознание необходимости изменений	Желание поддержать изменения и участвовать в них	Знание того, как осуществлять изменения и каким должен быть результат	Способность внедрять изменения день за днем	Способность закрепить изменения



1 | Формирование воронки целевой аудитории



Через контакт с выборкой потенциальных экспортеров формируется **осознание** необходимости развития внешнеэкономической деятельности.

2 | Диагностика участников



У компаний формируется заинтересованность и **желание** участвовать в экспорте.

3 | Вводный курс и формирование Action Plan



Компании в результате разработки индивидуального плана действий получают **знание** того, как осуществить изменения, необходимые для начала экспорта, и каким должен быть результат успешной акселерации.

4 | Приведение в соответствие с минимальными требованиями для выхода на экспорт



Компания путем обеспечения необходимых изменений формирует **возможность** выхода на экспортные рынки.

5 | Поиск покупателей, продвижение и заключение контракта



Компания обеспечивает **закрепление** возможности осуществления и развития внешнеэкономической деятельности.

6. РЕЗУЛЬТАТЫ ЭТАПОВ АКСЕРАЦИИ

Каждый этап акселерационной программы, формирует ценность для организации-участника:

Этап 1: Формирование воронки целевой аудитории



Результат ➤ Получена информация о возможности участия в акселерационной программе и возможности выхода на внешние рынки

Форма результата ➤ Информационные материалы

Этап 2: Диагностика участников



Результат ➤ Получены результаты оценки экспортной зрелости компании

Форма результата ➤ Сертификат оценки экспортной зрелости

Этап 3: Вводный курс и формирование Action Plan



Результат ➤ Получен индивидуальный план по развитию экспортной деятельности

Форма результата ➤ Индивидуальная дорожная карта по развитию экспортной деятельности (Action Plan)

Этап 4: Приведение в соответствие с минимальными требованиями для выхода на экспорт



Результат ➤ Наличие у компании пакета документов, необходимых для выхода на целевые рынки

Форма результата ➤ Выполнены обязательные требования целевого рынка, подготовлено коммерческое предложение и информационные материалы

Этап 5: Поиск покупателей, продвижение и заключение контракта



Результат ➤ Получены меры поддержки и заключен экспортный контракт

Форма результата ➤ Экспортный контракт

Результаты этапов акселерации для РЭЦ и Операторов акселерационных программ:

Этап 1: Формирование воронки целевой аудитории



Результат ➤ Отобраны компании, потенциальные экспортеры, соответствующие критериям отбора

Форма результата ➤ Реестр потенциальных участников акселерационных программ

Этап 2: Диагностика участников



Результат ➤ Определены компании для участия в программах акселерации, соответствующие специальным критериям отбора

Форма результата ➤ Списки участников акселерационных программ

Этап 3: Вводный курс и формирование Action Plan



Результат ➤ Подписаны меморандумы о сотрудничестве с компаниями-участниками акселерационных программ и утверждены индивидуальные дорожные карты по развитию экспортной деятельности

Форма результата ➤ Меморандумы о сотрудничестве, Action Plan

Этап 4: Приведение в соответствие с минимальными требованиями для выхода на экспорт



Результат ➤ Заявки на услуги РЭЦ, Оператора, аккредитованных партнеров

Этап 5: Поиск покупателей, продвижение и заключение контракта

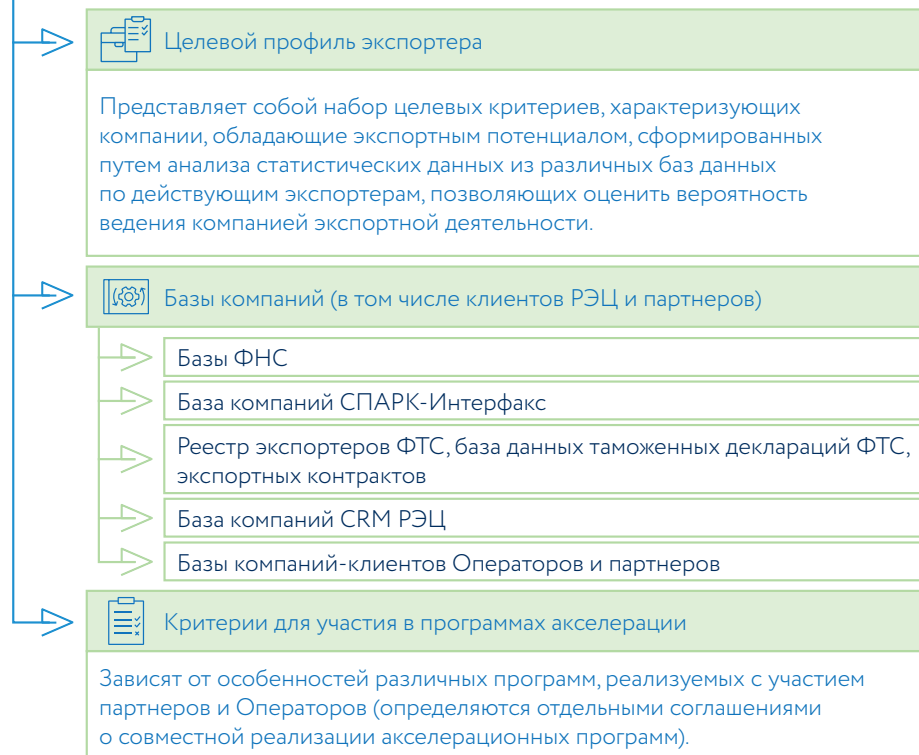


Результат ➤ Компании заключили экспортные контракты по итогам реализации акселерационных программ

Форма результата ➤ Подтверждение заключения экспортного контракта

ЭТАП I. ФОРМИРОВАНИЕ ВОРОНКИ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

Для формирования воронки используются:



Сформированная первичная воронка в разрезе регионов направляется для верификации в субъекты Российской Федерации (региональные органы исполнительной власти, центры поддержки экспорта). Субъект РФ направляет скорректированную информацию с обоснованием.




На основе скорректированных и верифицированных данных формируются списки потенциальных участников акселерационных программ.

С компаниями из сформированной выборки устанавливается контакт Трекером. Предоставляется информация о целях и условиях участия в акселерационных программах. В случае заинтересованности компании в развитии экспортной деятельности и в участии в программе акселерации, ей предлагается пройти диагностику.

ЭТАП II. ДИАГНОСТИКА УЧАСТНИКОВ

Диагностика компаний осуществляется по методике оценки экспортной зрелости, основанной на модели оценки зрелости компании-экспортера, используемой в международной практике. Данная методика позволяет на основе оценки компании по ряду критериев определить уровень экспортной зрелости — готовность к выходу на внешние рынки.

Компаниям, проявившим заинтересованность в акселерации Трекер назначает встречу/переговоры. Компания заполняет анкету оценки экспортной зрелости (по email/через электронную платформу/лично и др.).

 Анкета содержит 25 вопросов, предполагающих 5 вариантов ответа и позволяющих оценить компанию по критериям, определенных 6 направлениями

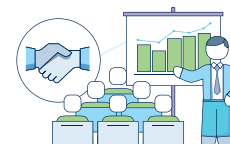
11	Конкурентоспособность на внутреннем рынке
21	Возможности в сфере маркетинга и продвижения
31	Возможности человеческих ресурсов
41	Международная конкурентоспособность
51	Приверженность экспортной деятельности
61	Финансовые возможности



По итогам заполнения анкеты, Трекер проводит интервью (очный формат/по телефону/через электронную платформу и др.) с целью верификации данных анкеты, запрашивает дополнительные сведения при необходимости.



На основе данных анкеты определяется общий балл, характеризующий экспортную зрелость компании. На основе итоговых баллов проводится ранжирование потенциальных участников.



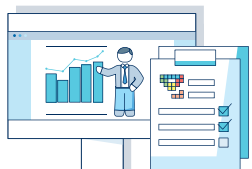
Компаниям, не прошедшим отбор, предлагается прохождение обучающих курсов по направлению внешнеэкономической деятельности и отдельные меры поддержки РЭЦ и партнеров.



Компаниям, набравшим достаточный для прохождения балл, предлагается подписать меморандум о сотрудничестве для дальнейшего участия в программах акселерации.

ЭТАП III. ВВОДНЫЙ КУРС И ФОРМИРОВАНИЕ ACTION PLAN

1 | Краткий инструктаж по всем этапам выхода на экспорт



После подписания меморандума о сотрудничестве компании Трекер предлагает компании прослушать вводный курс по внешнеэкономической деятельности в формате онлайн (видео-контент) или очного семинара.

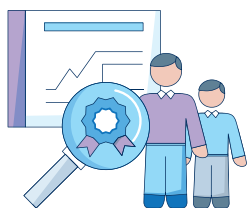
2 | Формирование Action Plan



На основе проведенной оценки экспортной зрелости формируется проект Action Plan – индивидуального плана действий с установленными сроками и ответственными, который должен выполнить участник в рамках программы акселерации для достижения целей программы.

Мероприятия Action Plan дополняются соответствующими мерами поддержки и услугами, предоставляемыми РЭЦ, Оператором (при реализации совместных программ) и аккредитованными партнерами в рамках программ акселерации. Для мероприятий Action Plan устанавливаются критерии успеха.

3 | Уточнение Action Plan



- Трекер связывается с участником акселерации, для уточнения и верификации Action Plan.
- Согласованный Action Plan утверждается и оформляется приложением к подписываемому меморандуму об участии в акселерационной программе.

4 | Подписание меморандума



- Подписание меморандума может происходить в электронной форме (с использованием электронной подписи).
- Утвержденный Action Plan загружается в информационную систему с обеспечением доступа компании-участника и Трекера.

ЭТАП IV. ПРИВЕДЕНИЕ В СООТВЕТСТВИЕ С МИНИМАЛЬНЫМИ ТРЕБОВАНИЯМИ ДЛЯ ВЫХОДА НА ЭКСПОРТ

Мероприятия Action Plan в рамках данного этапа нацелены на устранение барьеров по выходу на внешние рынки, выявленных при оценке экспортной зрелости (например, экспертиза и доработка товара для экспорта, сертификация продукции, адаптация сайта и информационных материалов, разработка коммерческого предложения).

1 | Прохождение обучения

Одной из задач Action Plan в рамках данного этапа является формирование необходимых экспортных компетенций, которое может происходить путем прохождения модульного обучения по вопросам экспортной деятельности в формате очного или онлайн обучения Школы экспорта РЭЦ и/или Оператора, изучения образовательных онлайн-материалов. В программах акселерации предусмотрен видео-контент, позволяющий получить информацию о всех мероприятиях в рамках реализации индивидуальной дорожной карты.

Ответственность за выполнение мероприятий возлагается на компанию-участника. При этом сопровождение и навигацию осуществляет Трекер.

2 | Предоставление участникам мер поддержки РЭЦ и партнеров

В рамках данного этапа, РЭЦ, Операторы и аккредитованные партнеры обеспечивают предоставление предусмотренных программой акселерации мер поддержки (маркетинговые исследования, консультации по логистике, таможенному администрированию, оценке соответствия, интеллектуальной собственности и др.) и услуг для содействия в успешной реализации мероприятий Action Plan. Программы акселерации предусматривают как бесплатные базовые услуги и меры поддержки, так и дополнительные платные по запросу. Услуги в рамках акселерации могут предоставляться аккредитованными агентами и партнерами (аккредитация осуществляется в соответствии с порядком, предусмотренным нормативными документами РЭЦ и Оператора). В рамках данного этапа, Трекер осуществляет сопровождение, контроль и корректировку реализации мероприятий Action Plan, координацию взаимодействия с РЭЦ и партнерами по предоставлению мер поддержки, навигацию и консультирование.

Реализация мероприятий Action Plan и предоставление соответствующих мер и услуг может осуществляться параллельно, в соответствии с Action Plan.

ЭТАП V. ПОИСК ПОКУПАТЕЛЕЙ, ПРОДВИЖЕНИЕ И ЗАКЛЮЧЕНИЕ КОНТРАКТА

Мероприятия Action Plan в рамках данного этапа направлены на поиск покупателей, продвижение, проведение переговоров, получение финансовой поддержки и заключение экспортного контракта, соответствующего установленным критериям успеха (в зависимости от категории участника акселерационной программы).

Примеры предоставляемых мер поддержки



РЭЦ формирует для компании перечень потенциальных иностранных покупателей, проявивших интерес и готовых вступить в предметные переговоры. Специалисты РЭЦ предварительно проводят встречу с потенциальными покупателями продукции/услуг, с целью подтверждения их заинтересованности и готовности вступить в предметные переговоры.



РЭЦ обеспечивает участие в международных выставках и зарубежных бизнес-миссиях.

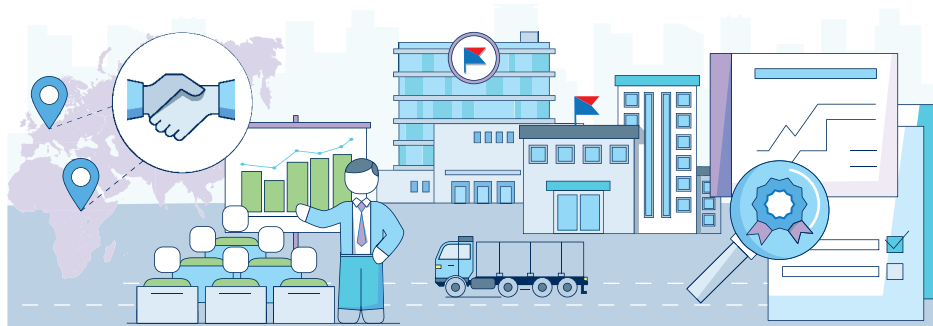


РЭБ (Росэксимбанк) предоставляет финансирование текущих и долгосрочных расходов по экспортным поставкам.



ЭКСАР (Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, экспортное страховое агентство ЭКСАР) предоставляет страхование экспортного факторинга и дебиторской задолженности.

Процесс выполнения мероприятий Action Plan и предоставления соответствующих мер и услуг аналогичен этапу 4.



7. СОВМЕСТНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ АКСЕЛАЦИОННЫХ ПРОГРАММ

В целях совместной реализации акселерационных программ РЭЦ заключает соглашение с Оператором (организацией, частично или полностью реализующей совместные программы акселерации для компаний с участием РЭЦ). Соглашениями о совместной реализации акселерационных определяются схема реализации, порядок взаимодействия (в том числе обмен информацией) и другие условия партнерских программ.

В рамках совместной реализации акселерационных программ РЭЦ

→ 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 Оператору

→ через центры поддержки экспорта осуществляют мониторинг участия компаний в акселерационных программах на региональном уровне

→ формирует Сеть аккредитованных партнеров

→ осуществляет общий мониторинг реализации всех акселерационных программ

В рамках совместной реализации акселерационных программ 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**

→ предоставляет информацию о статусе реализации Action Plan

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

8. СОПРОВОЖДЕНИЕ УЧАСТНИКОВ АКСЕЛАЦИИ

Сопровождение участников акселерации осуществляется Трекером на протяжении всей программы акселерации.

Сопровождение участника (трекнинг) в зависимости от программы акселерации может осуществлять Сотрудник РЭЦ / Оператора, Тренер-наставник РЭЦ / Оператора, Сотрудник ЦПЭ (на региональном уровне).

 Сотрудник РЭЦ /Партнера-оператора в рамках сопровождения обеспечивает:

- | | |
|----|---|
| 11 | Контроль статуса реализации мероприятий и соблюдение сроков Action Plan |
| 21 | Корректировку и обновление Action Plan |
| 31 | Предоставление, контроль и учет мер поддержки и услуг, предусмотренных программой |
| 41 | Консультирование и поддержку в рамках реализации программ акселерации |



Трекер дополнительно осуществляет экспертное консультирование и содействие в реализации мероприятий Action Plan.



Трекер должен обладать широкими компетенциями в сфере внешнеэкономической деятельности и навыки сопровождения, консультирования и коучинга компаний-участников.



Для осуществления профессионального сопровождения компаний в рамках акселерации Трекер проходит обучение и аттестацию по программам РЭЦ или Оператора.



Предусмотрено постоянное повышение компетенций трекеров, преподавателей, организаторов и участников акселерационных программ.

* Трекер – специалист, осуществляющий индивидуальное сопровождение и консультирование компании-участника на протяжении всей акселерационной программы.

** Опционально, осуществлять сопровождение компании-участника может РЭЦ.

Контактная информация