



РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР

РОСЭКСИМБАНК



# ФИНАНСОВЫЕ И НЕФИНАНСОВЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



## РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

**Основан:** 2015

**Акционеры:** 100% ВЭБ.РФ

**Агент Правительства РФ** по предоставлению  
субсидий в целях поддержки экспорта

**Уставной капитал:** 71,2 млрд. руб.



## ЭКСПАР

**Основан:** 2011

**Акционеры:** 100% РЭЦ

**Обязательства ЭКСПАР** обеспечены **гос. Гарантией РФ** на  
сумму до **20 млрд. долл. США** сроком до 31 декабря 2042 г.

**Уставной капитал:** 53, 5 млрд. руб.



## РОСЭКСИМБАНК

**Основан:** 1994

**Акционеры:** 69% ЭКСПАР, 39% РЭЦ

**Лицензия ЦБ РФ** № 2790—г от 05.02.2015 г.

**Уставный капитал:** 28,5 млрд рублей

Moody's  
Ba1

**АО «Российский экспортный центр»** - государственный институт поддержки несырьевого экспорта. Головная компания группы, которая является центром оказания нефинансовой поддержки и администрирования государственных субсидий в целях поддержки экспорта.

**АО «ЭКСПАР»** - первое экспортное страховое агентство в России, осуществляющее страхование экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков, а также российских инвестиций за рубежом от политических рисков

**АО РОСЭКСИМБАНК** - формирует основу финансовой поддержки экспортёров путём предоставления кредитно-гарантийных продуктов

### Ключевые показатели Группы РЭЦ

В 2019 году услугами РЭЦ воспользовалось более 11 000 экспортёров

ОБЪЕМ ПОДДЕРЖАННОГО ЭКСПОРТА  
19,5 МЛРД \$

ОБЪЕМ ПРЕДОСТАВЛЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ  
73,6 МЛРД РУБ.



# От регионов к зарубежью

## География международного и регионального присутствия



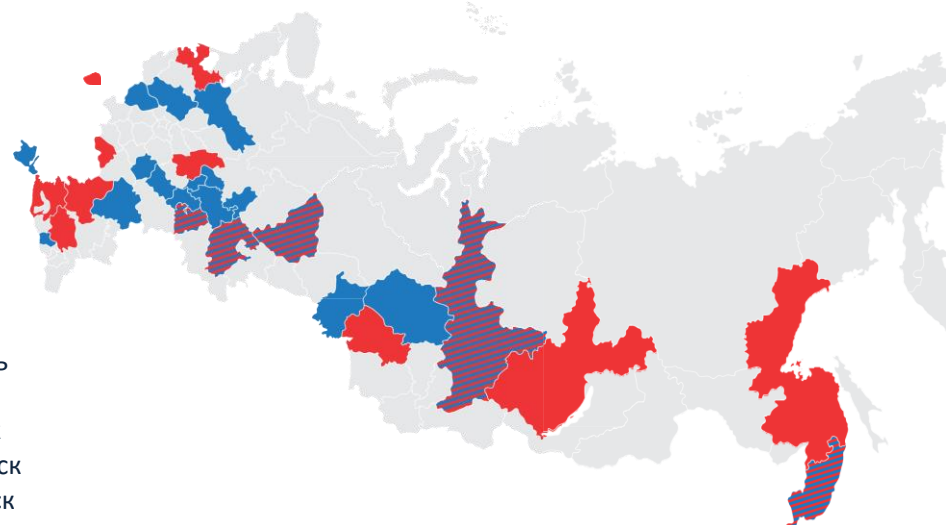
### Региональные представительства:

Белгород  
Владивосток  
Екатеринбург  
Иркутск  
Уфа  
Калининград  
Краснодар  
Красноярск  
Нижний Новгород  
Хабаровск  
Новосибирск  
Ростов-на-Дону  
Самара  
Санкт-Петербург  
Ставрополь



### Региональные партнеры:

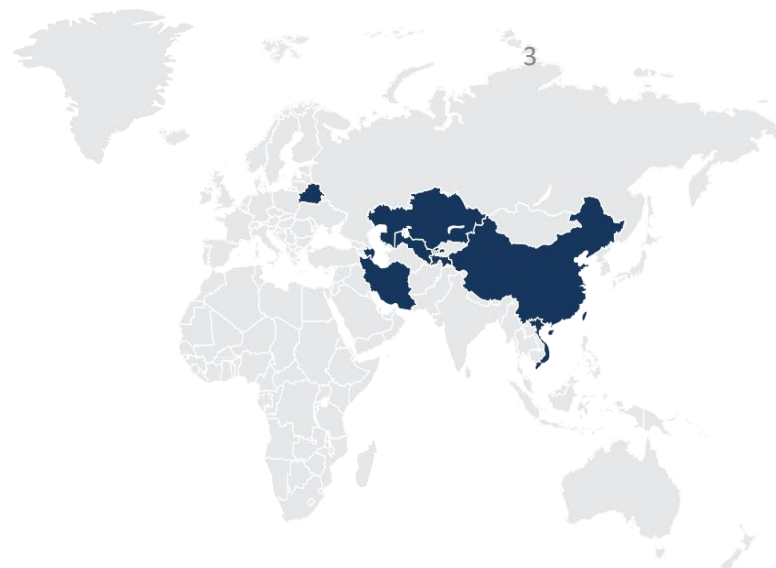
Великий Новгород  
Владивосток  
Волжский  
Вологда  
Екатеринбург  
Ижевск  
Казань  
Калуга  
Красноярск  
Орел  
Пермь  
Рязань  
Самара  
Саранск  
Симферополь  
Смоленск  
Томск  
Тюмень  
Ульяновск  
Уфа  
Чебоксары  
Черкесск  
Омск



### Зарубежные представительства:

Азербайджан  
Белоруссия  
Казахстан  
Индия  
Китай

Таджикистан  
Узбекистан  
Вьетнам  
ФРГ  
Турция



### Центры поддержки экспорта (ЦПЭ):

82 ЦПЭ\* в 2020 г.

\* - без учета Магаданской области, ЯНАО и г. Москвы

## УСЛУГИ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТНОГО ЦЕНТРА



### ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА

Подготовка  
аналитических  
исследований и  
обзоров по  
соответствующим  
вопросам внешней  
торговли



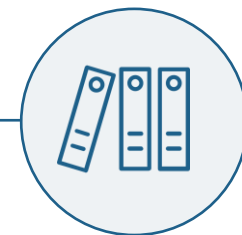
### ПОДДЕРЖКА В ПОЛУЧЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПАТЕНТОВ, СЕРТИФИКАЦИИ И ЛОГИСТИКИ

Предоставление  
поддержки в рамках  
требований к  
продукции, подготовки  
документов для  
экспортных поставок,  
отбор логистических  
компаний и  
таможенных брокеров



### ПРОМОУШЕН НА ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКАХ

Поиск потенциальных  
партнеров на целевых  
рынках, дью-дилиженс  
контрагентов,  
организация целевых  
мероприятий/бизнес  
миссий, участие в  
специализированных  
выставках



### АДМИНИСТРИРОВАНИЕ ТАМОЖЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ЭКСПОРТА

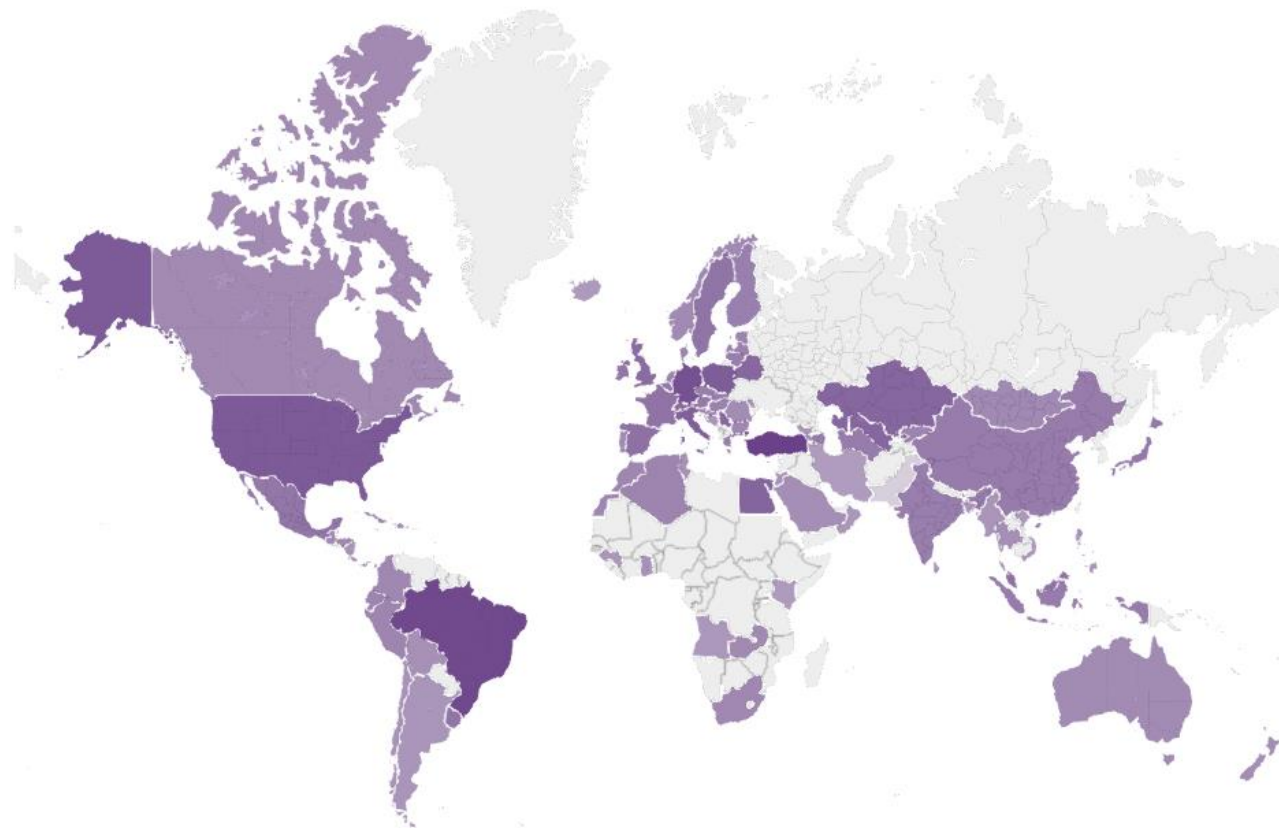
Помощь в соответствии  
требованиям налогового и  
таможенного  
законодательства, расчет  
таможенной стоимости  
товаров, подготовка  
документов для экспортной  
поставки и возврата НДС

## РЭЦ. ГЕОГРАФИЯ ПОДДЕРЖАННОГО ЭКСПОРТА

РЭЦ поддержал экспорт более чем в 150 стран

### ТОП-10 СТРАН ПО ПОДДЕРЖКЕ (млн. \$\$)

БРАЗИЛИЯ	1 512
ТУРЦИЯ	1 360
ЕГИПЕТ	1 215
ГЕРМАНИЯ	1 091
ПОЛЬША	946
США	808
ИТАЛИЯ	758
БЕЛОРУССИЯ	615
КАЗАХСТАН	595
ШВЕЙЦАРИЯ	499





РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР

РОСЭКСИМБАНК



# СУБСИДИАРНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

# ТРАНСПОРТИРОВКА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ (ПП 496)



Компенсация части затрат на транспортировку промышленной продукции на экспорт\*

## КОМПЕНСИРУЕМЫЕ ЗАТРАТЫ



**Ж/Д:** аренда, охрана вагонов, провозные платежи

**АВТО:** транспортировка на авто

**ВОДНЫЙ:** фрахт

**СВОИМ ХОДОМ:** на топливо

**ВОЗДУШНЫЙ:** (только для фармацевтической отрасли) - использование активных авиационных контейнеров, прием груза у отправителя, обработка и хранение груза в аэропортах, авиафрахт, услуги перевозчиков и (или) экспедиторов, страхование груза и др.

**СПЕЦ. ПЕРЕВОЗЧИКАМИ:** только для ювелирной отрасли

## РАЗМЕР СУБСИДИИ



## ЛИМИТЫ ЗАТРАТ ПО ВИДАМ ТРАНСПОРТА

**Ж/Д:** – 800 руб./км

**ВОДНЫЙ:**

40' контейнер – 300 000 руб.

20' контейнер – 160 000 руб.

**АВТО:**

(за 1 км пробега): до 1200 руб. в зависимости от отрасли

**СВОИМ ХОДОМ:**

(за 1 км пробега) – 45 руб.

Лимит субсидии на 1 компанию - 500 млн. руб.



## ТРЕБОВАНИЯ К ЭКСПОРТЕРАМ

- Юридическое лицо
- Производитель продукции / аффилированное лицо / уполномоченное лицо
- Не находится в процессе реорганизации, ликвидации и банкротства
- Отсутствует просроченная задолженность и неисполненные обязательства перед бюджетом

\* Субсидированию подлежат затраты на транспортировку продукции, коды ТН ВЭД которой указаны в Приказе Минпромторга России от 29.03.2019 №1021 с индексом <1>

# ТРАНСПОРТИРОВКА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ: АЛГОРИТМ УЧАСТИЯ В КВАЛИФИКАЦИОННОМ ОТБОРЕ



В 2020 году получать субсидия могут только компании, прошедшие квалификационный отбор в 2019 году.  
Для получения субсидии в 2021 году необходимо пройти квалификационный отбор с 01 по 31 августа 2020 г.

## КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ ОТБОР В 2020 ГОДУ:

- 1 Подготовить пакет документов
- 2 Направить пакет документов в РЭЦ в срок с 01 по 31 августа 2020 г.
- 3 Направить заявку на регистрацию в ГИИС «Электронный Бюджет»
- 4 По итогам рассмотрения и ранжирования заявок заключить трехстороннее соглашение с РЭЦ и Минпромторгом России о предоставлении субсидии в форме электронного документа в системе ГИИС «Электронный бюджет»



Основным фактором, влияющим на возможность заключения соглашения, является плановый показатель результативности использования субсидии, который определяется на основе фактических и планируемых поставок, а также планового размера субсидии

\* С подробной информацией о необходимых документах можно ознакомиться на сайте [exportcenter.ru](https://exportcenter.ru)



## ПЕРЕЧЕНЬ НЕОБХОДИМЫХ ДОКУМЕНТОВ\*

- Заявка на участие в квалификационном отборе
- Справка об отсутствии неисполненных обязанностей перед бюджетом
- Справка, подтверждающая соответствие экспортера обязательным требованиям
- Программа поставок продукции организации на период с 1 августа 2020 г. по 31 июля 2021 г.
- Справка об аффилированности
- КППК (при наличии) / Справка о реализации организацией отдельных решений Правительства РФ (при наличии)





# ТРАНСПОРТИРОВКА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ: АЛГОРИТМ ПОЛУЧЕНИЯ СУБСИДИИ

Для компаний, прошедших квалификационный отбор

1 Подготовить пакет документов

2 Направить пакет документов в РЭЦ до 01 сентября

3 Получить компенсационную выплату до 31 декабря

**i** Объем субсидии, подлежащей выплате, рассчитывается с учетом фактического выполнения плана поставок и достижения показателя результативности использования субсидии.

В случае достижения планового значения показателя результативности компания получает субсидию в полном объеме, но не более заявленного на квалификационном отборе.

В случае недостижения планового значения показателя результативности компания получает субсидию в объеме, уменьшенном пропорционально его выполнению, и уплачивает штраф согласно ПП РФ 496.



## ПЕРЕЧЕНЬ НЕОБХОДИМЫХ ДОКУМЕНТОВ

- Заявление на предоставление субсидии
- Справка об отсутствии неисполненных обязанностей перед бюджетом
- Справка, подтверждающая соответствие экспортера обязательным требованиям
- Расчет размера субсидии
- Документы, подтверждающие производство продукции на территории РФ
- Копии документов, подтверждающие фактически понесенные затраты
- Отчет о выполнении планового объема поставок



\* С подробной информацией о необходимых документах можно ознакомиться на сайте [exportcenter.ru](https://exportcenter.ru)

# ПОДДЕРЖКА ЗАРУБЕЖНОЙ РЕГИСТРАЦИИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Постановление Правительства РФ от 15 декабря 2016 г. № 1368



Компенсация части затрат, связанных с регистрацией на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности (ОИС) в I - III кварталах текущего года и IV квартале предшествующего года

## КОМПЕНСИРУЕМЫЕ ЗАТРАТЫ И РАЗМЕРЫ СУБСИДИИ

Компенсации подлежат затраты, связанные с регистрацией на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности, принадлежащих организациям

ТИП ЗАЯВКИ	ОПЛАТА ПОШЛИН	ДЕЛОПРОИЗВОДСТВО
Международная Заявка РСТ	100 % компенсация	70% компенсация (но не более предельных значений: от 50 до 525 тыс. руб. в зависимости типа заявки и страны)
Заявка в зарубежное национальное/региональное патентное ведомство (изобретение, полезная модель, промышленный образец)		
Заявка на международную регистрацию товарного знака в соответствии с Мадридским соглашением/протоколом		
Заявка на международную регистрацию промышленного образца в соответствии с Женевским актом Гаагского соглашения		



## ТРЕБОВАНИЯ К ЭКСПОРТЕРАМ

- Российское юридическое лицо РФ
- Является производителем товаров, услуг, работ и технологий, включающих ОИС
- Является правообладателем ОИС, (со-) заявителем в соответствующие ведомства по этим ОИС, непосредственно понёсшим затраты
- Не получает средства из бюджета на аналогичные цели
- Не находится в процессе реорганизации, ликвидации и банкротства
- Отсутствует просроченная задолженность и неисполненные обязательства перед бюджетом

# ПОДДЕРЖКА ЗАРУБЕЖНОЙ РЕГИСТРАЦИИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ: АЛГОРИТМ ПОЛУЧЕНИЯ

- 1 Подготовить пакет документов
- 2 Направить пакет документов в РЭЦ ежеквартально до 10 октября 2020
- 3 Получить уведомление о принятии документов  
(15 рабочих дней после подачи)
- 4 Получить от МИНПРОМТОРГ соглашение о субсидировании  
- до 30 ноября 2020 (не позднее 3 рабочих дней после 25-го  
числа 2-го месяца, следующего за отчетным кварталом)
- 5 Заключить трехстороннее соглашение с РЭЦ и МИНПРОМТОРГ России  
о предоставлении субсидии в форме электронного документа в системе  
ГИИС «Электронный бюджет» (8 рабочих дней)
- 6 Получить компенсационную выплату (10 рабочих дней)



## ПЕРЕЧЕНЬ НЕОБХОДИМЫХ ДОКУМЕНТОВ\*

- Заявление на предоставление субсидии
- Справка, подтверждающая соответствие экспортера обязательным требованиям
- Справка об отсутствии неисполненных обязанностей перед бюджетом
- Копии заявок и расчет размера субсидии
- Копии документов, подтверждающие понесенные затраты на регистрацию ОИС
- Обоснование целесообразности правовой охраны предлагаемого ОИС за рубежом
- Корпоративная программа правовой охраны интеллектуальной собственности
- Документы, подтверждающие поступление заявок/гос. регистрацию ОИС



\* Подробнее о документах на сайте [exportcenter.ru](https://exportcenter.ru) и в постановлении ПП РФ 1368

# СЕРТИФИКАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ (ПП 1007)

Постановление Правительства РФ № 1007 от 08.07.2020 г.



Компенсация части затрат, связанных с сертификацией и омологацией продукции на внешних рынках

## КОМПЕНСИРУЕМЫЕ ЗАТРАТЫ

а. Затраты, связанные с сертификацией продукции на внешних рынках:

- проведение испытаний образцов продукции
- проведение инспекционной проверки производства продукции
- получение документа об оценке соответствия продукции требованиям государства – импортера
- транспортировка, хранение и утилизацию образцов продукции для проведения испытаний

б. Затраты, связанные с сертификацией и омологацией продукции на внешних рынках:

- затраты на проведение НИОКР
- затраты на проведение испытаний опытного образца, созданного в результате выполнения НИОКР
- затраты, связанные с сертификацией из пункта а.

## РАЗМЕР СУБСИДИИ

Сертификация

- **80%** понесенных затрат

Омологация

- **50%** понесенных затрат

### ЛИМИТЫ СУБСИДИИ

- стоимость поставленной продукции, либо стоимость продукции, в отношении которой принято обязательство о поставке в течение 3 лет с даты заключения соглашения о предоставлении субсидии, в **10 раз** превышает объем субсидии
- лимиты по отраслям (от суммы доведенных бюджетных обязательств):
  - машиностроение **48%**
  - обрабатывающие отрасли **45%**
  - прочие отрасли **7%**



## ТРЕБОВАНИЯ К ОРГАНИЗАЦИИ

- Отсутствует просроченная задолженность и неисполненные обязательства перед бюджетом и ФНС
- Не находится в процессе реорганизации, ликвидации и банкротства
- Не получает средства из бюджета на аналогичные цели
- Является владельцем прав на конструкторскую и (или) техническую документацию экспортной продукции (для получателей субсидии на омологацию)

# СЕРТИФИКАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ: АЛГОРИТМ ПОЛУЧЕНИЯ

- 1 Подготовить пакет необходимых документов
- 2 Направить пакет документов в АО «РЭЦ» (не позднее 10-го числа месяца после окончания квартала)
- 3 После рассмотрения документов заключить соглашение о предоставлении субсидии с Минпромторгом РФ и РЭЦ в ГИИС «Электронный бюджет» (5 раб. дней со дня его размещения в ГИИС)
- 4 Получить субсидию на расчетный счет (10 раб. дней после принятия решения)
- 5 Предоставить отчет о достижении результата предоставления субсидии и показателя, необходимого для достижения результата предоставления субсидии не позднее 15 февраля года, следующего за отчетным



## ПЕРЕЧЕНЬ НЕОБХОДИМЫХ ДОКУМЕНТОВ

- Заявление заключении соглашения о предоставлении субсидии
- Справка об отсутствии неисполненных обязанностей перед ФНС
- Справка о соответствии обязательным требованиям постановления
- Расчет размера субсидии
- Сведения об аффилированных лицах, дилерах, трейдерах и др., осуществляющих поставки экспортной продукции
- Документы, подтверждающие фактически понесенные затраты на сертификацию / омологацию
- Документы, подтверждающие поставку (обязательство)

**Срок подачи заявок в 2020 году - до 10 октября!**

*(бюджет программы в 2020 году (по состоянию на 30 июля) - 881 млн.руб.)*

E-mail: [certificate@exportcenter.ru](mailto:certificate@exportcenter.ru)

# УЧАСТИЕ В ВЫСТАВОЧНО-ЯРМАРОЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ И ДЕЛОВЫХ МИССИЯХ

Постановление Правительства РФ от 28 марта 2019 г. РФ № 342



## Софинансирование части затрат, связанных участием в выставочно-ярмарочных мероприятиях и деловых миссиях

### СОФИНАНСИРУЕМЫЕ ЗАТРАТЫ. ВЫСТАВКИ

- Аренда выставочных площадей\*
- Застройка и сопровождение выставочных стендов в рамках национальной коллективной экспозиции, в т.ч. разработка дизайн-проекта выставочного стенда, аккредитация застройщика, изготовление ,транспортировка, монтаж, демонтаж конструктивных элементов стенда, оформление и оснащение стенда, аренда необходимого оборудования и мебели
- Доставка выставочных образцов, в т.ч. затраты на их таможенное оформление и страхование

### РАЗМЕР СОФИНАНСИРОВАНИЯ

80 % затрат - для МСП компаний

50 % затрат - для остальных компаний

(\*100 % затрат с 2021 г.)

### СОФИНАНСИРУЕМЫЕ ЗАТРАТЫ. ДЕЛОВЫЕ МИССИИ

- Аренда, застройка и оформление площадей
- Администрирование и организация проведения деловых мероприятий,
- Оплата регистрационных сборов, формирование пакета участника
- Оплата транспортных расходов, связанных с обеспечением коллективных перевозок российских участников в стране проведения международного мероприятия с целью реализации его деловой программы
- Информационное продвижение, в т.ч. затраты на рекламу мероприятия, разработку, изготовление и тиражирование раздаточных материалов
- Привлечение и организация деловых встреч с потенциальными иностранными потребителями

### РАЗМЕР СОФИНАНСИРОВАНИЯ

100 % затрат

# УЧАСТИЕ В ВЫСТАВОЧНО-ЯРМАРОЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ И ДЕЛОВЫХ МИССИЯХ: ТРЕБОВАНИЯ К ЭКСПОРТЕРАМ И АЛГОРИТМ ПОЛУЧЕНИЯ



## ТРЕБОВАНИЯ К ЭКСПОРТЕРАМ

- Юридическое лицо РФ, являющееся непосредственным производителем продукции или его аффилированным лицом
- Не получает средства из бюджета на аналогичные цели
- Не находится в процессе реорганизации, ликвидации и банкротства
- Отсутствует просроченная задолженность и неисполненные обязательства перед бюджетом
- Отсутствует задолженность по налогам и сборам



## КРИТЕРИИ ОТБОРА

- Опыт экспортных поставок за посл. 3 года
- Опыт участия в мероприятиях по продвижению на зарубежные рынки за посл. 3 года
- Наличие информации о потенциальных зарубежных рынках сбыта
- Наличие предварительной оценки спроса
- Наличие сайта на иностранном языке
- Наличие пунктов постпродажного обслуживания за рубежом (для технически сложных товаров)
- Наличие кадров для организации ВЭД



## ПЕРЕЧЕНЬ НЕОБХОДИМЫХ ДОКУМЕНТОВ\*

- Заявление об участии
- Выписка из ЕГРЮЛ, реестра МСП
- Справка об отсутствии неисполненных обязанностей перед бюджетом
- Справка, подтверждающая соответствие экспортера обязательным требованиям
- Копии лицензий, сертификатов, деклараций



\* Подробнее о документах на сайте [exportcenter.ru](http://exportcenter.ru)

## АЛГОРИТМ ПОЛУЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

1

Выбрать мероприятие на сайте РЭЦ

2

Зарегистрироваться на сайте РЭЦ и заполнить форму регистрации на мероприятие

3

Подготовить и направить в РЭЦ сканы и оригиналы документов (за 30 дн. до деловой миссии / за 120 дн. до выставки)

4

Ознакомиться с результатами отбора на сайте РЭЦ (14 дней со дня регистрации заявления)

5

Подписать соглашение об участии

6

Принять участие в мероприятии



# ДЕЛОВАЯ МИССИЯ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ в АЗЕРБАЙДЖАН

Даты: ноябрь 2019 г.



## ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

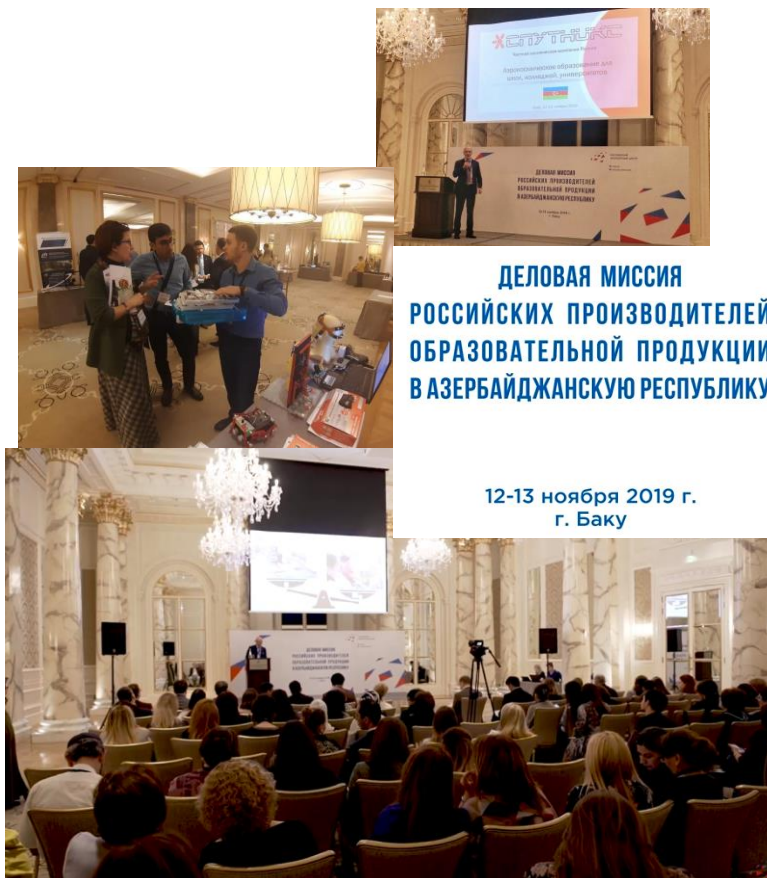
Российские компании представили собственные разработки инновационных образовательных решений, учебную технику, программное обеспечение, школьную мебель, оборудование и инструменты для развития творческих способностей детей, которые высоко зарекомендовали себя как в России, так и за рубежом.

- Участники: **18** российских компаний
- Целевые контакты: более **200** встреч
- Посещение профильных учреждений:
  - Бакинский государственный центр профобразования по промышленности и инновациям
  - Азербайджано-французский университет (UFAZ)
  - Школа-лицей №6 имени Тофика Исмаилова

В ходе конференции и выставки был зафиксирован большой интерес к отечественным высокотехнологичным средствам обучения со стороны Министерства образования Республики Азербайджан.

Получены первые запросы на оснащение учебных заведений российской продукцией

Ссылка на отчетный видеосюжет: <https://youtu.be/dyZRw2bBLvk>





# КОРПОРАТИВНЫЕ ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

## СТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ОТ 23 ФЕВРАЛЯ 2019 ГОДА № 191



### Корпоративная программа повышения конкурентоспособности (КППК)

КППК – программа деятельности организации, направленная на повышение конкурентоспособности, увеличение объемов производства и экспорта продукции



### Государственная поддержка организаций, реализующих КППК

Предоставление организациям, реализующим КППК, доступ к механизмам льготного кредитования по направлениям:

- инвестиционное финансирование на создание/модернизацию экспорто-ориентированного производства в России и/или за рубежом
- финансирование инвестиционно-строительных проектов за рубежом (ЕРС-контакты)
- иное финансирование (торговое финансирование)
- финансирование иностранных покупателей или банков иностранных покупателей



### Максимальный размер финансирования, попадающий под субсидирование в рамках одного экспортного проекта

- до 60 млрд руб. по инвестиционным кредитам
- до 30 млрд руб. по прочим кредитам



### Сроки реализации КППК

устанавливается до 5 лет (окончание реализации не позднее 31 декабря 2024 года)



### Субсидия, предоставленная финансирующему банку, оставляет:

- до 4,5% годовых от коммерческой ставки банка (при участии в КППК)
- до 3% годовых – в 2020 году для иного финансирования (безучастия в КППК)

# ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

## К ОРГАНИЗАЦИЯМ, РЕАЛИЗУЮЩИМ КППК



### Подтверждение факта производства

*соблюдается одно из следующих условий*

- получено заключение о подтверждении производства продукции на территории РФ (в соответствии с ПП-719)
- предоставлено письменное обязательство по получению заключения о подтверждении производства продукции
- получена лицензия на производство лекарственных средств – для производителей фармацевтической продукции
- предоставлена копия сертификата о происхождении товара (сборочного комплекта продукции), выданного уполномоченным органом Российской Федерации, по которому Российская Федерация является страной происхождения сборочного комплекта продукции либо письменное обязательство по получению такого сертификата



### Отсутствие просрочек и задолженности

- Отсутствует неисполненная обязанность по уплате налогов, сборов, страховых взносов, пеней, штрафов и процентов по ним
- Отсутствует иная просроченная задолженность перед бюджетами бюджетной системы Российской Федерации

*не ранее чем за 30 дней до подачи заявки*



### Нормативные условия

- Не является иностранным юридическим лицом, а также «офшорной» компанией (доля участия иностранной компанией в УК более 50%)
- В течение 3 последних лет не находился в процессе ликвидации или банкротства



РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР

РОСЭКСИМБАНК



# НЕФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ ГРУППЫ РЭЦ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Продуктовое предложение



АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОНЛАЙН  
ОТЧЕТЫ И СЕРВИСЫ

Система отчетов по статистике торговли России и стран мира в разрезах (товар, страна, регион отправителя, по импорту стран мира, отраслей, мировой торговле товарами), порталы «Экспорт регионов» и «Навигатор по барьерам и требованиям рынков».

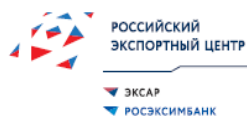
МАРКЕТИНГОВЫЙ  
ОБЗОР ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ

Предоставление маркетинговой информации по выбранным целевым рынкам и продуктам.

Целевой клиент	МСП. Экспортеры / потенциальные экспортеры	МСП. Экспортеры / потенциальные экспортеры
Формат и механизм Предоставления	Онлайн отчеты (PDF) / интерактивные онлайн сервисы - вход через личный кабинет экспортера	Два способа оказания услуги: 1. ЦПЭ – софинансирование 80/20%; 2. Аккредитованные партнеры РЭЦ. При обращении в РЭЦ подбирается оптимальная схема. Платный продукт – стоимость определяется ТЗ.
Результат предоставления услуги	<div>▶ Экспортный товарный отчет - информация о российском экспорте по выбранному товару</div> <div>▶ Страновой импортный / экспортный профиль - информация по импорту выбранной страны и по российскому экспорту</div> <div>▶ «Экспорт регионов» - комплексная онлайн аналитика по экспорту регионов РФ</div> <div>▶ «Навигатор по барьерам» - информация о тарифных и нетарифных барьерах для поставок товаров в страны мира</div>	Отчет с информацией о целевых страновых рынках, о модели дистрибуции и потенциальных импортерах, об условиях доступа и требованиях рынка стран импортеров
Срок оказания услуги	Моментально	Определяется ТЗ
Преимущества и особенности продукта	<div>– Консолидированная, обработанная, русскоязычная, актуальная информация, основанная на национальных и международных источниках и аналитике РЭЦ.</div> <div>– Не предполагает дополнительных издержек - предоставляется бесплатно и в несколько кликов.</div> <div>– Полезна как начинающим экспортерам - для разработки стратегии выхода на внешние рынки, так и действующим - для диверсификации своих поставок.</div>	<div>– Кастомизированный отчет</div> <div>– Информация: по рынку (объем, потребители и особенности потребления, основные бренды, каналы продаж, конкурентная среда и ключевые игроки); о продвижении и потенциальном спросе (модель дистрибуции, перечень потенциальных компаний-импортеров, отраслевые мероприятия и выставки); об особенностях экспорта товара из России</div>



# ЭКСПОРТНЫЙ ТОВАРНЫЙ ОТЧЕТ – ПРИМЕР КОД ТН ВЭД 2905



## 2905 — Ациклические спирты

Справка по экспорту товара за: 2019 год

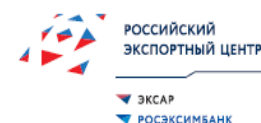
### Динамика экспорта

	2015	2016	2017	2018	2019
<b>тыс \$</b>					
показатель	526 723	401 416	636 539	811 422	661 243
прирост*	-283 704	-125 307	+235 122	+174 883	-150 178
темп, %*	-35,0	-23,8	+58,6	+27,5	-18,5
<b>тонн</b>					
показатель	1 526 672	1 752 667	1 893 364	2 058 096	2 296 608
прирост*	-207 476	+225 995	+140 697	+164 732	+238 511
темп, %*	-12,0	+14,8	+8,0	+8,7	+11,6

\* к аналогичному периоду предыдущего года

### География экспорта по стоимости

Регион	2015	2016	2017	2018	2019
<b>тыс \$</b>					
Всего	526 723	401 416	636 539	811 422	661 243
СНГ	66 301	91 909	136 876	150 376	131 205
Европа	352 996	268 282	436 094	558 296	440 298
Восточная Азия	53 131	7 423	3 842	12 703	8 713
АТР, кроме Восточной Азии	969	1 013	721	6 528	2 875
Ближний Восток	35 177	21 217	33 773	44 818	19 017
Африка	125	108	142	1 002	273
Северная Америка	258	148	472	996	1 236
Латинская Америка	—	19	185	1 600	501
Трейдера и офшоры	17 767	11 296	24 433	35 103	57 125



## 2905 — Ациклические спирты

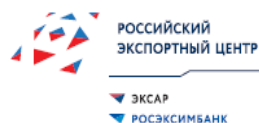
Справка по экспорту товара за: 2019 год

### Основные страны экспорта по стоимости

Страна	2017	2018	2019	2019		
	тыс \$			доля	рост, тыс \$	темп, %
1 Финляндия	223 893	280 124	210 000	31,8%	-70 125	-25,0
2 Польша	78 733	112 638	101 572	15,4%	-11 066	-9,8
3 Белоруссия	91 515	94 413	78 413	11,9%	-16 001	-16,9
4 Нидерланды	20 507	34 992	54 800	8,3%	+19 808	+56,6
5 Словакия	51 972	49 532	42 792	6,5%	-6 740	-13,6
6 Литва	25 977	39 092	38 259	5,8%	-833	-2,1
7 Румыния	30 807	33 444	28 367	4,3%	-5 077	-15,2
8 Казахстан	20 859	28 684	26 032	3,9%	-2 652	-9,2
9 Турция	27 557	43 590	17 008	2,6%	-26 582	-61,0
10 Украина	20 707	23 777	15 848	2,4%	-7 928	-33,3
11 Китай	2 124	10 161	7 214	1,1%	-2 948	-29,0
12 Азербайджан	482	169	4 896	0,7%	+4 727	↗
13 Узбекистан	2 687	2 635	4 288	0,6%	+1 654	+62,8
14 Бельгия	5 972	23 679	4 170	0,6%	-19 509	-82,4
15 Латвия	2 418	4 313	3 180	0,5%	-1 133	-26,3
16 Индия	704	6 522	2 875	0,4%	-3 647	-55,9
17 Германия	5 218	5 181	2 746	0,4%	-2 435	-47,0
18 Швейцария	3 671	110	2 325	0,4%	+2 216	↗
19 Чехия	3 290	5 032	1 388	0,2%	-3 644	-72,4
20 ОАЭ	6 063	0	0	0,0%	-0	-98,3

\* Включены все страны, имевшие долю 0,5% и выше хотя бы в один из периодов

# ЭКСПОРТНЫЙ ТОВАРНЫЙ ОТЧЕТ – ПРИМЕР КОД ТН ВЭД 2905

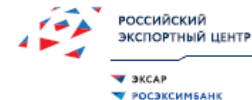


## 2905 — Ациклические спирты

Справка по экспорту товара за: июнь 2020 года

### Страны растущего экспорта по стоимости

Страна	6 мес. 2020		
	рост, тыс \$	темп, %	экспорт, тыс \$
1 Великобритания	+3 983	+267,5	5 472
2 Казахстан	+1 380	+13,3	11 770
3 Болгария	+658	+963,7	726
4 Китай	+485	+12,7	4 311
5 Грузия	+369	↗	402
6 Мальта	+265	↗	265
7 Швеция	+192	+197,3	290
8 Гана	+103	+122,5	188
9 Италия	+95	+86,3	205
10 Узбекистан	+42	+2,1	2 051
11 Армения	+41	+44,8	131
12 США	+36	+5,5	696
13 Словения	+27	+73,8	63
14 Монголия	+26	↗	26
15 Аргентина	+25	↗	25



## 2905 — Ациклические спирты

Справка по экспорту товара за: июнь 2020 года

### Динамика экспорта

	2016	2017	2018	2019	6 мес. 2020
тыс \$					
показатель	401 416	636 539	811 422	661 243	268 708
прирост*	-125 307	+235 122	+174 883	-150 178	-91 352
темп, %*	-23,8	+58,6	+27,5	-18,5	-25,4
тонн					
показатель	1 752 667	1 893 364	2 058 096	2 296 608	1 237 290
прирост*	+225 995	+140 697	+164 732	+238 511	+102 700
темп, %*	+14,8	+8,0	+8,7	+11,6	+9,1

\* к аналогичному периоду предыдущего года

### География экспорта по весу

Регион	2016	2017	2018	2019	6 мес. 2020
вес, тонн					
Всего	1 752 667	1 893 364	2 058 096	2 296 608	1 237 290
СНГ	172 754	233 011	256 144	267 817	144 368
Европа	1 488 549	1 531 224	1 608 066	1 709 865	955 152
Восточная Азия	27 994	5 391	14 945	12 954	10 377
АТР, кроме Восточной Азии	934	767	8 061	4 929	0
Ближний Восток	43 803	67 449	88 567	52 065	32 314
Африка	84	149	1 443	291	243
Северная Америка	1	287	916	706	472
Латинская Америка	24	201	2 200	904	198
Трейдеры и офшоры	18 524	54 886	77 755	247 076	94 166

ПОИСК ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ

ПОИСК РОССИЙСКОГО ПОСТАВЩИКА

Продуктовое предложение



Услуга заключается в поиске потенциальных покупателей на выбранном целевом рынке, проявивших интерес и готовых вступить в предметные переговоры, а также предоставлении набора рекомендаций по развитию дальнейшего переговорного процесса

Услуга заключается в поиске поставщиков российских товаров, работ и услуг по запросу иностранного покупателя, проявивших интерес к запросу и готовых вступить в предметные переговоры

Целевой клиент

Российские юридические лица/ИП, которые имеют опыт экспортной деятельности или являются начинающим экспортером с высокой степенью организационной готовности к экспорту

Иностранный покупатель

Формат и механизм предоставления

Направление запроса через сайт РЭЦ, контакт-центр, региональную сеть РЭЦ, ЦПЭ ► формирование предварительного списка потенциальных партнеров на целевом рынке ► автоматическое формирование и направление отчета со списком потенциальных покупателей

Направление запроса через сайт РЭЦ, контакт-центр, зарубежную сеть РЭЦ ► Поиск через собственную региональную сеть РЭЦ и центры поддержки экспорта (ЦПЭ) ► Предоставление иностранному покупателю списка потенциальных поставщиков российской продукции ► последующий контроль мэтчинга

Результат предоставления услуги

Сформирован перечень заинтересованных в переговорах потенциальных иностранных покупателей с персональными контактными данными для связи

Сформирован отчет со списком потенциальных российских поставщиков, проявивших интерес к запросу и готовых вступить в предметные переговоры (с приложением коммерческих предложений и/или презентаций при наличии)

Срок оказания услуги

порядка 22 рабочих дней

3 рабочих дня – предоставление списка;  
10 рабочих дней – контроль мэтчинга

Преимущества и особенности продукта



- Последующее оказание содействия в проведении переговорного процесса и организации коммуникации с найденными контрагентами; доведение до заключения экспортного контракта
- Сервис предоставляется на бесплатной основе без ограничения по странам
- Эффективен при планировании и проведении бизнес миссий и выставок

- Быстрая проработка заинтересованности на российской стороне по конкретному запросу от импортёра
- Готовность импортеров заключать контракт в сжатые сроки



Продуктовое предложение



ЭКСПЕРТИЗА В ЦЕЛЯХ ВЫДАЧИ ЭКСПОРТНЫХ  
ЛИЦЕНЗИЙ

Экспертиза документов и сведений, представленных участниками ВЭД, в целях выдачи лицензий на экспорт отдельных товаров

Целевой клиент

Формат и механизм предоставления

Результат предоставления услуги

Срок оказания услуги

Российский экспортер, международная организация, осуществляющая или планирующая осуществлять экспорт российских товаров, подлежащих лицензированию, на международный рынок (экспортеры российской продукции)

Подача заявления на выдачу лицензии на экспорт в региональные подразделения ► Выполнение экспертизы представленных документов и направление экспертного заключения и документов в Минпромторг России ► Выдача лицензии на бумажном носителе, либо в форме электронных документов

Выдана лицензия на осуществление экспортных операций с отдельными видами товаров

15 рабочих дней

Преимущества и особенности продукта



- Дополнительная экспертиза документов до передачи в Минпромторг России со стороны специалиста АО РЭЦ, позволяет доработать документы, исправить ошибки без потери оплаченной государственной пошлины за лицензию.
- Ускоренный порядок получения лицензии на экспорт

СЕРТИФИКАТ СВОБОДНОЙ ПРОДАЖИ

Оформление и выдача сертификата свободной продажи, необходимого для ввоза некоторых товарных категорий отечественной продукции в иностранные государства

Российское юридическое лицо/ ИП, а также иностранное юридическое лицо или не являющаяся юридическим лицом по праву иностранного государства организация, которые не являются российскими лицами

Подача заявления о выдаче сертификата свободной продажи ► Проверка представленных документов на полноту и достоверность содержащихся в них сведений, в том числе проверка действия документов (декларации о соответствии, сертификаты соответствия) ► Оформление и выдача сертификата свободной продажи

Оформлен и выдан сертификат свободной продажи

20 рабочих дней

- Исключительные полномочиями на оформление и выдачу сертификатов свободной продажи.



Продуктовое предложение



<div>КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО ВОПРОСАМ ОЦЕНКИ СООТВЕТСТВИЯ ПРОДУКЦИИ</div> <p>Консультирование о требованиях, установленных на внешних рынках, которым необходимо обеспечить соответствие российской продукции для выпуска в обращение на внешние рынки</p>		<div>КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ О МЕРАХ ПАТЕНТНО-ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ</div> <p>Консультации и рекомендации по патентно-правовой охране продукции/технологии в РФ и за рубежом, включая</p>
Целевой клиент	Российский экспортер, российский инвестор, осуществляющий инвестиции за пределами территории РФ, их иностранные контрагенты по соответствующим сделкам	Российский экспортер, осуществляющий или планирующий осуществлять экспорт российской продукции (услуг) на международный рынок (экспортеры российской продукции/услуг)
Формат и механизм предоставления	Услуги предоставляются экспортеру адресно, на основании запросов	Услуги предоставляются экспортеру адресно, на основании запросов
Результат предоставления услуги	Консультация в письменном или устном формате	Письменные рекомендации по патентно-правовой защите продукции/технологии компании в странах предполагаемого экспорта.
Срок оказания услуги	от 14 рабочих дней	10 рабочих дней
Преимущества и особенности продукта	<p>Предоставление комплексного продукта, трансформируемого под каждого клиента в соответствии с запросной позицией из блоков:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– предоставления сведений о требованиях на внешнем рынке;</li><li>– предоставления сведений о процедурах оценки соответствия на внешнем рынке;</li><li>– определение органа по оценке соответствия, способного выдать требуемый на внешнем рынке документ об оценке соответствия;</li><li>– сопровождение работ по оценке соответствия в органах по оценке соответствия.</li></ul> <p><b>Доступны ОНЛАЙН продукты:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Справочник экспортера. Основные ограничения экспорта товаров, связанные с техническими барьерами в торговле, пути и способы их преодоления</li><li>• Информационные материалы об общих требованиях к продукции и общему порядку проведения оценки соответствия</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Индивидуальная выработка письменных рекомендаций по патентно-правовой охране разработок компании и регистрации товарного знака за рубежом;</li><li>– Формирование предложений по оптимальным процедурам правовой охраны за рубежом объектов патентных прав (изобретения, полезные модели, промышленные образцы) и товарных знаков;</li><li>– Проведение ориентировочных расчетов затрат на регистрацию товарного знака и объектов патентных прав за рубежом по выбранной процедуре.</li></ul> <p><b>Доступны ОНЛАЙН продукты:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Руководство по интеллектуальной собственности для бизнеса: Патентование для МСП / Промышленные образцы для МСП / Товарные знаки для МСП</li></ul>






Продуктовое предложение

Правовая охрана объектов патентного права за рубежом	<p>Оформление, подача и ведение делопроизводства по:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>международным заявкам РСТ.</li><li>заявкам на регистрацию ОИС, поданным в зарубежные национальные и региональные патентные ведомства.</li><li>заявкам на международную регистрацию товарного знака в соответствии с Мадридским соглашением о международной регистрации знаков</li><li>заявкам на регистрацию товарного знака, поданным в зарубежные национальные и региональные патентные ведомства.</li></ul>
Юридические услуги в области интеллектуальной собственности	<ul style="list-style-type: none"><li>Анализ, подготовка и оформление лицензионных договоров и договоров отчуждения исключительного права на объекты интеллектуальной собственности.</li><li>Подготовка необходимой документации для оформления секретов производства (ноу-хау) в качестве результата интеллектуальной деятельности.</li><li>Анализ и выработка рекомендаций по совершенствованию системы управления интеллектуальной собственностью в компании.</li><li>Сопровождение споров по объектам интеллектуальной собственности, в том числе в Суде по интеллектуальным правам.</li></ul>
Оценка и учет нематериальных активов	<ul style="list-style-type: none"><li>Оценка стоимости исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности.</li><li>Бухгалтерский и налоговый учет исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности в качестве нематериальных активов.</li><li>Выработка рекомендаций по увеличению стоимости компании за счет формирования, рыночной оценки и корректного отражения нематериальных активов на балансе компании.</li></ul>
Проведение патентных исследований	<ul style="list-style-type: none"><li>Оценка патентоспособности</li><li>Патентно-информационный поиск</li><li>Фирменный и именной патентный поиск</li><li>Формирование патентного ландшафта</li><li>Исследование патентной чистоты</li></ul>



Результат предоставления услуги

<ol style="list-style-type: none"><li>Патент.</li><li>Свидетельство о регистрации товарного знака.</li><li>Решение об отказе в выдаче патента. Решение об отказе в регистрации товарного знака.</li></ol>
<ol style="list-style-type: none"><li>Оформленные и зарегистрированные в Роспатенте (при необходимости) лицензионные договоры и договоры отчуждения исключительного права.</li><li>Оформленные в качестве результата интеллектуальной деятельности секреты производства (ноу-хау).</li><li>Внутренняя нормативная документация компании по управлению интеллектуальной собственностью.</li><li>Представление интересов компании по вопросам интеллектуальной собственности в Палате по патентным спорам, судах общей юрисдикции и в Суде по интеллектуальным правам.</li></ol>
<ol style="list-style-type: none"><li>Отчет об оценке стоимости исключительных прав на ОИС, принадлежащие компании.</li><li>Письменные рекомендации по вопросам бухгалтерского и налогового учета нематериальных активов.</li><li>Письменные рекомендации по увеличению стоимости компании за счет формирования, рыночной оценки и корректного отражения нематериальных активов на балансе компании.</li></ol>
<ol style="list-style-type: none"><li>Отчет о патентом поиске</li><li>Отчет о текущем состоянии предлагаемой технологии/продукции в данной стране, регионе или в мире на основании анализа патентной информации (патентный ландшафт).</li><li>Отчет о проведении исследований патентной чистоты продукта/технологии компании. Заключение о возможности использования продукта/технологии компании в данной стране</li></ol>

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО ВОПРОСАМ ЛОГИСТИКИ		КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО ВОПРОСАМ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ	
<div>Продуктовое предложение</div> <div></div>		<div>Информирование потенциальных и действующих экспортеров о возможностях и особенностях доставки в определенную стану/регион, оформления необходимых перевозочных и товаросопроводительных документов, страхования перевозки и других вопросов, связанных с логистикой</div>	
Целевой клиент	Российские экспортеры (юридические лица / ИП), осуществляющие или планирующие осуществлять экспорт российской продукции (услуг) на международный рынок (экспортеры российской продукции (услуг))	Российские экспортеры (юридические лица / ИП), осуществляющие или планирующие осуществлять экспорт российской продукции (услуг) на международный рынок (экспортеры российской продукции (услуг))	
Формат и механизм предоставления	Услуги предоставляются экспортеру адресно, на основании запросов	Услуги предоставляются экспортеру адресно, на основании запросов	
Результат предоставления услуги	Консультация в письменном или устном формате	Консультация в письменном или устном формате	
Срок оказания услуги	10 рабочих дней	15 рабочих дней	
Преимущества и особенности продукта	<div><ul style="list-style-type: none"><li>– Базовые консультации по вопросам выбора оптимальной схемы доставки товара конечному потребителю; предварительный расчет стоимости доставки;</li><li>– Консультации по заполнению товаросопроводительных документов</li><li>– Снижение издержек и рисков при выполнении международных перевозок, разъяснение сложных контрольных процедур</li></ul></div> <div></div>	<div><ul style="list-style-type: none"><li>– Базовое консультирование по вопросам таможенного администрирования; примерный расчет таможенных платежей при экспорте товаров</li></ul></div>	

СОДЕЙСТВИЕ В ПОЛУЧЕНИИ РАЗРЕШЕНИЯ НА ПЕРЕРАБОТКУ НА ТАМОЖЕННОЙ  
ТЕРРИТОРИИ

Продуктовое предложение



Поддержка компаний, использующих импортное сырье и/или комплектующие для производства экспортной продукции, в получении в таможенном органе разрешения на переработку на таможенной территории для освобождения от уплаты от ввозной таможенной пошлины и ввозного НДС

Целевой клиент

Российские компании, которые при производстве экспортной продукции используют ввозимое из-за пределов ЕАЭС сырье и/или комплектующие

Формат и механизм предоставления

Договорная основа. РЭЦ обязуется провести экспертизу контрактов, документов, техпроцесса, норм выхода; разработать систему идентификации иностранного сырья; составить проект заявления на переработку; курировать проект в таможене

Результат предоставления услуги

Полученное компанией от таможенного органа разрешение на переработку на таможенной территории

Срок оказания услуги

50 рабочих дней в части обязательств РЭЦ плюс 30 рабочих дней в части обязательств таможенного органа

Стоимость

Аванс – 500 000 руб., комиссионное вознаграждение – от 2 до 7% от суммы сэкономленной таможенной пошлины

Преимущества и особенности продукта



– Разрешение на переработку на таможенной территории – главное условие применения таможенной процедуры переработки на таможенной территории. Эта процедура позволяет компаниям на длительное время гарантировать себе экономию по уплате ввозной таможенной пошлины и НДС в отношении ввозимого иностранного сырья, не применять меры нетарифного регулирования, что снижает себестоимость продукции и делает ее более конкурентоспособной на внешних рынках.

Продуктовое предложение



БАЗОВОЕ ФИНАНСОВО-СУБСИДИЙНОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

Комплексная оценка проекта в целях подбора максимально эффективных мер государственной поддержки и привлечения финансирования на оптимальных условиях

Целевой клиент

Компания/инвестор планирующие реализовывать экспортно ориентированный инвестиционный проект

Формат и механизм предоставления

Клиент оставляет на сайте заявку на оказание услуги. Затем эксперты РЭЦ проводят с командой Клиента уточняющее интервью, согласуют объем работ и направляют коммерческое предложение. Далее Клиент с РЭЦ заключает договор на оказание консультационных услуг

Результат предоставления услуги

Подбор федеральных мер господдержки проекта Клиента	Содействие в доработке проекта клиента для привлечения корпоративного финансирования	Содействие в доработке проекта клиента для привлечения проектного финансирования
<ul style="list-style-type: none"><li>Подготовлены до 3-х сценариев финансирования проекта с учетом применения мер государственной поддержки с оценкой их экономического эффекта и рисков клиента</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Проведена оценка текущего финансового состояния ключевых участников проекта</li><li>Проведен анализ соответствия показателей проекта требованиям потенциальных кредиторов</li><li>Представлены предложения по оптимизации деятельности и проекта для повышения кредитного/акционерного качества</li><li>Разработан базовый план управления рисками</li><li>Представлены до 3-х индикативов от финансовых организаций</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Проведена оценка текущего финансового состояния ключевых участников проекта</li><li>Проведен анализ соответствия показателей проекта требованиям потенциальных кредиторов</li><li>Представлены предложения по оптимизации распределения рисков между участниками проекта через проработку коммерческой и договорной структуры проекта</li><li>Представлены рекомендации по корректировке Проекта, направленные на привлечение финансирования на оптимальных условиях</li></ul>

Срок оказания услуги

8 рабочих дней

7 - 9 рабочих дней

12 рабочих дней

Стоимость

100 000 руб.

100 000 – 150 000 руб.

250 000 руб.

Преимущества и особенности продукта

Данная услуга поможет проработать возможность улучшения параметров проекта, в том числе снизить период окупаемости проекта и размер залогового обеспечения и в целом повысить инвестиционные возможности компании

Продуктовое предложение



РАСШИРЕННОЕ ФИНАНСОВО-СУБСИДИЙНОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

Консультирование клиента с целью оптимизации залогового обеспечения и стоимости привлекаемого финансирования для реализации инвестиционного проекта, через подбор мер государственной поддержки, а также оптимизацию рисков проекта и структуры сделки с финансирующей организацией

Целевой клиент

Компания/инвестор планирующие реализовывать экспортно ориентированный инвестиционный проект

Формат и механизм предоставления

Клиент оставляет на сайте заявку на оказание услуги. Затем эксперты РЭЦ проводят с командой Клиента уточняющее интервью, согласуют объем работ и направляют коммерческое предложение. Далее Клиент с РЭЦ заключает договор на оказание консультационных услуг.

Результат предоставления услуги

Предварительный анализ и проработка проекта	Привлечение финансирования
<ul style="list-style-type: none"><li>Анализ возможных мер поддержки на инвест. и эксплуатационной стадиях проекта</li><li>Верификация предпосылок проекта</li><li>Подготовка фин. модели и презентации соответствующих требованиям фин. институтов</li><li>Предварительное структурирование финансирования проекта</li><li>Комплексная оценка рисков проекта</li><li>Выбор сценария финансирования проекта с учетом мер поддержки</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Организация переговоров с финансовыми институтами</li><li>Сопровождение процесса привлечения финансирования</li><li>Сопровождение привлечения мер поддержки</li></ul>
Фиксированная стоимость от 0,5 – 3 млн руб. (в зависимости от согласованного объема работ)	Ежемесячные платежи 300-600 тыс. руб. и/или Success fee 0,7-1,2% (в зависимости от степени проработки проекта)

Стоимость

Срок оказания услуги зависит от предварительно согласованного с Клиентом объема работ. В среднем от 3 месяцев до года.

Преимущества и особенности продукта



Привлечение клиентом финансирования для реализации экспортно ориентированного инвестиционного проекта с оптимальной структурой и стоимостью для Клиента и банка, при этом стоимость оказания услуг меньше, чем у ключевых консалтинговых компаний



### Продуктовое предложение



### ЭКСПОРТНЫЕ СЕМИНАРЫ

Экспортные онлайн семинары по следующим темам:

1. Семинар «Основы экспортной деятельности»
2. Семинар «Возможности онлайн-экспорта»
3. Семинар «Таможенное регулирование экспорта»
4. Семинар «Маркетинг как часть экспортного проекта»
5. Семинар «Документационное сопровождение экспорта»
6. Семинар «Эффективная деловая коммуникация для экспортеров»
7. Семинар «Финансовые инструменты экспорта»
8. Семинар «Правовые аспекты экспорта»
9. Семинар «Налоги в экспортной деятельности»
10. Семинар «Логистика для экспортеров»
11. Семинар «Продукты Группы Российского экспортного центра»

### ОНЛАЙН ПРОДУКТЫ

Экспортные онлайн курсы по следующим темам:

1. Курс «Введение в экспорт: жизненный цикл экспортного проекта. Господдержка экспортно ориентированных предприятий»
2. Курс «Деловая коммуникация в экспортной деятельности»
3. Курс «Эффективный маркетинг для экспортеров»
4. Курс «Правовое обеспечение экспортной деятельности»
5. Курс «Управление финансовыми ресурсами»
6. Курс «Документационное обеспечение экспортной деятельности»
7. Курс «Возможности онлайн-торговли для экспортеров»
8. Курс «Таможенное оформление экспортных операций»
9. Курс «Логистика экспортной деятельности»
10. Курс «Поддержка экспортеров: Продукты группы Российского экспортного центра»
11. Курс «Налоговые аспекты экспортной деятельности»
12. Курс «Подготовка предприятия к участию в специализированных бизнес-миссиях»
13. Курс «Выставочно-ярмарочная деятельность экспортеров»

**Целевой клиент**

МСП – начинающие экспортеры

**Формат и механизм предоставления**

Заявка на участие через сайт Школы экспорта РЭЦ. Онлайн обучение на базе региональной инфраструктуры

**Результат предоставления услуги**

Формирование компетенций по основам экспортной деятельности. Сертификат о прохождении обучения

**Срок оказания услуги**

1-2 дня

Все категории компаний

Заявка и онлайн на сайте Школы экспорта РЭЦ

Формирование компетенций по основам экспортной деятельности по онлайн-программе (получение сертификата) или пособию.

В зависимости от количества выбранных тем

**Преимущества продукта**



- Предоставляются на бесплатной основе
- Практикоориентированные семинары (теория/практика - 60/40)
- Темы экспортных семинаров охватывают весь цикл реализации экспортного проекта
- Постоянная актуализация содержания семинаров

- Предоставляются на бесплатной основе
- Доступны в любом регионе Российской Федерации с любого устройства
- Темы экспортных курсов охватывают весь цикл реализации экспортного проекта
- Постоянная актуализация содержания онлайн курсов

Продуктовое  
предложение



### АКСЕЛЕРАТОР ЭКСПОРТНОГО РОСТА

Акселерационная программа в рамках национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости», направленная на детальную проработку экспортного проекта в рамках очных образовательных модулей и межмодульного сопровождения. Цель - заключение экспортного контракта.

### АКСЕЛЕТАТОР ЭКСПОРТНЫЙ ФОРСАЖ

Акселерационная программа в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», направленная на детальную проработку экспортного проекта в рамках очных образовательных модулей и межмодульного сопровождения. Цель - заключение экспортного контракта.

### СОВМЕСТНАЯ ПРОГРАММА С РЭУ ИМ. Г.В. ПЛЕХАНОВА

Программа профессиональной переподготовки, направленная на развитие компетенций и передачу знаний по организации предприятия от бизнес-идеи до вывода на внешние рынки

Целевой клиент	Средний+ бизнес – участники нацпроекта	МСП – с нерегулярным опытом экспортной деятельности	Все желающие
Формат предоставления	Очно и онлайн	Очно на базе ЦПЭ	Онлайн
Результат предоставления услуги	Для каждой компании 3 проработанных экспортных рынка	Для каждой компании 3 проработанных экспортных рынка	Диплом о профессиональной переподготовке
Срок оказания услуги	3 месяца	3 месяца	9 месяцев
Стоимость	Бесплатно	Бесплатно	От 90 до 140 тыс. руб.

Преимущества и  
особенности продукта




- Сочетание интерактивного формата бизнес-тренингов, межмодульного сопровождения и нетворкинга
- Интегрирована информация о всех доступных мерах государственной поддержки экспорта
- Практикоориентированная программа (соотношение теория/практика - 50/50)


- Реализуется на базе ЦПЭ непосредственно в регионе
- Комплексное сопровождение со стороны РЭЦ и ЦПЭ
- Тщательный отбор компаний
- Интегрирована информация о всех доступных мерах господдержки экспорта
- Практикоориентированные (соотношение теория/практика - 50/50)

- Комплексный подход к организации бизнеса и реализации экспортной деятельности
- Объединение экспертизы одного из ведущих эконом ВУЗов и провайдера образовательной поддержки РЭЦ
- Практикоориентированная программа



Продуктовое предложение	БАЗОВЫЕ КУРСЫ ДЛЯ ТРЕНЕРОВ	ПРОГРАММА ДЛЯ ТРЕНЕРОВ ПО АКСЕРАТОРУ ЭКСПОРТНОГО РОСТА	ПРОГРАММА ДЛЯ ТРЕНЕРОВ ПО ЭКСПОРТНОМУ ФОРСАЖУ	ПРОГРАММА ДЛЯ НАСТАВНИКОВ ПО ЭКСПОРТНОМУ ФОРСАЖУ
				
Целевой клиент	Региональные эксперты/ тренеры в экспортной деятельности	Эксперты/тренеры федерального уровня (с практическим опытом в сфере экспортной деятельности)	Отобранные эксперты/ региональные и федеральные тренеры (с практическим опытом в сфере экспортной деятельности)	Отобранные специалисты/ региональные и федеральные тренеры
Формат и механизм предоставления	Очно. Подтверждение квалификации – онлайн	Онлайн и очно. Отбор/проверка на соответствие требованиям ► Обучение ► Аттестация	Онлайн и очно. Конкурс ► Проверка на соответствие требованиям/отбор ► Обучение ► Аттестация	Онлайн и очно. Отбор/проверка на соответствие требованиям ► Обучение ► Аттестация
Результат предоставления услуги	Удостоверение о повышении квалификации + право проводить экспортные семинары	Удостоверение о повышении квалификации + право проводить обучение	Удостоверение о повышении квалификации + право проводить обучение	Удостоверение о повышении квалификации + право осуществлять межмодульное и послемодульное сопровождение компаний
Срок оказания услуги	От 2 до 30 учебных дней	От 3 до 9 учебных дней (включая аттестацию)	От 3 до 18 учебных дней (включая аттестацию)	От 3 до 18 учебных дней (включая аттестацию)
Стоимость	Обучение бесплатно, подтверждение квалификации – до 7,5 тыс. руб. за 1 курс	Платно	Платно	Платно

Ключевое отличие тренеров от наставников заключается в том, что тренер обучает группу компаний по отдельным темам (маркетинг, таможня, логистика, финансы и т.д.), в то время как наставник сопровождает компанию в индивидуальном порядке в формате консультаций по вопросам заключения экспортного контракта. Продолжительность услуги: тренер – 1-2 дня, наставник – до 3 месяцев.

Продуктовое предложение	БАЗОВЫЕ КУРСЫ ДЛЯ ТРЕНЕРОВ	ПРОГРАММА ДЛЯ ТРЕНЕРОВ ПО АКСЕЛЕРАТОРУ ЭКСПОРТНОГО РОСТА	ПРОГРАММА ДЛЯ ТРЕНЕРОВ ПО ЭКСПОРТНОМУ ФОРСАЖУ	ПРОГРАММА ДЛЯ НАСТАВНИКОВ ПО ЭКСПОРТНОМУ ФОРСАЖУ
				
Целевой клиент	Региональные эксперты/ тренеры в экспортной деятельности	Эксперты/тренеры федерального уровня (с практическим опытом в сфере экспортной деятельности)	Отобранные эксперты/ региональные и федеральные тренеры (с практическим опытом в сфере экспортной деятельности)	Отобранные специалисты/ региональные и федеральные тренеры
Формат и механизм предоставления	Очно. Подтверждение квалификации – онлайн	Онлайн и очно. Отбор/проверка на соответствие требованиям ▶ Обучение ▶ Аттестация	Онлайн и очно. Конкурс ▶ Проверка на соответствие требованиям/отбор ▶ Обучение ▶ Аттестация	Онлайн и очно. Отбор/проверка на соответствие требованиям ▶ Обучение ▶ Аттестация
Результат предоставления услуги	Удостоверение о повышении квалификации + право проводить экспортные семинары	Удостоверение о повышении квалификации + право проводить обучение	Удостоверение о повышении квалификации + право проводить обучение	Удостоверение о повышении квалификации + право осуществлять межмодульное и послемодульное сопровождение компаний
Срок оказания услуги	От 2 до 30 учебных дней	От 3 до 9 учебных дней (включая аттестацию)	От 3 до 18 учебных дней (включая аттестацию)	От 3 до 18 учебных дней (включая аттестацию)
Стоимость	Обучение бесплатно, подтверждение квалификации – до 7,5 тыс. руб. за 1 курс	Платно	Платно	Платно

Ключевое отличие тренеров от наставников заключается в том, что тренер обучает группу компаний по отдельным темам (маркетинг, таможня, логистика, финансы и т.д.), в то время как наставник сопровождает компанию в индивидуальном порядке в формате консультаций по вопросам заключения экспортного контракта. Продолжительность услуги: тренер – 1-2 дня, наставник – до 3 месяцев.

СОБСТВЕННАЯ АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ ПРОГРАММА



Продуктовое предложение



Скоринг компаний по методологии РЭЦ. **Индивидуальная дорожная карта** по выходу на зарубежный рынок и персональное сопровождение клиентским менеджером РЭЦ. Доступ к услугам РЭЦ, ЦПЭ и аккредитованным партнерам РЭЦ в режиме **одного окна**.

Целевой клиент	Российские компании набравшие проходной балл по результатам оценки экспортной зрелости
Формат и механизм предоставления	Компания подписывает меморандум с АО РЭЦ на акселерационной платформе, после чего в онлайн формате участвует в акселерационной программе. Индивидуальная дорожная карта отображается на платформе, предоставление услуг осуществляется онлайн.
Результат предоставления услуги	Результатом предоставления данной услуги является заключение экспортного контракта
Срок оказания услуги	До 18 месяцев
Стоимость	Услуга бесплатна, однако отдельные услуги могут предоставляться платна партнерами программы
Преимущества и особенности продукта	<div><div>–</div>Онлайн формат</div> <div><div>–</div>Бесплатное участие в программе</div> <div><div>–</div>Отсутствие дополнительных требований для участия</div>



## Продуктовое предложение



	Кобрендинговая программа с МШУ «Сколково»	Отраслевая программа с Pricewaterhousecoopers	ФРИИ «GOGLOBAL»	Акселерационная программа с банками
<b>Продуктовое предложение</b> 	4 образовательных модуля по 5 учебных дней каждый с целью разработки международной стратегии и переупаковки продукта под зарубежные рынки. Поддержка экспертами-кураторами в течение года с начала программы.	Проведение поиска и выявление потенциальных покупателей в целевой стране. Организация переговорного процесса на онлайн платформе. Проведение мероприятий по доработке продукта и подготовки к переговорам. Офлайн переговоры в рамках бизнес-миссии на целевом рынке.	Скрининг компании по методологии ФРИИ, определение зон роста и проработка с экспертами отрасли IT на практических воркшопах, менторских сессиях, а также сопровождение персонального трекера во время участия в программе.	Скорринг компаний по методологии РЭЦ. Индивидуальная дорожная карта по выходу на зарубежный рынок и персональное сопровождение клиентским менеджером банка-партнера.
<b>Целевой клиент</b>	ТОП-руководители МСП	Отраслевые кластеры, компании высокой стадии готовности к экспорту	Компании развивающие экспортное направление с готовым ИТ-продуктом или услугой	Российские компании набравшие проходной балл по результатам оценки экспортной зрелости
<b>Формат и механизм предоставления</b>	Компания подписывает меморандум с МШУ Сколково, после чего в очном формате участвует в акселерационной программе	Компания подписывает меморандум со PWC, после чего в очном формате участвует в акселерационной программе	Компания подписывает меморандум с ФРИИ, после чего в очном формате участвует в акселерационной программе	После регистрации компании на сайте банка-партнера, предоставление комплексных услуг своих и партнерских
<b>Результат предоставления услуги</b>	Увеличение валютной выручки и выход на новые рынки и/или с новым продуктом	Организация до 4-5 личных встреч с потенциальными партнерами на целевом рынке для каждой компании	Разработанный план по увеличению экспортной выручки, заключенные экспортные контракты	Заключение экспортного контракта
<b>Срок оказания</b>	6 месяцев + 12 мес сопровождения	6 месяцев	3 месяца	До 18 месяцев
<b>Стоимость</b>	700 тысяч рублей за 1 участника, при этом часть затрат может быть покрыта ЦПЭ (от 80% до 85% затрат для МЭЦ*)	900 тысяч рублей за 1 компанию, при этом часть затрат может быть покрыта ЦПЭ (от 80% до 85% затрат для МЭЦ*)	900 тысяч рублей за 1 компанию, при этом часть затрат может быть покрыта ЦПЭ (от 80% до 85% затрат для МЭЦ*)	Бесплатно. Отдельные услуги могут предоставляться платно партнерами программы
<b>Преимущества и особенности продукта</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Высококонверсионная программа (50%)</li> <li>– Разработка полноценной международной стратегии: новые рынки и новый продукт на экспорт</li> <li>– Доступ к сообществу Сколково</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Сильная международная сеть PwC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Узкоспециализированная программа.</li> <li>– Интенсивная доработка продукта для внешних рынков.</li> <li>– Формирование навыков продвижения с учетом специфики отрасли.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Онлайн формат</li> <li>– Бесплатное участие</li> <li>– Возможность получения финансовых услуг от банка-партнера</li> </ul>

\* Размер софинансирования определяется Правительством Москвы

# РЭЦ оказывает содействие по всей цепочке организации экспортной Интернет-торговли



## Изучай

**Изучи основы**  
через базу знаний  
по онлайн-экспорту

**Подбери маркетплейс**  
через онлайн-маршрутизатор



## Размещай

**Получи консультацию**  
от экспертов РЭЦ

**Получи господдержку**  
по размещению и продвижению  
на маркетплейсе

**Размести свой товар**  
в национальном магазине на  
электронной площадке



## Развивай

**Слушай экспертов**  
на вебинарах РЭЦ

**Будь в курсе**  
через телеграм-канал РЭЦ  
по экспортной  
онлайн-торговле



Изучай



РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР  
РОСЭКСИМБАНК

## База знаний по выходу на международные торговые интернет-площадки



### Как получить услугу?

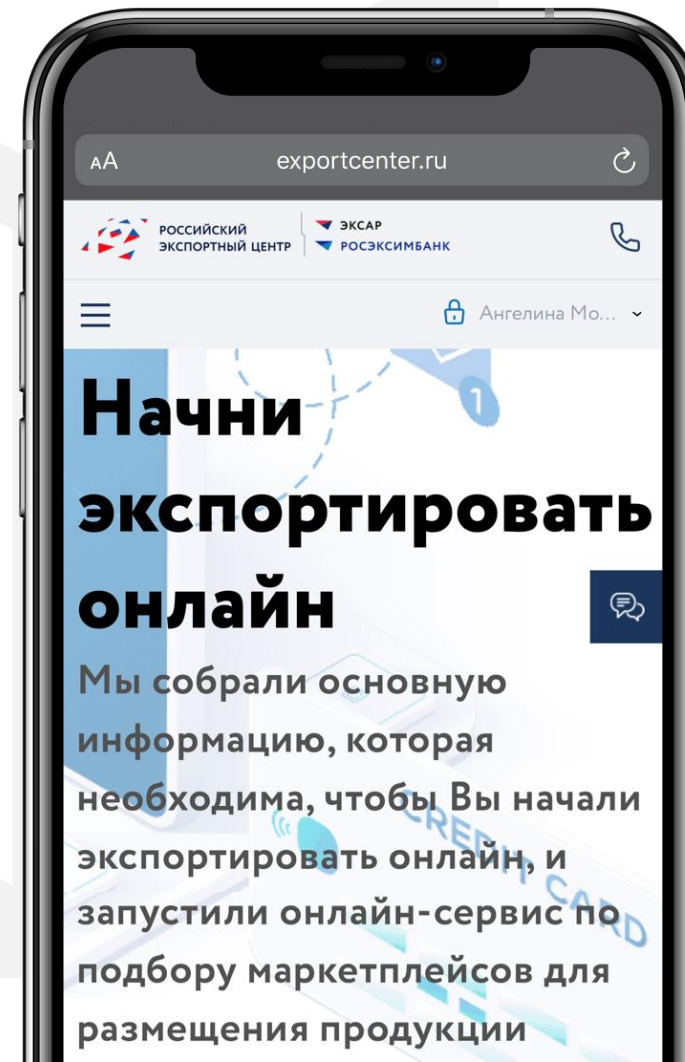
1. Авторизуйтесь на портале РЭЦ
2. Перейдите по [ссылке](#)
3. Готово!



2 мин

РЭЦ собрал ключевую информацию по экспортной интернет-торговле:

- ◆ Что такое электронная торговля?
- ◆ Как происходит оплата и доставка товаров?
- ◆ Какие существуют инструменты онлайн-экспорта?





Изучай

## Онлайн-маршрутизатор по подбору электронной торговой площадки



РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР

РОСЭКСИМБАНК



### Как получить услугу?

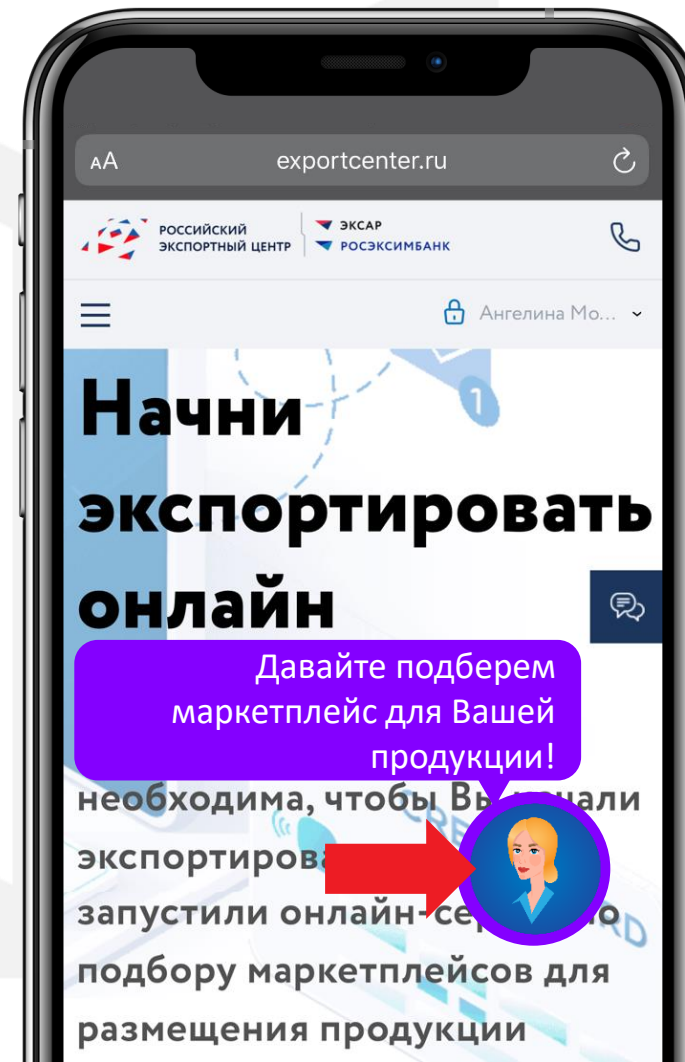
1. Авторизуйтесь на портале РЭЦ
2. Перейдите по [ссылке](#)
3. Откройте чат-бот в правом нижнем углу
4. Ответьте на вопросы бота и получите информацию, подобранную для вас!



5 мин

Ответьте на вопросы бота и получите в резюме:

- ◆ Перечень подходящих Вам маркетплейсов
- ◆ Индивидуальные рекомендации по повышению готовности к онлайн-экспорту
- ◆ Предложения мер поддержки и связанных услуг







Размещай

# Консультирование по способам организации экспортной интернет-торговли



РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР  
РОСЭКСИМБАНК

Очная услуга

Выполняется менеджерами РЭЦ



## Как получить услугу?

1. Авторизуйтесь на портале РЭЦ
2. Перейдите по [ссылке](#)
3. Заполните анкету с подписью уполномоченного лица
4. Получите услугу: звонок менеджера РЭЦ и отчет
5. Направьте электронное подтверждение



10 рабочих дней

Мы ответим Вам на следующие вопросы:

- ◆ Торговать через свой интернет-сайт или через электронные торговые площадки?
- ◆ Где найти надежных сервисных партнеров?
- ◆ Как выйти на внутренние рынки зарубежных стран через онлайн?
- ◆ Каковы юридические особенности выхода на различные площадки?
- ◆ Как выбрать площадки и получить поддержку?





Размещай



РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР  
РОСЭКСИМБАНК

## Размещение на электронных торговых площадках с государственной поддержкой

Партнерская услуга  
Выполняется РЭЦ и ЦПЭ



### Как получить услугу?

1. Авторизуйтесь на портале РЭЦ
2. Перейдите по [ссылке](#) и заполните анкету
3. Пройдите скоринг и получите рекомендации по площадкам
4. Получите экспертную оценку сервисных партнеров
5. Получите одобрение оператором Вашей заявки в ЦПЭ
6. Разместите Ваш товар



до 60 рабочих дней

РЭЦ совместно с центрами поддержки экспорта (ЦПЭ) помогает частично компенсировать затраты, связанные с организацией электронной экспортной торговли, и разместить Ваш товар на электронных площадках

### Основные шаги

пройди скоринг от  
специалистов РЭЦ

получи  
оценку сервисных  
партнеров

получи акцепт  
на поддержку  
в ЦПЭ

разместить  
товар и начать  
продавать

Финансирование на 1 компанию может составить **до 1 млн рублей**



Размещай



РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР  
РОСЭКСИМБАНК

# Размещение в национальных магазинах на зарубежных маркетплейсах

Партнерская услуга

Выполняется РЭЦ совместно с оператором магазина



## Как получить услугу?

1. Авторизуйтесь на портале РЭЦ
2. Получите консультацию либо скоринг в рамках услуги по размещению с гос. поддержкой
3. Направьте презентацию Вашей продукции на адрес [seller@exportcenter.ru](mailto:seller@exportcenter.ru)
4. Получите экспертную оценку оператора магазина
5. Разместите Ваш товар



до 90 рабочих дней



В ноябре 2019 года РЭЦ открыл первый национальный магазин российских товаров на платформе Tmall Food and Fresh

### Критерии

- ◆ пищевая продукция
- ◆ срок годности выше 9 месяцев

### Преимущества

- ◆ упрощенный доступ на площадку
- ◆ субсидирование ЦПЭ
- ◆ бесплатная доставка до склада в КНР

ноябрь 2019 –  
март 2020

65

брендов  
разместили товар

130

млн руб. составила  
сумма заказов



Развивай

Стань частью сообщества предпринимателей,  
занимающихся экспортной интернет-торговлей



Подписывайся на **вебинары**  
РЭЦ по экспортной интернет-  
торговле

- ◆ Все аспекты онлайн-экспорта
- ◆ Новые площадки
- ◆ Инструменты автоматизации
- ◆ Особенности регуляторики
- ◆ Расширение экспортных продаж

Ссылка: <https://seller-exportcenter.timepad.ru/event/1292998/>



Подписывайся на  
**телеграм-канал РЭЦ** по  
экспортной интернет-торговле

- ◆ Анонсы вебинаров
- ◆ Комментарии партнеров
- ◆ Информация о площадках
- ◆ Антикризисные кейсы
- ◆ Развитие сообщества

Ссылка: <https://t.me/exportecommerce>



РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР  
РОСЭКСИМБАНК



Развивай



РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР  
РОСЭКСИМБАНК

## Новый раздел по экспортной интернет-торговле на сайте РЭЦ



В новом разделе вы найдёте:

- ◆ информацию о ближайшем профильном мероприятии с возможностью прямого перехода на страницу регистрации
- ◆ ссылку на плейлист РЭЦ с различными видео по экспортной интернет-торговле
- ◆ информацию о Национальном магазине российских пищевых товаров на площадке Tmall.com
- ◆ ссылку на Телеграм-канал РЭЦ по экспортной интернет-торговле
- ◆ ссылку на базу знаний по экспортной интернет-торговле
- ◆ сервис по подбору маркетплейсов с возможностью поиска по названию либо через настройку фильтров
- ◆ партнёрский баннер с компанией Eswid, конструктором интернет-магазинов, где вы можете найти QR-код на скидку при регистрации в сервисе
- ◆ ссылку на услуги РЭЦ по экспортной интернет-торговле

Ссылка: <https://www.exportcenter.ru/e-commerce/>



РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР

РОСЭКСИМБАНК



# ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ ГРУППЫ РЭЦ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

## СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ ГРУППЫ РЭЦ



### ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ

- 1 Страхование кредита поставщика (в т.ч. для некрупных экспортеров)
- 2 Страхование краткосрочной дебиторской задолженности (КДЗ)



МСП



### ДЛЯ БАНКОВ И ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ

- 3 Страхование кредита покупателю (банку покупателя)
- 4 Страхование подтвержденного аккредитива
- 5 Страхование кредита на пополнение оборотных средств экспортера (в т. ч. для некрупных экспортеров)
- 6 Страхование экспортного факторинга
- 7 Страхование международного лизинга
- 8 Страхование кредита на финансирование проекта создания экспортно ориентированных производств



МСП



### ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

- 9 Страхование инвестиций

#### Условия страхования



Страхователь: как российское, так и иностранное юридическое лицо / кредитная организация



Валюта контракта: нет ограничений по валютам контрактов, принимаемых на страхование

#### Возмещение по экспортным проектам

до **95%** убытков в случае реализации политического риска

до **90%** убытков в случае реализации коммерческого риска

до **100%** убытков по проектам, имеющим общегосударственное, стратегическое или приоритетное значение для экономики России

#### Риски

##### Защита от политических рисков

— изменения законодательства или действия властей; отказ гос. должника от исполнения своих обязательств по экспортной сделке; запрет на конвертацию или запрет на денежные переводы; форс-мажорные обстоятельства

##### Защита от коммерческих (предпринимательских) рисков

— неплатеж должника или гаранта (банкротство, просрочка платежа); неисполнение иностранным контрагентом обязательств по застрахованной экспортной сделке.

Продуктовое предложение



СТРАХОВАНИЕ ОТСРОЧКИ ПЛАТЕЖА

1. СТРАХОВАНИЕ КРЕДИТА  
ПОСТАВЩИКА

Продукт предназначен для защиты экспортеров/поставщиков (а также банков, предоставляющих им финансирование) от риска неплатежа иностранного покупателя по экспортному контракту на условиях отсрочки платежа (с любым сроком отсрочки).

2. СТРАХОВАНИЕ КРАТКОСРОЧНОЙ ДЕБИТОРСКОЙ  
ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Продукт предназначен для защиты экспортеров (а также банков, предоставляющих им финансирование) от риска неплатежа иностранных покупателей по регулярным поставкам однородных товаров/услуг, осуществляемых на условиях отсрочки платежа длительностью до 365 дней.

Страхователь

Экспортер

Экспортер

Объект страхования

Имущественные интересы страхователя, связанные с возможными убытками по экспортному контракту

Имущественные интересы страхователя, связанные с возможными убытками в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения покупателем обязанности по оплате застрахованной дебиторской задолженности

Страховой риск

Неплатеж иностранного покупателя по экспортному контракту, отказ покупателя от реализации контракта, удержание депозита или истребование по гарантии покупателем

Неплатежи иностранных покупателей по портфелю экспортных контрактов

Выгодоприобретатель

Финансирующий банк (не обязательное условие)

Финансирующий банк (не обязательное условие)

Минимальная  
сумма сделки

Без ограничений

Без ограничений

Преимущества и  
особенности страхового  
продукта

- Снижение рисков экспортера
  - Усиление конкурентных позиций экспортера на международных рынках за счет возможности предложить иностранному покупателю отсрочку платежа: как следствие — рост объемов продаж экспортера, расширение клиентской базы.
  - Снятие административной ответственности за непоступление валютной выручки.
  - Поддержка российских экспортеров через перестрахование с иностранными экспортными кредитными агентствами и коммерческими страховщиками.
  - Отнесение страховой премии на расходы экспортера или оплата в рассрочку.
- Страхование экспортного контракта с отсрочкой платежа от нескольких дней до 1 года в зависимости от принятых в отрасли условий платежа.
  - Возможность предоставления страхового покрытия для зарубежных торговых домов российских экспортеров, в т.ч. с использованием перестрахования.

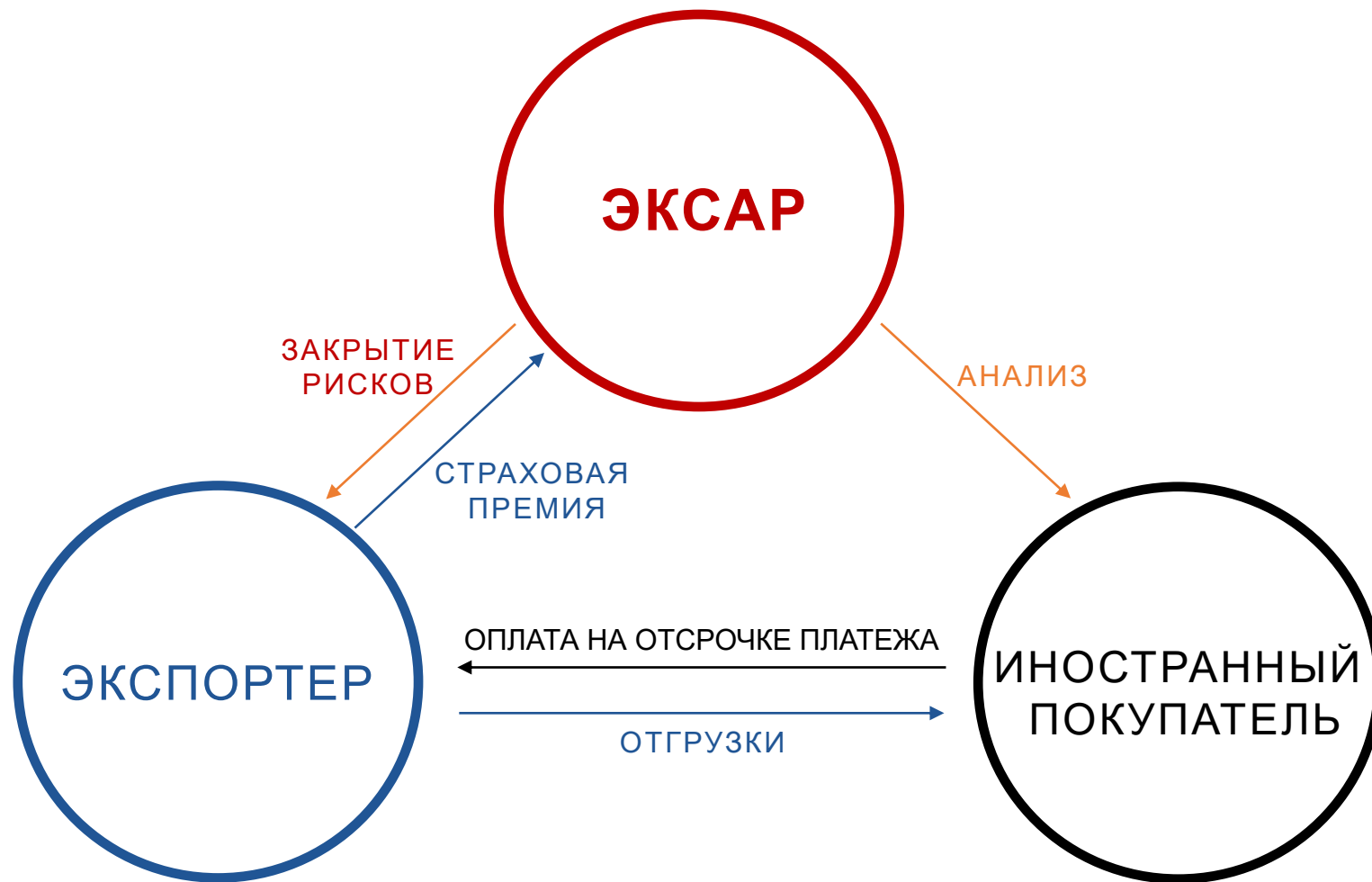


Доступны коробочные решения для МСП





# СТРАХОВАНИЕ ОТСРОЧКИ ПЛАТЕЖА ДЛЯ ЭКСПОРТЁРОВ СЕГМЕНТА МСП



## УСЛОВИЯ ПРОДУКТА



Страховая стоимость – до **10 000 000 рублей, 125 000 евро** или **135 000 долларов США** (лимит неревольверный)



Максимальная сумма выплаты возмещения – **70%** от суммы неплатежа



Страховая премия – **20 000 рублей**



Покрываются **коммерческие** и **политические** риски



Период страхования – до **1 года**



По одному Договору страхования могут быть застрахованы поставки по **одному** или **нескольким** экспортным контрактам в отношении одного иностранного контрагента



Экспорт товаров (работ, услуг) **российского производства**

## УПРОЩЁННЫЙ ПРОДУКТ

- Для принятия решения по сделке не требуется отчетность иностранного покупателя,
- Для заключения Договора страхования экспортёр заполняет только один документ – Заявление на страхование, подписывает его УКЭП (**возможно подписание только ЕИО страхователя**),
- Для заключения Договора страхования от экспортёра не требуется пакет юр. документов,
- Договор страхования представлен в форме оферты, подписывается уполномоченным лицом Агентства с использованием УКЭП,
- Фиксированная сумма страховой премии – **20 000 рублей**,
- Договор страхования не предусматривает включения выгодоприобретателя,
- Период ожидания для направления Заявления на выплату страхового возмещения составляет **30 дней** от даты неполучения платежа от иностранного покупателя,
- Все платежи по Договору страхования осуществляются в рублях РФ.

## КОМУ ПОДХОДИТ ПРОДУКТ?

### Если клиент:

- зарегистрирован в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя более **2х лет**
- зарегистрирован в **Едином Реестре субъектов малого и среднего предпринимательства** (<https://rmsp.nalog.ru/>)

### Если экспортный контракт клиента предусматривает:

- отсрочку платежа до **90 календарных дней**
- применимое право – **право РФ**
- разрешение **споров** с контрагентом **на территории РФ**
- отсутствие ограничений на **переход прав** требования к ЭКСАР
- **оплату** непосредственно от **иностранного контрагента**, который передается на страхование (не применяется аккредитив или оплата другим лицом)
- оплату **в денежной форме**

Если у ЕИО клиента есть усиленная квалифицированная электронная подпись (УКЭП), посредством которой он может подписать Заявление на страхование

Если на дату подписания Заявления на страхование у покупателя отсутствует задолженность перед экспортёром

## ЭТАПЫ РАССМОТРЕНИЯ СДЕЛКИ

### 1. Направление заявления на страхование

- Экспортёр заполняет форму Заявления на страхование в excel-файле или, если экспортёр является клиентом Сбербанка, в системе Сбербанк Бизнес Онлайн (СББОЛ),
- ЕИО экспортёра подписывает Заявление на страхование, используя УКЭП,
- Экспортёр направляет подписанное Заявление на страхование в ЭКСАР. Способы отправки документа:
  - По системе СББОЛ, если экспортёр является клиентом Сбербанка,
  - По системе ЭДО «Сфера-Курьер», если клиент использует данную систему,
  - По электронной почте.

### 2. Рассмотрение сделки

- ЭКСАР анализирует данные в Заявлении на страхование,
- На основании данных об иностранном покупателе, полученных из собственных источников, принимает решение по сделке.

15 рабочих дней

### 3. Заключение Договора страхования

- ЭКСАР подписывает Договор страхования в форме оферты (не требуется подписание со стороны экспортера) и направляет его экспортёру

2 рабочих дня

### 4. Оплата страховой премии

- Экспортёр оплачивает страховую премию,
- Договор страхования вступает в силу при своевременном поступлении в ЭКСАР платежа от экспортёра.

2 рабочих дня

## ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ

- Защита экспортных контрактов с отсрочкой платежа;
- Увеличение объема продаж с существующими иностранными покупателями;
- Возможность выхода на новые рынки и привлечения новых клиентов;
- Уверенность в получении средств за проданные товары;
- Возмещение убытков в случае неплатежа иностранного покупателя;
- Снятие административной ответственности и санкций за непоступление валютной выручки;
- Страховая премия относится на расходы страхователя ЭКСАР и не облагается НДС;
- Легкое оформление страхового полиса;
- Быстрое получение страховой выплаты

Продуктовое предложение



3. СТРАХОВАНИЕ КРЕДИТА  
ПОКУПАТЕЛЮ

Продукт предназначен для защиты финансирующего банка от риска невозврата кредита, предоставленного иностранному покупателю (банку покупателя) для оплаты по экспортному контракту.

4. СТРАХОВАНИЕ ПОДТВЕРЖДЕННОГО  
АККРЕДИТИВА

Продукт предназначен для защиты банка, подтверждающего аккредитив банка-эмитента (в том числе с предоставлением постфинансирования), от риска неполучения возмещения по аккредитиву, выставленному для оплаты по экспортному контракту.

Страхователь

Финансирующий банк

Банк, подтверждающий аккредитив

Объект страхования

Имущественные интересы страхователя, связанные с возможными убытками по кредитному соглашению

Имущественные интересы страхователя, связанные с возможными убытками в связи с неисполнением обязательств банком-эмитентом по аккредитиву

Страховой риск

Непогашение иностранным покупателем кредита (начисленных процентов)

Неплатеж банка-эмитента в рамках аккредитива

Минимальная  
сумма сделки

Без ограничений

Без ограничений

Преимущества и  
особенности страхового  
продукта



- Возможность финансирования экспортной сделки на более выгодных для заемщика условиях, как следствие - большая привлекательность кредитных продуктов банка для заемщиков.
- Минимизация стоимости финансирования для заемщика и удлинение сроков финансирования.
- Возможность финансировать экспортные контракты, реализуемые в сложных регионах.
- Усиление конкурентных позиций российских экспортеров.
- Возможность включения страховой премии в сумму кредита.
- Финансирование может быть предоставлено на всю сумму экспортного контракта (в том числе на аванс в размере не более 15% от стоимости экспортного контракта)
- Снижение рисков финансирующих банков.
- Специальное нормативное регулирование ЦБ РФ для финансирующих банков



Продуктовое предложение




5. СТРАХОВАНИЕ КРЕДИТА НА ПОПОЛНЕНИЕ  
ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ЭКСПОРТЕРА

Продукт предназначен для защиты финансирующего банка от риска невозврата кредита, предоставленного экспортеру с целью пополнения оборотных средств для исполнения экспортного контракта.

6. СТРАХОВАНИЕ ЭКСПОРТНОГО  
ФАКТОРИНГА

Продукт предназначен для защиты фактора от риска неплатежа иностранных покупателей по экспортному контракту, дебиторская задолженность по которому уступлена экспортером фактору.

Страхователь	Финансирующий банк	Фактор
Объект страхования	Имущественные интересы страхователя, связанные с возможными убытками по кредитному договору	Имущественные интересы страхователя, связанные с возможными убытками в связи с неисполнением обязательств иностранным дебитором
Страховой риск	Непогашение экспортером кредита (начисленных процентов)	Неплатеж иностранного покупателя по экспортному контракту, дебиторская задолженность по которому уступлена экспортером фактору
Минимальная сумма сделки	Без ограничений	Без ограничений
Преимущества и особенности страхового продукта	<div><ul style="list-style-type: none"><li>– Политические риски не страхуются.</li><li>– Сумма кредита не может превышать 80% от суммы экспортного контракта.</li><li>– Возможность финансирования экспортной сделки на более выгодных для заемщика условиях, как следствие - большая привлекательность кредитных продуктов банка для заемщиков.</li><li>– Минимизация стоимости финансирования для заемщика и удлинение сроков финансирования.</li><li>– Усиление конкурентных позиций российских экспортеров.</li><li>– Возможность включения страховой премии в сумму кредита.</li><li>– Снижение рисков финансирующих банков.</li><li>– Специальное нормативное регулирование ЦБ РФ для финансирующих банков</li><li>– Специальная программа для МСП  МСП</li></ul></div>	<div><ul style="list-style-type: none"><li>– Увеличение скорости оборачиваемости дебиторской задолженности по экспортным контрактам.</li><li>– Просроченная дебиторская задолженность не страхуется.</li><li>– Возможность финансирования экспортной сделки на более выгодных для заемщика условиях, как следствие - большая привлекательность кредитных продуктов банка для заемщиков.</li><li>– Минимизация стоимости финансирования для заемщика и удлинение сроков финансирования.</li><li>– Усиление конкурентных позиций российских экспортеров.</li><li>– Снижение рисков финансирующих банков.</li><li>– Специальное нормативное регулирование ЦБ РФ для финансирующих банков</li></ul></div>



Продуктовое предложение



7. СТРАХОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО  
ЛИЗИНГА

Продукт предназначен для защиты лизингодателя от риска неплатежа иностранного лизингополучателя по договору лизинга на поставку российских товаров экспортером.

8. СТРАХОВАНИЕ КРЕДИТА НА ФИНАНСИРОВАНИЕ  
ПРОЕКТА СОЗДАНИЯ ЭКПОРТНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ  
ПРОИЗВОДСТВ

Продукт предназначен для защиты банка от риска невозврата кредита, предоставленного с целью реализации инвестиционного проекта по созданию нового или расширению существующего экспортно ориентированного производства на территории Российской Федерации.

Страхователь	Лизингодатель	Банк
Объект страхования	Имущественные интересы страхователя, связанные с возникновением убытков в результате неисполнения лизингополучателем обязательств по оплате лизинговых платежей в соответствии с договором лизинга	Имущественные интересы страхователя, связанные с возможными убытками по кредитному договору, заключаемому с целью реализации экспортно ориентированного инвестиционного проекта на территории РФ
Страховой риск	Неплатеж иностранного покупателя по договору лизинга на поставку российских товаров	Невозврат кредита
Минимальная сумма сделки	Без ограничений	Без ограничений
Преимущества и особенности страхового продукта	<ul style="list-style-type: none"><li>– Снижение рисков экспортера.</li><li>– Усиление конкурентных позиций экспортера на международных рынках</li><li>– Снятие административной ответственности за непоступление валютной выручки.</li><li>– Возможность финансирования экспортной сделки на более выгодных для лизингополучателя условиях</li><li>– Поддержка российских экспортеров через перестрахование с иностранными экспортными кредитными агентствами и коммерческими страховщиками.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Возможность для банков по предоставлению долгового финансирования российским экспортерам на более привлекательных условиях за счет аллокации основной части коммерческого риска (90%) по кредиту на АО «ЭКСПАР».</li><li>– Стимулирование привлечения иностранного капитала и создание дополнительного комфорта для иностранных кредиторов и экспортно-кредитных агентств за счет вовлечения АО «ЭКСПАР».</li><li>– Страхованию подлежат исключительно предпринимательские риски неисполнения обязательств заемщиком.</li><li>– Предоставление кредита возможно как на условиях корпоративного финансирования, так и на условиях проектного финансирования.</li></ul>



## 9. СТРАХОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ



### Продуктовое предложение

Продукт предназначен для защиты российских инвесторов от риска утраты инвестиций в иностранные компании в результате событий политического характера. Страхование распространяется на инвестиции в форме вложений в уставный капитал, акционерных займов либо в иных формах, а также соответствующих инвестиционных доходов.

Страхователь	Российский прямой инвестор
Объект страхования	Имущественные интересы страхователя, связанные с возникновением у страхователя убытков вследствие полной или частичной утраты инвестиций и соответствующих инвестиционных доходов
Страховой риск	Неплатеж иностранного покупателя по договору Утрата акционерных инвестиций, доходов по ним в результате событий политического характера
Минимальная страховая стоимость	100 000 руб.



### Преимущества и особенности продукта

- Снижение рисков инвестора во внешнеэкономической деятельности.
- Расширение возможностей инвестора для развития бизнеса в странах с повышенным политическим риском.
- Страховое покрытие до 95% страховой суммы от политических рисков.
- Отсутствие ограничения максимальной величины страховой стоимости.
- Страхование инвестиций в различных формах (доли в уставном капитале, займы, пр.).
- Возможность страхования инвестиций зарубежных дочерних обществ российских компаний.
- Страхование инвестиций в странах, с которыми имеются действующие двусторонние договоры Российской Федерации о поощрении инвестиций.

### Схема реализации

- 1 Акционерное финансирование
  - 2 Договор страхования инвестиций и доходов по ним\*
  - 3 Инвестиционные доходы
- \* Возмещение страховой суммы при наступлении страхового случая.





## КРЕДИТНЫЕ ПРОДУКТЫ ГРУППЫ РЭЦ

### ФИНАНСИРОВАНИЕ ЭКСПОРТЕРА



#### Предэкспортное финансирование

- 1 Финансирование расходов по экспортному контракту
- 2 Финансирование текущих расходов по экспортным поставкам
- 3 Кредит «Экспортный стандарт» МСП

#### Постэкспортное финансирование

- 4 Финансирование коммерческого кредита экспортера
- 5 Финансирование торгового оборота с иностранными покупателями
- 6 Экспортный факторинг без права регресса (финансирование под уступку денежных требований)

### ФИНАНСИРОВАНИЕ ПОКУПАТЕЛЯ



#### Экспортное финансирование

- 7 Прямой кредит иностранному покупателю
- 8 Финансирование через подтвержденный аккредитив
- 9 Кредит банку иностранного покупателя



### ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

- Доступ к кредитам по **льготным % ставкам**, которые позволяют значительно увеличить экспортные возможности компании
- Кредитование доступно в рублях, долларах США, евро, а также иных валютах
- Перечень высокотехнологичной продукции, утвержден приказом Министерства промышленности и торговли Российской Федерации № **3092 от 16.09.2020** (взамен № 1993 от 23.06.2017)

### ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

- Заемщик – импортер / банк импортера / экспортер / российский производитель
- Доля российской составляющей в экспортном контракте – **не менее 30%**
- Размер финансирования – **85-100%** от суммы экспортного контракта
- Валюта финансирования – российский рубль, доллары США, евро, а также иные валюты
- Срок финансирования – **до 10 лет**
- Варианты обеспечения: страховое покрытие АО «ЭКСАР»/ залог прав требования на получение экспортной выручки по экспортному контракту/ поручительства собственников бизнеса и/или компаний группы



## ПРЕДЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: заемщик - экспортер

финансирование расходов экспортера/производителя экспортной продукции на приобретение сырья, материалов, оплаты услуг субподрядчиков для исполнения обязательств по экспортным контрактам или договорам, заключенным в связи с экспортом товаров/услуг.

### 1. ФИНАНСИРОВАНИЕ РАСХОДОВ ПО ЭКСПОРТНОМУ КОНТРАКТУ

- применяется при финансировании расходов в рамках одного контракта

### 2. ФИНАНСИРОВАНИЕ ТЕКУЩИХ РАСХОДОВ ПО ЭКСПОРТНЫМ ПОСТАВКАМ

- применяется при финансировании текущих расходов в рамках осуществления регулярных поставок по одному или нескольким контрактам

#### Продуктовое предложение

#### Период предоставления финансирования

До 5 лет. Максимальный срок кредита определяется в соответствии со сроками оплаты по экспортному контракту / договору комиссии между производителем и экспортером.

До 12 месяцев. Максимальный срок транша: до 365 дней

#### Размер кредитной линии

Не более 85% от суммы контракта (если заемщик — экспортер) / договора комиссии между производителем и экспортером (если заемщик производитель, а контракт заключен комиссионером).

Не более 85% от суммы контракта. Максимальный размер кредита устанавливается за вычетом авансовых платежей и оплаченной части поставок / оказанных услуг по контракту, но не более суммы затрат на исполнение экспортного контракта.

#### Тип кредитной линии

Кредитная линия с лимитом выдачи  
Кредитная линия с лимитом задолженности

Кредитная линия с лимитом выдачи  
Кредитная линия с лимитом задолженности

#### Порядок и условия предоставления

Кредитные средства могут быть использованы исключительно для финансирования расходов, необходимых для выполнения обязательств экспортера по контракту. Доля финансирования, выделяемая на заработную плату, не превышает 20% от суммы установленного лимита кредитной линии.

Кредитные средства могут быть использованы исключительно для финансирования текущих расходов в рамках осуществления регулярных экспортных поставок. Доля финансирования, выделяемая на заработную плату, не превышает 20% от суммы установленного лимита кредитной линии.

#### Порядок погашения

Безакцептно, за счет приходящей экспортной выручки по финансируемому контракту, поставленного на учет в АО РОСЭКСИМБАНК. Погашение также возможно за счет собственных средств заемщика.

#### Обеспечение

Залог прав требования на получение экспортной выручки по экспортному контракту, страховое покрытие АО «ЭКСАР» кредитных рисков банка (страхователь — АО РОСЭКСИМБАНК), иные виды обеспечения.



Продуктовое предложение

Особенность продукта	<ul style="list-style-type: none"><li>Сокращенный пакет документов для принятия решения по кредитной заявке.</li><li>Стандартизированные требования к Заемщику и финансируемому проекту.</li><li>Быстрое принятие решения по кредитной заявке.</li></ul>
Размер кредитной линии	До 10 млн рублей включительно. Ограничения: не более 80% стоимости контракта; не более 10 млн рублей, выданных одному заемщику в рамках данного продукта

Период предоставления финансирования	до 2 лет, но не более срока действия экспортного контракта. Включает в себя период предоставления кредитных средств и период погашения по кредитной линии.
Срок принятия решения	20 рабочих дней с момента предоставления полного пакета документов.

# ПРЕДЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: заемщик - экспортер

финансирование расходов экспортера/производителя экспортной продукции на приобретение сырья, материалов, оплаты услуг субподрядчиков для исполнения обязательств по экспортным контрактам или договорам, заключенным в связи с экспортом товаров/услуг.

## 3. КРЕДИТ ЭКСПОРТНЫЙ СТАНДАРТ

Кредит МСП-экспортерам, относящимся к субъектам малого и среднего бизнеса согласно 209-ФЗ от 24.07.2007, для пополнения оборотных средств на цели финансирования расходов по экспортным контрактам. Без твердых залогов.

Схема предоставления продукта





# ПОСТЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: заемщик - экспортер

Финансирование дебиторской задолженности при поставке по контракту с отсрочкой платежа

4. ФИНАНСИРОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОГО  
КРЕДИТА ЭКСПОРТЕРА

5. ФИНАНСИРОВАНИЕ ТОРГОВОГО ОБОРОТА С  
ИНОСТРАННЫМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ



Продуктовое предложение

Предоставление кредитных средств на период ожидания выручки по экспортному контракту, предусматривающего отсрочку платежа, при условии возникновения дебиторской задолженности и предоставлении экспортером отгрузочных документов.

Предоставление кредитных средств аналогично финансированию коммерческого кредита экспортера. Продукт предусмотрен для финансирования регулярных отгрузок с отсрочкой платежа не более 1 года.

Период предоставления  
финансирования

Размер кредитной линии

Тип кредитной линии

Порядок и условия  
предоставления

Порядок погашения

Обеспечение

Не более 5 лет. Максимальный срок кредита определяется в соответствии со сроками оплаты по экспортному контракту.

не более 85% от суммы представленных к оплате отгрузочных документов.

Кредитная линия с лимитом выдачи  
Кредитная линия с лимитом задолженности

Только при условии возникновения дебиторской задолженности по экспортному контракту при предоставлении отгрузочных документов.

Безакцептно, за счет приходящей экспортной выручки по финансируемому контракту, поставленному на учет в АО РОСЭКСИМБАНК. Погашение также возможно за счет собственных средств заемщика.

Залог прав требования на получение экспортной выручки по экспортному контракту, договор страхования кредита поставщика (страхователь — экспортер), иные виды обеспечения.

Не более 1 года. Максимальный срок кредита определяется в соответствии со сроками оплаты по экспортным контрактам.

не более 85% от суммы представленных к оплате отгрузочных документов.

Кредитная линия с лимитом выдачи  
Кредитная линия с лимитом задолженности

Только при условии возникновения дебиторской задолженности по экспортному контракту (или контрактам) при предоставлении отгрузочных документов.





Продуктовое предложение

Период предоставления  
финансирования

Форма финансирования

Сумма финансирования

Обеспечение

Схема взаимодействия  
участников сделки

# ПОСТЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: получатель услуги - экспортер

Пополнение оборотных средств экспортера и защита от неплатежа при предоставлении экспортером отсрочки платежа по экспортному контракту

## 6. ЭКСПОРТНЫЙ ФАКТОРИНГ БЕЗ ПРАВА РЕГРЕССА

Финансирование экспортера под уступку денежных требований после осуществления отгрузки товара (работ, услуг). Полученное от банка финансирование не отражается в качестве кредитного обязательства.

Продукт применим как для финансирования краткосрочной дебиторской задолженности (отсрочка до 12 месяцев), возникающей из рамочных экспортных контрактов, так и для финансирования дебиторской задолженности, возникающей в рамках долгосрочных экспортных проектов.

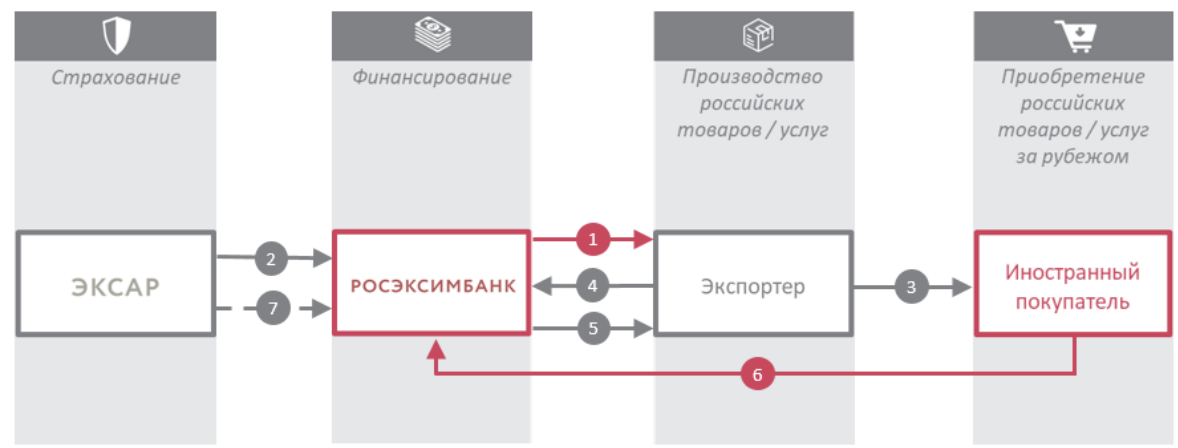
Для краткосрочной дебиторской задолженности - не более 12 месяцев.  
Для долгосрочной дебиторской задолженности - срок финансирования зависит от условий реализации экспортного контракта.

Возобновляемый/невозобновляемый лимит финансирования.

100% от суммы основного долга по денежному требованию, под уступку которого предоставляется финансирование. В валюте экспортного контракта.

Страховое покрытие АО «ЭКСПАР» в рамках продукта «Страхование экспортного факторинга» (страхователь — АО РОСЭКСИМБАНК) в отношении уступаемой банку дебиторской задолженности, поручительства, иные виды обеспечения.

### Схема реализации




- 1 Договор факторинга
- 2 Договор страхования
- 3 Поставка товара
- 4 Предоставление отгрузочных документов
- 5 Финансирование под уступку задолженности
- 6 Погашение задолженности
- 7 В случае неисполнения покупателем платежа, АО «ЭКСПАР» выплачивает банку страховое возмещение

\* уплата комиссий банка осуществляется Экспортером в соответствии с условиями Договора факторинга

ЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ:

Заемщик - иностранный покупатель / банк иностранного покупателя

7. ПРЯМОЙ КРЕДИТ ИНОСТРАННОМУ ПОКУПАТЕЛЮ

<div>Продуктовое предложение</div> <div></div>	<p>Направлено на иностранного покупателя российской продукции (или услуг) для финансирования оплаты по внешнеторговому контракту, в случае если такое финансирование является необходимым условием заключения и реализации экспортного контракта и позволяет сделать предложение российского экспортера более конкурентоспособным, а также позволяет экспортеру не предоставлять длительную отсрочку платежа по экспортному контракту.</p>
<div>Заемщик</div>	<p>Иностранные покупатели/заказчики российской продукции (и/или услуг) / аффилированные компании-нерезиденты РФ, через которые российские экспортеры ведут свою внешнеторговую деятельность / суверенные заемщики (Министерства финансов / ЦБ иностранных государств)</p>
<div>Период предоставления финансирования</div>	<p>До 10 лет. Срок кредитования в отношении конкретной сделки определяется по соглашению с заемщиком с учетом экономической обоснованности сроков окупаемости экспортной продукции (работ, услуг) и может быть ограничен в зависимости от кредитного качества заемщика, а также в соответствии с нормами ДОЭК.</p>
<div>Размер кредитной линии</div>	<p>Кредит заемщику предоставляется в пределах 85–100% стоимости экспортного контракта. От 5 млн долларов США / евро для заемщиков из стран СНГ. От 10 млн долларов США / евро для заемщиков из стран дальнего зарубежья</p>
<div>Обеспечение</div>	<p>Страховое покрытие АО «ЭКСПАР» в рамках продукта «Страхование кредита покупателю» (страхователь — АО РОСЭКСИМБАНК), поручительства, иные виды обеспечения. При финансировании авансовых платежей в размере более 15% от стоимости экспортного контракта: предоставление банковской гарантии возврата аванса.</p>
<div>Тип кредитной линии</div>	<p>Возобновляемая или невозобновляемая кредитная линия.</p>
<div>Порядок погашения</div>	<p>За счет собственных средств заемщика.</p>
<div>Порядок и условия предоставления</div>	<p>Кредитные средства могут быть использованы на осуществление оплаты по экспортному контракту против предоставления документов, подтверждающих исполнение экспортером соответствующих обязательств по экспортному контракту, а также в целях компенсации оплаты страховой премии по договору страхования кредита покупателю между Банком и АО "ЭКСПАР"</p>



# ЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: заемщик -иностранный покупатель/банк иностр. покупателя

	8. ФИНАНСИРОВАНИЕ ЧЕРЕЗ ПОДТВЕРЖДЕННЫЙ АККРЕДИТИВ	9. КРЕДИТ БАНКУ ИНОСТРАННОГО ПОКУПАТЕЛЯ
Кредитные продукты имеют целью обеспечение финансирования экспортной сделки (экспортного проекта), когда зарубежный покупатель не готов осуществить оплату за счет собственных средств, а местный банк не имеет соответствующих по стоимости и срочности ресурсов для кредитования своего клиента.		
Продуктовое предложение	<p>Продуктовое предложение направлено на обеспечение доступа зарубежных контрагентов российских экспортеров к финансированию оплаты по экспортному контракту через аккредитив, выпущенный иностранным банком и подтвержденный АО РОСЭКСИМБАНК.</p> <p><b>Метод осуществления поддержки:</b> подтверждение аккредитива и (или) финансирования.</p> <p><b>Оплата возмещения после платежа по аккредитиву:</b> осуществляется банком-эмитентом в соответствии с графиком, предусмотренным соглашением между АО РОСЭКСИМБАНК и банком-эмитентом, регулирующим отношения сторон по подтвержденному аккредитиву.</p>	<p>Продуктовое предложение направлено на обеспечение доступа зарубежных контрагентов российских экспортеров к финансированию оплаты по экспортному контракту путем предоставления финансирования банку иностранного покупателя для кредитования импортера.</p>
Механизм финансирования	Предоставление отсрочки банку-эмитенту по уплате возмещения по аккредитиву в соответствии со сроками, определенными в аккредитиве (постфинансирование).	Предоставление целевого/связанного межбанковского кредита, назначением которого является кредитование покупателя для оплаты заключенного экспортного контракта с российским экспортером.
Обеспечение	Договор страхования подтвержденного аккредитива между АО РОСЭКСИМБАНК и АО «ЭКСПАР» (при необходимости)	Договор страхования кредита иностранному покупателю, заключенный между АО РОСЭКСИМБАНК и АО «ЭКСПАР» (при необходимости)




## ГАРАНТИЙНЫЕ ПРОДУКТЫ ГРУППЫ РЭЦ

### Банковские гарантии на поддержку экспорта

АО РОСЭКСИМБАНК предоставляет все виды банковских гарантий, необходимых как российскому экспортеру для заключения экспортного контракта и дальнейшего выполнения своих обязательств по нему, так и иностранному покупателю в целях подтверждения надлежащего выполнения условий контракта российским экспортером.



#### ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ

- 1 Тендерная гарантия
- 2 Гарантия надлежащего исполнения обязательств по экспортному контракту
- 3 Гарантия возврата авансового платежа
- 4 Гарантия в пользу налоговых органов  
( в т.ч. для некрупных экспортеров)  **мсп**



#### ДЛЯ ПОДРЯДЧИКОВ ЭКСПОРТЕРОВ

- 5 Гарантия платежа

Продуктовое предложение



1. ТЕНДЕРНАЯ ГАРАНТИЯ

Поддержка национальных экспортеров в части обеспечения их участия в конкурсах (торгах, аукционах), проводимых иностранными покупателями для целей заключения экспортных контрактов.

2. ГАРАНТИЯ НАДЛЕЖАЩЕГО ИСПОЛНЕНИЯ  
ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ЭКСПОРТНОМУ КОНТРАКТУ

Продуктовое предложение направлено на обеспечение конкурентных преимуществ национального экспортера в части возможности предоставления иностранным покупателям банковских гарантий надлежащего исполнения экспортером (Принципалом) своих обязательств по экспортным контрактам.

Размер гарантии	Определяется в зависимости от требований тендера	Определяется исходя из заключенного экспортного контракта и с учетом финансового состояния экспортера (Принципала).
Валюта гарантии	Российский рубль (RUB) или валюта экспортного контракта.	Российский рубль (RUB) или валюта экспортного контракта.
Срок гарантии	В соответствии со сроками, определяемыми на основании требований тендерной документации.	Определяется в соответствии с условиями экспортного контракта
Обеспечение по гарантии	<div><div>►</div>вексель, денежные средства, размещенные в АО РЭБ в качестве обеспечения по гарантии;<div>►</div>поручительство собственников Принципала;<div>►</div>поручительство третьих лиц;<div>►</div>без обеспечения.</div>	<div><div>►</div>вексель, денежные средства, размещенные в АО РОСЭКСИМБАНК в качестве обеспечения по гарантии;<div>►</div>поручительство собственников Принципала;<div>►</div>залог движимого и недвижимого имущества Принципала или третьих лиц;<div>►</div>залог акций/долей Принципала или иных участников сделки/проекта;<div>►</div>поручительство третьих лиц;<div>►</div>банковская гарантия другого банка;<div>►</div>без обеспечения.</div>
Основные условия предоставления	<div><div>—</div>Предоставление копии конкурсной документации, в которой предусмотрена выдача гарантии в обеспечение исполнения обязательств участника тендера (Принципала) по участию в конкурсе в соответствии с условиями тендера.<div>—</div>Уплата участником тендера (Принципалом) комиссии за предоставление гарантии.</div>	<div><div>—</div>Подписание и вступление в силу экспортного контракта, а также иных соглашений и разрешений, предусмотренных экспортным контрактом.<div>—</div>Уплата экспортером (Принципалом) комиссии за предоставление гарантии.</div>



3. ГАРАНТИЯ ВОЗВРАТА АВАНСОВОГО ПЛАТЕЖА

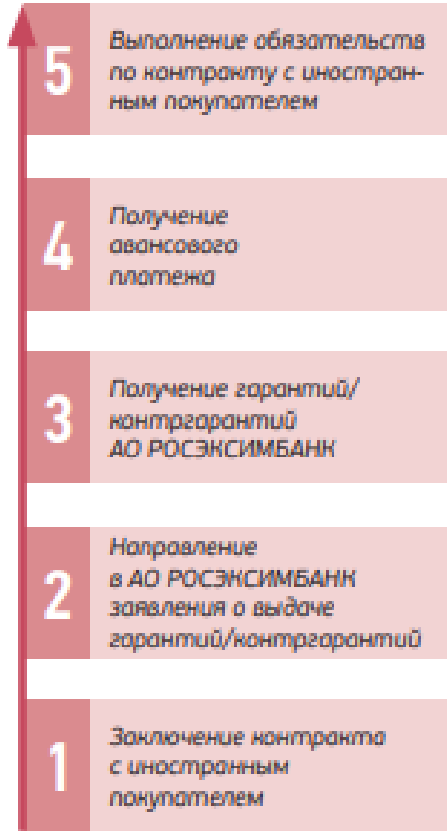
Продуктовое предложение



Обеспечение конкурентных преимуществ национальных экспортеров в части возможности предоставления иностранным покупателям банковских гарантий возврата авансового платежа. Предложение связано с обязательством гаранта по выплате гарантийной суммы Бенефициару, которую иностранный покупатель прежде уплатил экспортеру (Принципалу) в качестве аванса, в случае если Принципал не выполнит свои обязательства по возврату части или всей суммы авансового платежа.

Размер гарантии	Лимит обязательства по гарантии ограничивается суммой полученного экспортером (Принципалом) аванса и подлежит уменьшению по мере исполнения экспортером (Принципалом) контрактных обязательств (в том числе по возврату авансового платежа и выполнения гарантом платежей по гарантии) и с учетом финансового состояния экспортера (Принципала).
Валюта гарантии	Российский рубль (RUB) или валюта экспортного контракта.
Срок гарантии	Определяется в соответствии с условиями структурирования сделки и не может превышать сроков исполнения соответствующих обязательств экспортера (Принципала), установленных в экспортном контракте, более чем на 1 месяц.
Обеспечение по гарантии	<div>► вексель, денежные средства, размещенные в АО РЭБ в качестве обеспечения по гарантии;</div> <div>► поручительство собственников Принципала; ► залог движимого и недвижимого имущества Принципала или третьих лиц; ► залог акций/долей Принципала или иных участников сделки/проекта; ► поручительство третьих лиц; ► банковская гарантия другого банка; ► без обеспечения.</div>
Основные условия предоставления	<div>— Подписание и вступление в силу экспортного контракта, а также иных соглашений и разрешений, предусмотренных экспортным контрактом.</div> <div>— Открытие счета Принципалом в АО РОСЭКСИМБАНК.</div> <div>— Уплата экспортером (Принципалом) комиссии за предоставление гарантии.</div>

Основные этапы



Продуктовое предложение



4. ГАРАНТИЯ В ПОЛЬЗУ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ

Гарантия предоставляется по поручению экспортера (принципала) в пользу ФНС и обеспечивает возврат принципалом суммы НДС, заявленной к возмещению и полученной из бюджета авансом, в случае, если решение о возмещении суммы НДС в заявительном порядке по результатам камеральной налоговой проверки будет отменено ФНС полностью или частично.

Основные этапы



Размер гарантии
Валюта гарантии
Срок гарантии
Обеспечение по гарантии
Основные условия предоставления

в полном объеме обязательства налогоплательщика по уплате налога, если последний не уплатит в установленный срок причитающиеся суммы налога.

российский рубль (RUB).

не менее 10 месяцев в соответствии с НК РФ

► денежные средства, размещенные в АО РОСЭКСИМБАНК в качестве обеспечения по гарантии; ► поручительство собственников Принципала на весь на весь срок действия гарантии; ► поручительство третьих лиц; ► гарантия другого банка; ► другие виды обеспечения, приемлемые для банка; ► без обеспечения.

Наличие не менее 2-х положительных результатов камеральных проверок за предшествующие периоды




КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ  
для МСП

Гарантия в пользу налоговых органов для некрупных экспортеров по упрощенной процедуре

**Сумма гарантии:** до 5 000 000,00 рублей включительно

**Обеспечение:** предоставление поручительства собственника/собственников компании на сумму гарантии на срок гарантии плюс 180 дней.



Продуктовое предложение		5. ГАРАНТИЯ ПЛАТЕЖА			
		<p>Продуктовое предложение связано с обеспечением платежных обязательств экспортера (Принципала) перед контрагентом (Бенефициаром) по договору поставки товаров, оказания услуг, выполнения работ, заключение которого обусловлено исполнением экспортного контракта. Поставляемые товары, оказываемые услуги, выполняемые работы используются исключительно для реализации экспортного контракта экспортера (Принципала).</p>			
Размер гарантии				Определяется исходя из заключенного контракта и с учетом финансового состояния экспортера (Принципала).	
Валюта гарантии				Российский рубль (RUB) или валюта контракта.	
Срок гарантии				Определяется условиями контракта и структурирования сделки.	
Обеспечение по гарантии				► вексель, денежные средства, размещенные в АО РОСЭКСИМБАНК в качестве обеспечения по гарантии; ► поручительство собственников Принципала; ► залог движимого и недвижимого имущества Принципала или третьих лиц; ► залог акций/долей Принципала или иных участников сделки/проекта; ► поручительство третьих лиц; ► банковская гарантия другого банка; ► без обеспечения.	
Основные условия предоставления				<ul style="list-style-type: none"><li>— Подписание и вступление в силу предэкспортного контракта, а также иных соглашений и разрешений, предусмотренных экспортным контрактом.</li><li>— Открытие счета экспортером (Принципалом) в АО РОСЭКСИМБАНК.</li><li>— Уплата экспортером (Принципалом) комиссии за предоставление гарантии.</li></ul>	

Основные этапы

6

Выполнение обязательств по контракту с иностранным покупателем

5

Выполнение контракта с субподрядчиком

4

Получение гарантий/контргарантий АО РОСЭКСИМБАНК

3

Направление в АО РОСЭКСИМБАНК заявления о выдаче гарантий/контргарантий

2

Заключение контракта с субподрядчиками

1

Заключение контракта с иностранным покупателем

Основные этапы





РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР

РОСЭКСИМБАНК



## Максим Чапов

Руководитель проекта по поддержке  
экспорта потребительских товаров

[chapov@exportcenter.ru](mailto:chapov@exportcenter.ru)

[www.exportcenter.ru](http://www.exportcenter.ru)

## Контакты Группы РЭЦ:

+7 (495) 937-4747, 8-800-550-01-88

[info@exportcenter.ru](mailto:info@exportcenter.ru)

123610, Москва, Краснопресненская наб. 12, подъезд 9