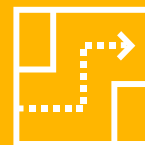


Экспортный акселератор для казахстанских компаний пищевого сектора

июль 2020 г.





Что такое программа
экспортной акселерации?



Опыт РwС по реализации
экспортного акселератора



Этапы программы



Экспертный состав программы
и контакты для связи

Что такое программа экспортной акселерации?

Акселерационная программа для компаний-экспортеров пищевой промышленности – это уникальная программа, которая поможет перспективному несырьевому бизнесу в эффективном выходе на международные рынки.

На кого рассчитана данная программа?



Данная программа рассчитана на **топ-менеджеров перспективных компаний-экспортеров**: 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 международных рынках



Шорт-лист потенциальных партнеров и клиентов на целевых рынках



Возможность **личной встречи с международными экспертами** по вопросам выхода на целевые рынки



Проработанная дорожная карта выхода на целевые рынки (составленная совместно с экспертами и специалистами PwC)

Все компании, которые подадут заявку, получат обратную связь, включая:



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



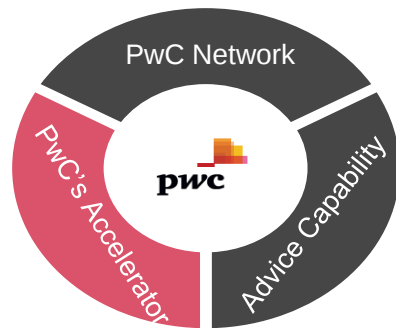
Анализ слабых и сильных сторон, описание бизнес возможностей и ограничений для компании на международных рынках



Конкретные рекомендации по устранению недостатков и дальнейшим шагам по выходу на международные рынки

PwC имеет уникальный опыт в области организации проектов создания акселерационных программ

Уникальная экспертиза



Преимущества PwC являются:

- Глобальная сеть офисов в 158 странах с готовой рыночной экспертизой
- Опыт налогового и юридического сопровождения сделок компаний в различных странах
- Опыт успешной акселерации технологических компаний в рамках акселератора PwC

Широкое международное присутствие



С момента открытия первого офиса в Люксембурге **акселератор PwC**:

- Создал широкую сеть региональных центров в 40 странах на всех континентах
- Установил партнерские отношения с более чем 150 организациями

Подтвержденные результаты работы



За время своей деятельности **акселератор PwC**:

- Выстроил сеть из более чем 2 500 инвесторов
- Привлек свыше 30 млн евро в проекты клиентов
- Организовал более 700 деловых встреч

Европейский опыт реализации программы по экспортной акселерации. Содержание программы и результаты

Содержание программы

Программа, рассчитанная на пять лет, способствует развитию сотрудничества между компаниями малого и среднего бизнеса в Европе и Азии.

5 лет
с 2016 по 2020 г.

56 бизнес-миссий

2700 европейских компаний-участниц программы

9 целевых рынков

Южная
Корея

Япония

Китай

Юго-Восточная
Азия:

Сингапур, Малайзия,
Таиланд, Вьетнам,
Индонезия, Филиппины

Результаты

Использование единой методологии в процессе акселерации компаний позволило достичь следующих результатов программы:

93% общий уровень удовлетворенности от программы

29 500 установленных контактов и организованных встреч в ходе проведения бизнес-миссий, результатом которых стали сотни инициатив и контрактов

7 800 компаний выразили заинтересованность в участии в проведении бизнес-миссии

41 завершенная бизнес-миссия

2 060 компаний прошли обучение

Европейский опыт реализации программы по экспортной акселерации. Основные факты

94%

компаний считают, что участие в программе было крайне полезным для формирования **детального представления о целевом рынке**

56%

компаний заключили контракты/намерены подписать экспортный контракт по результатам участия в программе

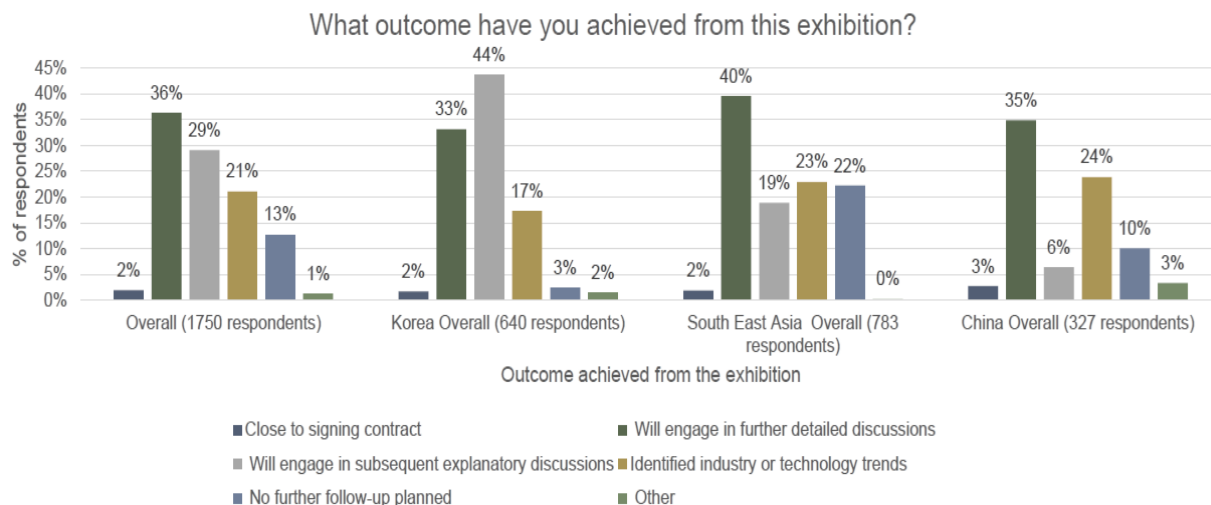
89%

компаний ожидают **роста** своего бизнеса на **целевых рынках**

52%

компаний увеличили численность сотрудников после участия в программе

Результаты участия в программе акселерации по результатам опроса европейских компаний



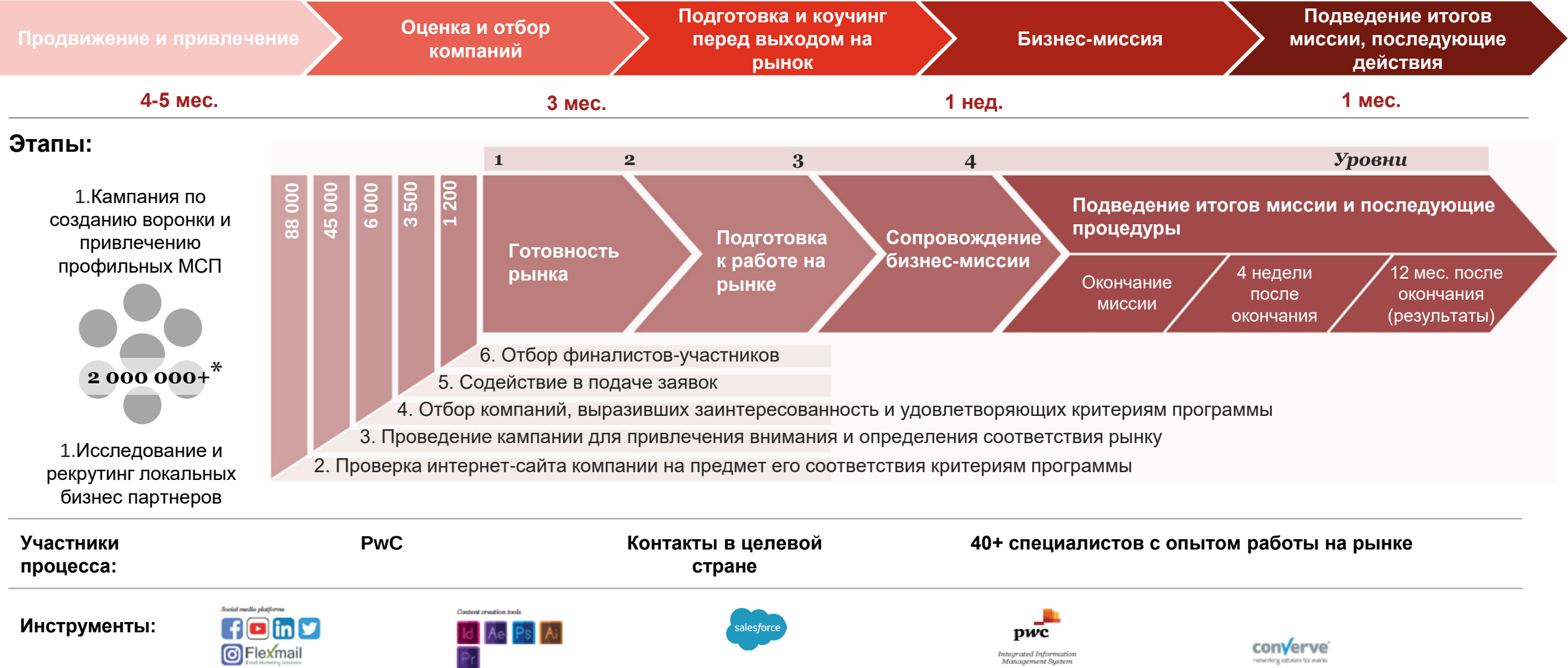
36%

компаний на предфинальной стадии подписания контрактов с новыми партнерами/ клиентами и обсуждают детали сотрудничества

29%

компаний продолжают обсуждать условия сотрудничества с новыми партнерами/ клиентами

Европейский опыт реализации программы по экспортной акселерации



Рыночная аналитика, знание особенностей рынка и управленческие информационные системы

*Данные по Европе

Этапы казахстанской программы по экспортной акселерации

1

Оценка и отбор компаний

июль. 2020 г.

Оценка готовности компаний к выходу на целевые рынки с использованием скоринговой модели для определения компаний для участия в дальнейших этапах (бизнес-миссии)

2.1

Подготовка и коучинг перед выходом на рынок

август – сентябрь 2020 г.

Подготовка экспортной дорожной карты

Индивидуальные консультации и обратная связь при подготовке экспортной дорожной карты

Встречи с партнерами, маркетинговая кампания

- Участие в маркетинговой кампании по продвижению компаний - участников на целевом рынке
- Установление контактов и проведение встреч с потенциальными партнерами с использованием специальной платформы Converve

Workshop для компаний – участников:

- Анализ потенциала компаний на целевом рынке
- Проведение встреч с экспертами целевого рынка и анализ актуальности продукта
- Каталог с подробной информацией о бизнес-миссии, включая профили участников (оффлайн- и онлайн-версии), а также расписание встреч

2.2

Бизнес-миссия*

сентябрь – октябрь 2020

- Дебрифинг и брифинг-сессии
- Полностью оборудованное место на выставке
- Сопровождение в течение бизнес-миссии и предоставление необходимых сопутствующих услуг

2.3

Подведение итогов

октябрь 2020 – октябрь 2021

Подведение итогов миссии и получение обратной связи от компаний-участников:

- опрос об удовлетворенности программой
- дальнейшие шаги по наработанным в течение поездки контактам

*Дата бизнес-миссии привязана к выставке, отобранной для участия на этапе 1.

В случае невозможности физического присутствия на бизнес-миссии, встречи с потенциальными партнерами и другие запланированные мероприятия будут организованы в онлайн-формате

Этап 1. Оценка и отбор компаний. Пример скоринговой модели компаний-участников



Задача скоринговой модели – проранжировать компании по степени готовности и сформировать список компаний, которые будут приглашены для участия в дальнейших этапах программы. Модель будет включать в себя следующие 6 блоков:

Рынок	Продукт	Финансы
- 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	- 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: поставщики, лицензии	- 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	Организационная структура	Корпоративная культура
- 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	- Анализ текущей организационной структуры - Анализ бизнес-модели и источников дохода для оптимизации организационной структуры - Анализ существующих и будущих операционных потоков между подразделениями/организациями	- Анализ корпоративной культуры - Оценка плана и инструментов коммуникации - Определение потребностей в наборе нового персонала

Этап 2.1. Подготовка к бизнес-миссии



Подготовка экспортной дорожной карты



Встречи с партнерами, продвижение на целевом рынке и участие в воркшопе

Программа по составлению дорожной карты включает:

А

Самостоятельную подготовку дорожной карты и коммерческого предложения:

- Разработка дорожной карты и коммерческого предложения компанией с помощью полученных знаний
- Q&A сессии с экспертами PwC по возникающим вопросам
- Использование различных каналов связи: мобильная связь, электронная почта, мессенджеры, личные встречи с экспертами

Б

Оценку подготовленных документов экспертами и рекомендации по их улучшению:

- Предварительная оффлайн-оценка подготовленных компанией материалов
- Индивидуальные консультации при подготовке материалов для компаний
- Обратная связь и рекомендации по доработке подготовленных компанией материалов

Результатом станет детальная дорожная карта по выходу на целевые рынки

Этап 2.1. Подготовка к бизнес-миссии



Подготовка экспортной дорожной карты



Встречи с партнерами, продвижение на целевом рынке и участие в воркшопе

Встречи с партнерами будут проводиться при помощи платформы Converve, которая:

1. Кастомизирована для потребностей пользователей
2. Дает преимущества при организации событий
3. Функционирует как онлайн-сообщество до, во время и после встречи

При продвижении на целевых рынках будут использованы следующие каналы:



Пресс-релиз, реклама



E-mail рассылка



Специальный Веб-сайт*



Каталог миссии

* В процессе запуска официальный сайт программы экспортной акселерации



Воркшоп – специально разработанный тренинг для компаний-экспортеров в формате оффлайн-семинара по подготовке к выходу на целевые рынки. Ведущими являются приглашенные международные эксперты

Этап 2.2. Бизнес-миссия: План-график поездки на примере посещения выставки SIAL в Китае*

План проведения 5-дневной бизнес-миссии с посещением Китая**

Сентябрь 2020				Октябрь 2020
27 (Вс)	28 (Пн)	29 (Вт)	30 (Ср)	1 (Чт)
10:00 – 18:00 Регистрация и сбор, подготовка стендов	10:00 – 18:00 Участие в выставке день 1 / Встреча с другими участниками	10:00 – 18:00 Участие в выставке день 2 / Встреча с другими участниками	10:00 – 18:00 Участие в выставке день 3 / Встреча с другими участниками	10:00 – 15:00 Демонтаж оборудования
18:00 – 20:00 Брифинг - сессия	18:00 – 20:00 Проведение нетворкинг-сессия		18:00 – 20:00 Дебрифинг - сессия	

Нетворкинг-сессия:
Мероприятия, где у участников в более неформальной обстановке будет возможность пообщаться с потенциальными деловыми партнерами и клиентами, а также другими участниками. Компании также смогут пригласить своих собственных гостей на подобные мероприятия.

*Предварительно. Позднее выставка может быть заменена на аналогичную в отрасли
**Предварительно. Позднее расписание может быть скорректировано

В случае невозможности физического присутствия на бизнес-миссии, встречи с потенциальными партнерами и другие запланированные мероприятия будут организованы в онлайн-формате

Брифинг-сессия:
Сессия, которая включает в себя презентацию окончательного плана мероприятий бизнес-миссии, утвержденный график встреч для каждой компании, и углубленные презентации о ведении бизнеса на целевом рынке от местных экспертов.

Дебрифинг сессия:
Сессия для подведения итогов, где каждый участник может оставить личную обратную связь о прошедшей бизнес-миссии напрямую организаторам. Все комментарии будут записаны и приняты во внимание для улучшения программы и проведения следующих бизнес-миссий.



Этап 2.2. Бизнес-миссия. SIAL 2020 – международная выставка продуктов питания и специализированного оборудования*

SIAL CHINA – это международная выставка №1 в КНР по тематике продуктов питания, безалкогольных напитков, вин, спиртных напитков и специализированного оборудования.



Шанхай,
Китай



28 – 30 сен.
2020 г.

Профили выставки:

- Продукты питания
- Безалкогольные напитки
- Вина и спиртные напитки
- Специализированное оборудование для пищевой промышленности
- Пищевые технологии и упаковка
- Корма для домашних животных
- Садоводство
- Продукция и услуги индустрии гостеприимства

SIAL это:

- 195+ тыс. кв. метров экспозиции
- 3,4+ тыс. экспонентов
- 70+ стран-участников
- 123+ тыс. посетителей
- 20+ продуктовых секторов

*Предварительно; мероприятие определяется в ходе Этапа 1

В случае невозможности физического присутствия на бизнес-миссии, встречи с потенциальными партнерами и другие запланированные мероприятия будут организованы в онлайн-формате

Этап 2.2. Бизнес-миссия. СИЕ 2020 – международная выставка импортных товаров в Шанхае*

СИЕ CHINA – это специализированная выставка, на которой представлены различные категории импортируемой продукции на рынки Китая. Проводится при полной поддержке государства



Шанхай,
Китай



5 – 19 ноя.
2020 г.

Профили выставки:

Товары:

- **Продукты питания и сельскохозяйственные продукты**
- Высокопроизводительное интеллектуальное оборудование
- Бытовая электроника и бытовая техника
- Автомобили
- Одежда, аксессуары и потребительские товары
- Медицинское оборудование и медицинские товары

Услуги:

- Туризм
- Технологии
- Культура и образование
- Креативный дизайн
- Аутсорсинг

СИЕ это:

- 270+ тыс. кв. метров экспозиции
- 200+ ведущих компаний Fortune 500
- 3,8+ тыс. компаний-участников
- 60+ стран-участников

*Предварительно; мероприятие определяется в ходе Этапа 1

В случае невозможности физического присутствия на бизнес-миссии, встречи с потенциальными партнерами и другие запланированные мероприятия будут организованы в онлайн-формате

Этап 2.3. Подведение итогов и последующие действия

1. Подведение итогов проведенной миссии

- Каждый участник заполняет вопросник для подведения итогов в конце бизнес-миссии и определения последующих шагов

2. Сбор и анализ обратной связи

- Сбор обратной связи через 14 и 30 дней
- Анализ полученной обратной связи
- 30-минутное интервью с участниками бизнес-миссии

3. Исследование по итогам года

- Опрос компаний-участников через 360 дней, с помощью опросника, включающего обзор результатов по следующим блокам: рынок и финансы, продукт и стратегия, компетенции (экспорт и сотрудники), общая удовлетворенность программой

- Дальнейшие шаги по наработанным в течение поездки контактам для участников
- Статистические данные и обратная связь по бизнес-миссии для организаторов

- Оценка удовлетворенности участников
- Оценка потенциала эффективности бизнес-миссии участниками
- Возможность эффективного изучения ошибок

- Статистические данные для эффективного определения результатов и достижений бизнес-миссии
- При наличии согласия, полученные интервью могут быть использованы для публикации в качестве историй успеха

Контакты для связи



Шынгыс Торез

Руководитель проектов экспортной аналитики АО «Центр развития торговой политики» «QazTrade»

Email: cheengiso1@gmail.com

Тел: +7 701 850 5222



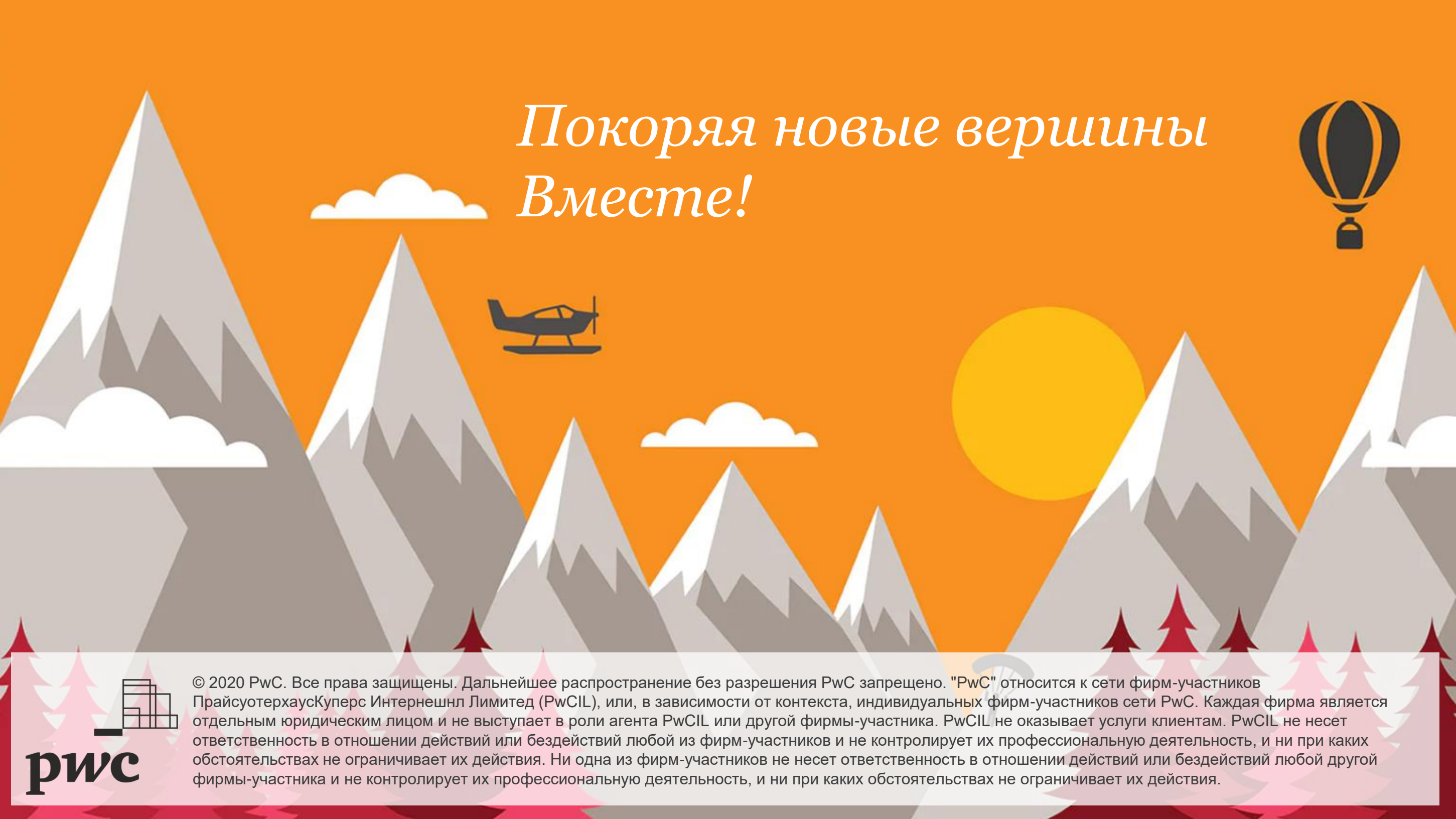
Аяулым Болатқызы

Старший консультант PwC в Казахстане, услуги государственным и частным компаниям

Email: ayaulym.bolatkyzy@pwc.com

Тел.: +7 702 777 3638

Общий email казахстанского экспортного акселератора: kz_pwc_export_acceleration@pwc.com



*Покоряя новые вершины
Вместе!*



© 2020 PwC. Все права защищены. Дальнейшее распространение без разрешения PwC запрещено. "PwC" относится к сети фирм-участников ПрайсуотерхаусКуперс Интернешнл Лимитед (PwCIL), или, в зависимости от контекста, индивидуальных фирм-участников сети PwC. Каждая фирма является отдельным юридическим лицом и не выступает в роли агента PwCIL или другой фирмы-участника. PwCIL не оказывает услуги клиентам. PwCIL не несет ответственность в отношении действий или бездействий любой из фирм-участников и не контролирует их профессиональную деятельность, и ни при каких обстоятельствах не ограничивает их действия. Ни одна из фирм-участников не несет ответственность в отношении действий или бездействий любой другой фирмы-участника и не контролирует их профессиональную деятельность, и ни при каких обстоятельствах не ограничивает их действия.