



Экспортный акселератор для компаний Пермского края

Министерство экономического развития и инвестиций Пермского края

PwC Russia



Программа акселерации экспорта для компаний – экспортеров Пермского края

- 1** Что такое программа экспортной акселерации?
- 2** Сроки проведения, подачи заявок и этапы программы
- 3** Результаты участия для предприятий-экспортеров
- 4** Дальнейшие шаги: подача заявки и участие в Этапе 1

Приложения

- 1** Экспертный состав программы экспортной акселерации
- 2** Информация о сети фирм PwC



Что такое программа экспортной акселерации?

Акселерационная программа для экспортеров Пермского края – уникальная программа, организованная Правительством Пермского края, которая поможет перспективному несырьевому бизнесу в эффективном выходе на международные рынки.

На кого рассчитана данная программа?



Данная программа рассчитана на **топ-менеджеров перспективных предприятий-экспортёров**: генеральных директоров, директоров по производству, коммерческих директоров, директоров по маркетингу

Что даст участие в программе акселерации?

Доступ к быстрым и эффективным **инструментам продвижения** продукции на международном рынке

Возможность **личной встречи с международными экспертами** по вопросам выход на рынок

Общее развитие навыков топ-менеджеров компаний в сфере экспорта с помощью специально разработанной программы обучения

Шорт-лист потенциальных партнеров и клиентов на целевом рынке

Проработанная дорожная карта выхода на целевой рынок (составленная совместно с экспертами и специалистами PwC)

! Все компании, которые подадут заявку, получат обратную связь и понимание экспортного потенциала своего продукта, в т.ч.:



Многостороннюю экспертную оценку компании по ключевым параметрам (рынок, продукт, финансы, компетенции, организационная структура, корпоративная культура)



Конкретные рекомендации по устранению недостатков и дальнейшим шагам по выходу на международный рынок



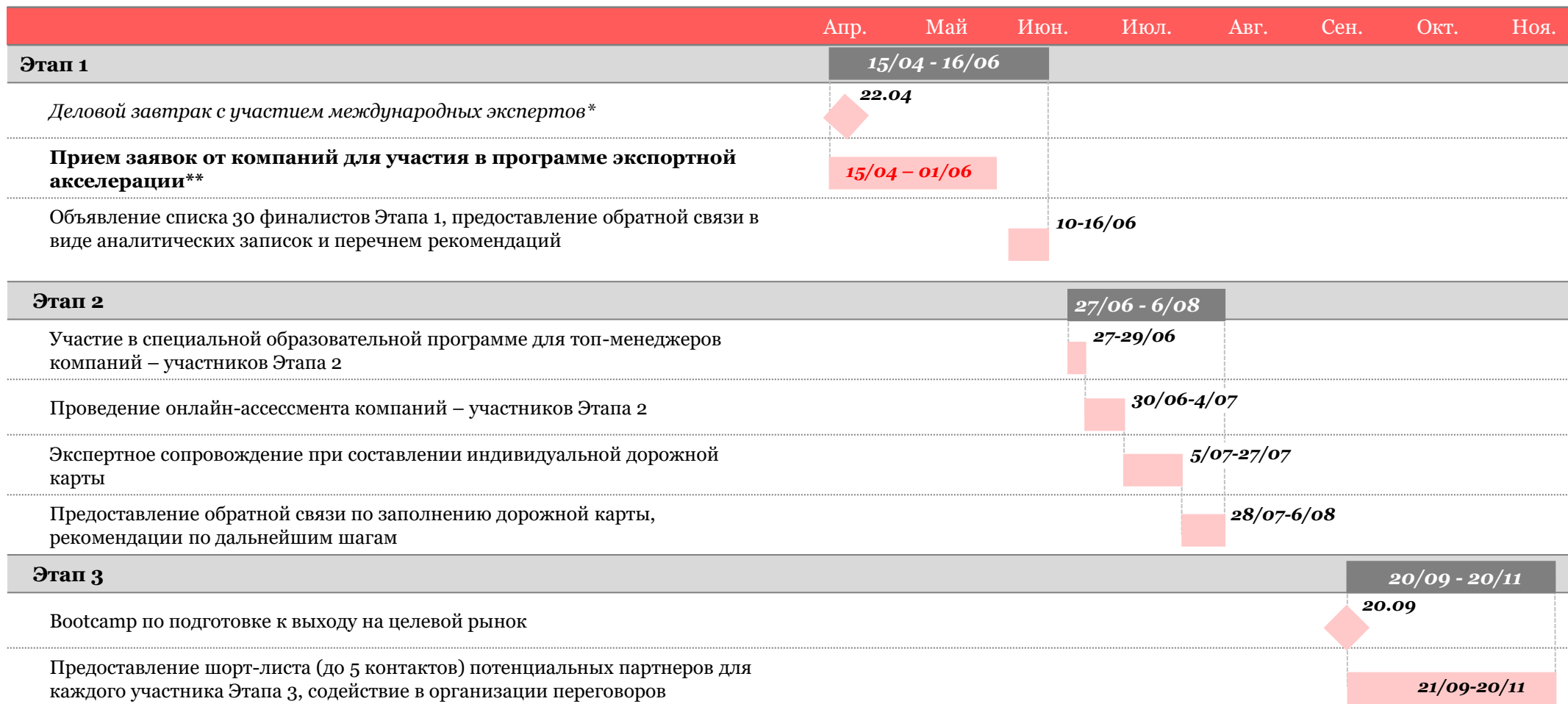
Анализ слабых и сильных сторон, описание бизнес возможностей и ограничений для компании на международных рынках



Список государственных органов и организаций по поддержке бизнеса, которые могут оказать **содействие выходу** на международные рынки



Сроки проведения, подачи заявок, план – график предстоящих мероприятий



*Мероприятие будет проводиться по адресу: г. Пермь, ул.

**Заявку можно заполнить на сайте pwc.ru/ru/services/export-accelerator.html или отправить по адресу ExportRussia@pwc.com

(с указанием названия компании; ФИО, должности, электронной почты и номер телефона контактного лица; ключевых финансовых показателей вашей компании; кратким описанием продуктов или услуг; наличия экспорта продуктов или услуг, ваших целевых рынков; вашего ключевого конкурентного преимущества)



Этапы программы:

Этап 1

Компании, участвующие в проекте, смогут оценить свой экспортный потенциал по 6 ключевым критериям

Рынок

- Базовая оценка активности существующих игроков рынка
- Анализ ключевых рыночных драйверов и потребностей
- Оценка потенциальных целевых сегментов рынка
- Обзор нормативно-правовой среды, которая может повлиять на расширение рынка
- Верхнеуровневый анализ конкурентов

Продукт

- Оценка ценностного предложения основного продукта
- Анализ готовности продукта относительно каждого рынка/возможности
- Обзор этапов выхода на рынок: сертификация, тестирование, адаптация и т.д.
- Анализ стратегии интеллектуальной собственности
- Определение зависимостей и ограничений: материалы, поставщики, лицензии и т.д.

Финансы

- Определение ключевых драйверов бизнес-модели компании (например, источники дохода, ценовая стратегия, структура расходов) и формулирование рекомендаций на основе лучших отраслевых практик
- Углубленный анализ исторических показателей отчета о прибылях и убытках, бухгалтерского баланса, отчета о движении денежных средств
- Определение подходящей стратегии привлечения финансирования

Компетенции

- Анализ текущей организационной схемы и определение ключевых позиций, которые необходимо заполнить/усилить
- Оценка компетенций менеджеров и анализ существующих недостатков
- Разработка планов развития и набора персонала

Организационная структура

- Анализ текущей организационной структуры
- Анализ бизнес-модели и источников дохода для оптимизации организационной структуры
- Анализ существующих и будущих операционных потоков между подразделениями/организациями

Корпоративная культура

- Анализ корпоративной культуры
- Оценка плана и инструментов коммуникации
- Определение потребностей в наборе нового персонала

- ! Анкета каждой компании будет проанализирована не менее, чем 3 экспертами для
- наиболее объективной оценки



Этапы программы:

Этап 2

Все компании-участники Этапа 2 получают индивидуальное сопровождение подготовки дорожных карт выхода на целевой рынок, в т. ч.:



Посещение двухдневных консультаций в формате лекций и семинаров с Экспертами

(в группах не более 20 чел.)



Индивидуальные Консультации с Экспертами, включая обратную связь при подготовке экспортной дорожной карты

Специально разработанная программа обучения для топ-менеджеров компаний это:

1 Концентрированные учебные модули

2 Демонстрация примеров реальных компаний: применение знаний в практике российского и глобального бизнеса

3 Участие в дискуссиях, деловых играх и бизнес-симуляциях для наиболее легкого усвоения навыков

4 Обучение в малых группах (до 20 участников)

5 Самостоятельная проектная работа в командах над экспортными кейсами компаний (команда: до 4 участников из компании-экспортёра)

6 Участие в мастер-классах... .. которые помогут оценить успешные примеры применения изученных инструментов, узнать современные тенденции и практику работы российских компаний на зарубежных рынках; ведущие мастер-классов также расскажут о своём опыте

7 Доступ к Электронной библиотеке MyBook... .. которая включает в себя современные учебные пособия, статьи и кейсы

8 Прохождение On-line тестирования в формате iSpring .. которая даст возможность самостоятельно протестировать знания по учебным модулям в формате online



Этапы программы:

Этап 2

Все компании-участники Этапа 2 получают индивидуальное сопровождение подготовки дорожных карт выхода на целевой рынок, в т. ч.:



Посещение двухдневных консультаций в формате лекций и семинаров с Экспертами

(в группах не более 20 чел.)



Индивидуальные Консультации с Экспертами, включая обратную связь при подготовке экспортной дорожной карты

Содержание учебной программы:

День 1. Экспортная стратегия компании

- Виды ценностных предложений потребителям;
- Цепочка стоимости М. Портера;
- Инструменты стратегического анализа: PESTEL-анализ, модель отраслевого анализа М. Портера, SWOT-анализ;
- Шаблон бизнес-модели для разработки экспортной стратегии.

День 2. Экономическая эффективность экспортного проекта

- Составление бизнес-плана экспортного проекта/деятельности;
- Финансовая модель экспортного проекта, релевантные денежные потоки;
- Экономическая эффективность экспортного проекта, взаимосвязь со стоимостью бизнеса.



Этапы программы:

Этап 2

Все компании-участники Этапа 2 получают индивидуальное сопровождение подготовки дорожных карт выхода на целевой рынок, в т. ч.:



Посещение двухдневных консультаций в формате лекций и семинаров с Экспертами
(в группах не более 20 чел.)



Индивидуальные Консультации с Экспертами, включая обратную связь при подготовке экспортной дорожной карты



Программа по составлению дорожной карты включает:

Самостоятельную подготовку дорожной карты и коммерческого предложения:

- Вы сможете составить финансовую модель с помощью полученных знаний и предоставленного шаблона
- Вы сможете разработать дорожную карту и коммерческое предложение с помощью полученных знаний
- Вы сможете поучаствовать в Q&A сессии с экспертами PwC по возникающим вопросам
- Вы сможете использовать различные каналы связи: мобильную связь, электронную почту, мессенджеры

Экспертную оценку подготовленной дорожной карты и коммерческого предложения, а также рекомендации по их улучшению

- Вы сможете получить предварительную оффлайн-оценку подготовленных Вами материалов
- Вы сможете получить индивидуальные консультации при подготовке материалов
- Вы также получите обратную связь и рекомендации по доработке подготовленных Вами материалов







Результатом станет детальная дорожная карта по выходу на целевой рынок



Этапы программы:

Этап 3

Все компании-участники Этапа 3 получают индивидуальную поддержку при проведении переговоров на международных рынках, в т.ч.:

-  Посещение консультации в формате семинара (Bootcamp)
-  Шорт-лист из 4-5 партнеров на целевом рынке, содействие в проведении переговоров, включая поддержку в организации встреч и подготовке материалов к встрече
-  Сопровождение в проведении переговоров с потенциальными клиентами
-  Содействие в последующей коммуникации по результатам встреч



Bootcamp – специально разработанный тренинг для компаний-экспортеров в формате офлайн-семинара по подготовке к выходу на целевой рынок. Ведущими являются приглашенные международные эксперты

Программа Bootcamp*

- Составление профиля компании для установления деловых контактов
- Семинар по эффективной деловой коммуникация на международном рынке
- Воркшоп «Представление конкурентных преимуществ вашей продукции или услуг»
- Воркшоп «Проработка соглашений об экспорте вашей продукции и следующих шагов после интенсивной акселерации выхода на международный рынок»

*выборочно, указаны не все темы, представленные в программе

Примеры шорт-листа потенциальных партнеров на целевом рынке

Компания 1 – и/а
29 ноября
Целевые рынки: Китай

Список потенциальных партнеров

№	Сфера/направление	Компания	Детали	Каналы коммуникации
1	Производство и поставка сырья	ABC Co., Ltd.	Производство сырья для строительства	LinkedIn, Alibaba.com
2	Дистрибуция	XYZ Trading Co.	Специализация на строительных материалах	Trade Shows, Direct Contact
3	Услуги	DEF Engineering	Инженерные услуги	Industry Conferences

Список потенциальных партнеров и клиентов

№	Компания	Сфера/направление	Контакты	Каналы коммуникации
1	ABC Co., Ltd.	Производство сырья	Тел: +86 123 456 789	LinkedIn, Alibaba.com
2	XYZ Trading Co.	Дистрибуция	Тел: +86 987 654 321	Trade Shows, Direct Contact
3	DEF Engineering	Услуги	Тел: +86 234 567 890	Industry Conferences
4	GHI Co., Ltd.	Производство сырья	Тел: +86 345 678 901	LinkedIn, Alibaba.com
5	JKL Co., Ltd.	Дистрибуция	Тел: +86 456 789 012	Trade Shows, Direct Contact

Компания 2 – и/а
29 ноября
Целевые рынки: Китай, Мьянма

Список потенциальных партнеров

№	Сфера/направление	Компания	Детали	Каналы коммуникации
1	Производство и поставка сырья	ABC Co., Ltd.	Производство сырья для строительства	LinkedIn, Alibaba.com
2	Дистрибуция	XYZ Trading Co.	Специализация на строительных материалах	Trade Shows, Direct Contact
3	Услуги	DEF Engineering	Инженерные услуги	Industry Conferences

Список потенциальных партнеров и клиентов

№	Компания	Сфера/направление	Контакты	Каналы коммуникации
1	ABC Co., Ltd.	Производство сырья	Тел: +86 123 456 789	LinkedIn, Alibaba.com
2	XYZ Trading Co.	Дистрибуция	Тел: +86 987 654 321	Trade Shows, Direct Contact
3	DEF Engineering	Услуги	Тел: +86 234 567 890	Industry Conferences
4	GHI Co., Ltd.	Производство сырья	Тел: +86 345 678 901	LinkedIn, Alibaba.com
5	JKL Co., Ltd.	Дистрибуция	Тел: +86 456 789 012	Trade Shows, Direct Contact


40% не менее компаний заключат экспортный контракт или будут иметь намерения его подписать по результатам участия в программе



Результаты участия для предприятий-экспортеров

1 Этап

Оценка готовности продукта к выходу на рынок


-  Многосторонняя оценка компании по ключевым параметрам
-  Рекомендации экспертов по устранению недостатков и дальнейшим шагам по выходу на международный рынок
-  Анализ слабых и сильных сторон, описание бизнес-возможностей и ограничений для компании на международных рынках
-  Список государственных органов и организаций по поддержке бизнеса, которые могут оказать содействие выходу на международные рынки

бесплатно для участника

*не облагается НДС

2 Этап





Проработанная дорожная карта по выходу на целевой рынок

-  Понимание сильных и слабых сторон своего продукта на целевом рынке по итогам индивидуальных встреч с экспертами
-  Сформированный профиль компании для наилучшего поиска и установления деловых контактов
-  Проработанный список потенциальных партнеров и клиентов на целевом рынке
-  Детальный список дальнейших шагов по выходу на целевой рынок, разработанный специально для каждой компании
-  Оптимизация стоимостного предложения, стратегии выхода на международные рынки, адаптация к особенностям бизнес-культуры и системам регулирования

300 тыс. руб.*

3 Этап

Проведение переговоров на целевых рынках

-  Индивидуальные консультации по выходу на целевой рынок (участие в Bootcamp)
-  Проведение переговоров с потенциальными покупателями на целевом рынке
-  До 5 личных встреч с потенциальными партнерами на целевом рынке, возможность заключения контракта или намерения его подписать по результатам встречи
-  Последующая коммуникация по результатам встреч



Дальнейшие шаги: подача заявки и участие в Этапе 1



**Подача заявки
на участие**

Для того, чтобы принять участие в Этапе 1 программы по экспортной акселерации **необходимо заполнить заявку** на сайте pwc.ru/ru/services/export-accelerator.html **или отправить по адресу** ExportRussia@pwc.com
В заявке необходимо указать название компании; ваши ФИО, должность, электронную почту и номер для связи; ключевые финансовые показатели вашей компании; краткое описание продуктов или услуг; указать наличие экспортных продуктов или услуг (если есть), ваши целевые рынки; а также ключевое конкурентное преимущество.

Если у вас возникнут какие-либо вопросы по поводу программы, то вы можете написать на почту ExportRussia@pwc.com, либо связаться с нами по телефону: +7 (966) 076 83 12 (Оксана Кулакова)
(сроки приема заявок: с 15.04.2019 по 01.06.2019 г.)

**Заполнение анкеты
участника**



После получения и обработки вашей анкеты/заявки наши специалисты отправят на почту, указанную в анкете/заявке, **специально разработанную анкету участника**, где вы сможете наиболее детально описать ваш продукт или предлагаемую услугу.

Позднее данная форма участника будет передана нашим экспертам, которые будут оценивать компании на основании предоставленных в анкете данных. Также в дополнение к форме вы можете прикрепить **презентацию своего продукта или услуги** в формате .ppt или .pdf, которые также будут переданы нашим экспертам.

В случае возникновения вопросов или необходимости уточнения каких-либо моментов по анкете, наши эксперты могут связаться с вами по контактам, указанным в анкете.



**Обработка и анализ
анкет**

**Объявление
финалистов Этапа 1**



В период **с 10.06.2019 по 16.06.2019 г.** будет объявлен список компаний, рекомендованных для участия в Этапе 2 по итогам первоначального отбора.

Также наши специалисты предоставят обратную связь каждому участнику Этапа 1 в виде аналитической записки с результатами анализа, перечнем рекомендаций и дальнейших шагов.



Приложение 1

Экспертный состав программы экспортной акселерации* (1/2)



Лоран Пробст

Партнер PwC в Люксембурге, услуги в области экономического развития и инноваций, руководитель международной практики «Акселератор PwC»

Лоран является партнером «ПрайсвотерхаусКуперс» (PwC) в Люксембурге и руководителем международной практики «Региональная инновационная экосистема». После создания исследовательского центра по управлению инвестициями Лоран в течение последних 15 лет специализировался на проектах в сфере экономического развития и создании кластеров для правительственных организаций и региональных органов власти, а также для быстро растущих технологических компаний.



Даниэла Седола

Директор PwC в Люксембурге, руководитель программы коучинга «Акселератор PwC»

Даниэла имеет опыт сотрудничества с клиентами из разных отраслей экономики, в том числе в государственном и образовательном секторах, в энергетике и сфере высоких технологий, где она консультировала руководителей динамично развивающихся инновационных компаний, оказывая им содействие в решении задач по интернационализации, разработке стратегии и выходу на рынок. Кроме этого, она являлась консультантом для европейских институтов в ходе проведения проектов, связанных с международной торговлей, инновационными экосистемами, развитием предпринимательства, с оказанием поддержки малому и среднему бизнесу.



Питер Хоффманн

Директор PwC в Люксембурге, руководитель направления развития международной сети услуг «Акселератор PwC»

После создания и продвижения практики «Акселератор PwC» в Германии (2014 - 2016 гг.) Питер вернулся в PwC в Люксембурге для участия в работе центра «Акселератор PwC» в отдел международного развития. В этой роли он главным образом руководит программами «Акселератора PwC» для стран ЕС, а также оказывает содействие PwC на Ближнем Востоке в создании «Акселератора инновационной экосистемы» для стран-членов Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива, а также помогает офису PwC в России в разработке «Программ Развития Чемпионов».

*выборочно, указаны не все эксперты



Приложение 1

Экспертный состав программы экспортной акселерации* (2/2)



Кирилл Никитин

Партнер PwC в России, услуги государственным органам и компаниям государственного сектора

Кирилл имеет более 20 лет опыта консультирования, а также имеет обширный опыт в области налоговой политики, управления бюджетами и разработки стратегий.



Николай Ланцев

Директор PwC в России, услуги государственным органам и компаниям государственного сектора

Николай специализируется в области разработки стратегий развития и инвестиционных стратегий, в т.ч. для сектора предприятий малого и среднего бизнеса. Также участвовал в разработке Стратегии развития малого и среднего предпринимательства до 2030 г. Принимал участие в партнерском проекте PwC с государственным фондом и институтом развития Российской Федерации по программе подготовки быстрорастущих технологических компаний к выходу на Азиатские рынки.



Оксана Кулакова

Менеджер PwC в России, услуги государственным органам и компаниям государственного сектора

Оксана имеет более 9 лет опыта работы на проектах по операционной эффективности, разработке бизнес-моделей, а также проектах со стратегическим фокусом для клиентов публичного, финансового сектора в консалтинговых компаниях. Ранее она реализовала ряд крупных трансформационных кросс-функциональных проектов в крупном телекоммуникационном холдинге. Принимала участие в партнерском проекте PwC с государственным фондом и институтом развития Российской Федерации по программе подготовки быстрорастущих технологических компаний к выходу на Азиатские рынки.



Приложение 2

Информация о сети фирм PwC

- **Международная сеть фирм PwC**

- Бренд PwC объединяет фирмы, входящие в глобальную сеть фирм PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL). Глобальная сеть объединяет более **250 930** сотрудников в **158** странах. Каждая фирма сети является самостоятельным юридическим лицом и не выступает в качестве агента PwCIL или любой другой фирмы сети.

- Сеть PwC была образована в 1998 г. в результате слияния двух крупнейших международных сетей фирм: «Прайс Уотерхаус» и «Куперс энд Лайбранд». История деятельности каждой из них насчитывает более **160** лет.

- **Лидерство на мировом рынке**

- Сеть фирм PwC является одной из крупнейших в мире сетей по оказанию профессиональных услуг: совокупная валовая выручка за 2018 финансовый год составила **41,3** млрд долларов США.

- В число наших клиентов по всем видам услуг входит **429** компаний из рейтинга Fortune Global 500 (2018 г.).

- Несмотря на то, что размер компании и доля на рынке не единственные признаки лидера, эти параметры говорят об успешности нашей работы с клиентами, а также свидетельствуют о наличии необходимого опыта, на основе которого мы будем строить работу с вами.

- **Некоторые международные награды PwC:**

- **1-е место среди аудиторских организаций в области Форензик - финансовые расследования** за 2018 г., Vault (2017 г.);

- **2-е место в области финансового консультирования** за 2018 г., Vault (2017 г.);

- **Один из лидеров в области консультирования по коммерческим вопросам управления каналами поставок, товарными категориями и продажами**, Kennedy Consulting Research & Advisory (2017 г.);

- **«Мировой лидер в области бизнес-консультирования»**, IDC (2014 г.).

Офисы PwC в мире

