



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР

РОСЭКСИМБАНК

ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ ГРУППЫ РЭЦ

СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ ГРУППЫ РЭЦ



ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ

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



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



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 | <ul style="list-style-type: none">– 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. | <ul style="list-style-type: none">– 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. |
|--|--|---|



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.

| |
|-----------------------------|
| Страхователь |
| Объект страхования |
| Страховой риск |
| Минимальная сумма сделки |

| |
|---|
| Финансирующий банк |
| Имущественные интересы страхователя, связанные с возможными убытками по кредитному договору |
| Непогашение экспортером кредита (начисленных процентов) |
| Без ограничений |

| |
|--|
| Преимущества и особенности страхового продукта |
|--|



- Политические риски не страхуются.
- Сумма кредита не может превышать 80% от суммы экспортного контракта.
- 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.
- Усиление конкурентных позиций российских экспортеров.
- Возможность включения страховой премии в сумму кредита.
- Снижение рисков финансирующих банков.
- Специальное нормативное регулирование ЦБ РФ для финансирующих банков
- Специальная программа для МСП  МСП

6. СТРАХОВАНИЕ ЭКСПОРТНОГО
ФАКТОРИНГА

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

| |
|---|
| Фактор |
| Имущественные интересы страхователя, связанные с возможными убытками в связи с неисполнением обязательств иностранным дебитором |
| Неплатеж иностранного покупателя по экспортному контракту, дебиторская задолженность по которому уступлена экспортером фактору |
| Без ограничений |

- Увеличение скорости оборачиваемости дебиторской задолженности по экспортным контрактам.
- Просроченная дебиторская задолженность не страхуется.
- 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.
- Усиление конкурентных позиций российских экспортеров.
- Снижение рисков финансирующих банков.
- Специальное нормативное регулирование ЦБ РФ для финансирующих банков

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">– Снижение рисков экспортера.– Усиление конкурентных позиций экспортера на международных рынках– Снятие административной ответственности за непоступление валютной выручки.– Возможность финансирования экспортной сделки на более выгодных для лизингополучателя условиях– Поддержка российских экспортеров через перестрахование с иностранными экспортными кредитными агентствами и коммерческими страховщиками. | <ul style="list-style-type: none">– 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».– Стимулирование привлечения иностранного капитала и создание дополнительного комфорта для иностранных кредиторов и экспортно-кредитных агентств за счет вовлечения АО «ЭКСПАР».– Страхованию подлежат исключительно предпринимательские риски неисполнения обязательств заемщиком.– Предоставление кредита возможно как на условиях корпоративного финансирования, так и на условиях проектного финансирования. |



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.



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



ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ

- 1 Предэкспортное финансирование
- 2 Кредит «Экспортный стандарт»  МСП
- 3 Финансирование дебиторской задолженности
- 4 Экспортный факторинг без права регресса (финансирование под уступку денежных требований)



ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

- 5 Прямой кредит иностранному покупателю
- 6 Финансирование через подтвержденный аккредитив
- 7 Кредит банку иностранного покупателя



ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

- Доступ к кредитам по **специальным % ставкам**, способствующим значительно увеличить экспортные возможности поставщика
- Кредитование доступно в рублях, долларах США, евро
- Перечень высокотехнологичной продукции, утвержден приказом Министерства промышленности и торговли Российской Федерации № 3092 от 16.09.2020

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

- Заемщик – иностранный покупатель / банк покупателя / экспортер / российский производитель
- Доля российской составляющей в экспортном контракте – **не менее 30%**
- Размер финансирования – до 100 % от стоимости экспортного контракта
- Валюта финансирования – российский рубль, доллары США, евро, либо валюта контракта
- Срок финансирования – зависит от условий платежа по экспортному контракту
- Возможное обеспечение: страховое покрытие АО «ЭКСПАР», залог прав требования на получение экспортной выручки по экспортному контракту, поручительства собственников бизнеса и/или компаний группы, имущественные залоги

ПРЕДЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: заемщик - экспортер



1. ПРЕДЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Продуктовое предложение

Применяется при финансировании расходов в рамках одного или нескольких контрактов. Направлено на 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.

Период предоставления
финансирования

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

Размер кредитной линии

Не более 80% 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

Порядок и условия
предоставления

Кредитные средства могут быть использованы для финансирования расходов, необходимых для выполнения обязательств экспортера по контракту, а также на рефинансирование уже понесенных заемщиком расходов по еще неотгруженному товару.

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.

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.



Продуктовое предложение

Особенность продукта

Размер кредитной линии

Период предоставления финансирования

Срок принятия решения

2. 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.

- Сокращенный пакет документов для принятия решения по кредитной заявке.
 - Стандартизированные требования к Заемщику и финансируемому проекту.
 - Быстрое принятие решения по кредитной заявке.
- До 10 млн рублей включительно.
Ограничения: не более 80% стоимости контракта; не более 10 млн рублей, выданных одному заемщику в рамках данного продукта

до 2 лет, но не более срока действия экспортного контракта.
Включает в себя период предоставления кредитных средств и период погашения по кредитной линии.

15 рабочих дней с момента предоставления полного пакета документов.





Продуктовое предложение

ПОСТЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: заемщик - экспортер

Финансирование дебиторской задолженности при поставке по контракту с отсрочкой платежа

3. ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

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

| | |
|--------------------------------------|---|
| Период предоставления финансирования | Не более 5 лет. Максимальный срок кредита определяется в соответствии со сроками оплаты по экспортному контракту. |
| Размер кредитной линии | не более 85% от суммы представленных к оплате отгрузочных документов. |
| Тип кредитной линии | Кредитная линия с лимитом выдачи Кредитная линия с лимитом задолженности |
| Порядок и условия предоставления | Кредит предоставляется при условии возникновения дебиторской задолженности по экспортному контракту при предоставлении отгрузочных документов. |
| Порядок погашения | Безакцептно, за счет приходящей экспортной выручки по финансируемому контракту, поставленному на учет в АО РОСЭКСИМБАНК. Погашение также возможно за счет собственных средств заемщика. |
| Обеспечение | Залог прав требования на получение экспортной выручки по экспортному контракту, договор страхования кредита поставщика (страхователь — экспортер), иные виды обеспечения. |



Продуктовое предложение

Преимущества продукта

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

4. ЭКСПОРТНЫЙ ФАКТОРИНГ БЕЗ ПРАВА РЕГРЕССА

Финансирование экспортера под уступку денежных требований после осуществления отгрузки товара (работ, услуг)/выкуп дебиторской задолженности.

Продукт является услугой и 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.

- Не отражается как кредит для экспортера и покупателя – применим для закредитованных экспортеров, либо экспортеров со слабым финансовым положением
 - Улучшает структуру баланса (списание дебиторской задолженности и отражение выручки в балансе в дату финансирования)
- Финансирование без залога
 - Уникальное преимущество – предоставление 100% отсрочки платежа покупателю

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 «ЭКСАР» 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 «ЭКСАР» выплачивает банку страховое возмещение

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

ЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ:

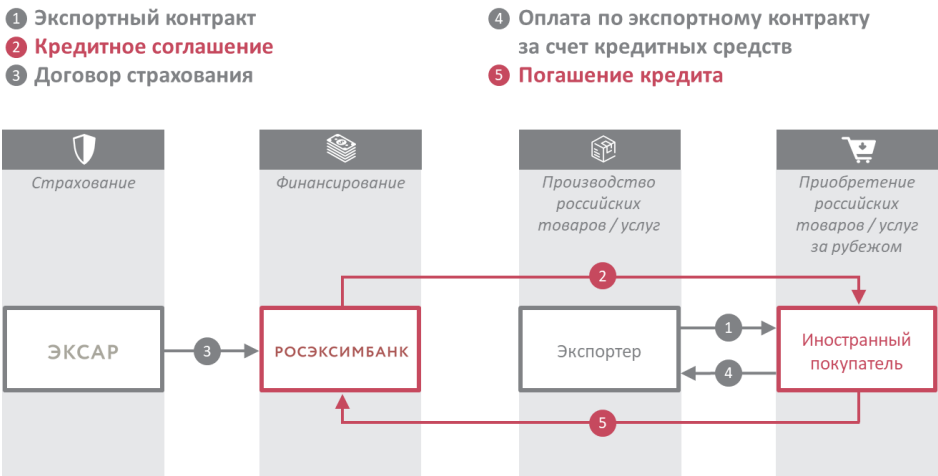
5. ПРЯМОЙ КРЕДИТ ИНОСТРАННОМУ ПОКУПАТЕЛЮ

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.

Возможна реализация путем организации синдикатов и иными финансовыми институтами

| | |
|---|--|
| Заемщик | 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) |
| Период предоставления финансирования | 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. |
| Размер кредитной линии | 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 |
| Обеспечение | Страховое покрытие АО «ЭКСАР» 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. |
| Тип кредитной линии | Возобновляемая или невозобновляемая кредитная линия. |
| Порядок погашения | За счет собственных средств заемщика. |
| Преимущества для экспортера | <ul style="list-style-type: none">– Отсутствие необходимости предоставления товарного кредита (кредитная задолженность – на балансе покупателя)– Уверенность в получении экспортной выручи– Возможность реализации экспортных сделок в сложные регионы– Усиление конкурентных позиций российских экспортеров. |
| Преимущества для иностранного покупателя (заемщика) | <ul style="list-style-type: none">- Финансирование на более выгодных условиях (по сравнению с условиями кредитования на местных рынках)- Расчеты по экспортным контрактам без отвлечения собственных средств- Наличие обеспечения в виде страхового покрытия АО «ЭКСАР» |

Схема реализации



| | 6. ФИНАНСИРОВАНИЕ ЧЕРЕЗ ПОДТВЕРЖДЕННЫЙ АККРЕДИТИВ | 7. КРЕДИТ БАНКУ ИНОСТРАННОГО ПОКУПАТЕЛЯ |
|-------------------------|--|--|
| | <p>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.</p> | |
| 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>Метод осуществления поддержки: подтверждение аккредитива и (или) финансирования.</p> <p>Оплата возмещения после платежа по аккредитиву: 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 «ЭКСАР» (при необходимости) | Договор страхования кредита иностранному покупателю, заключенный между АО РОСЭКСИМБАНК и АО «ЭКСАР» (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. Гарантийные продукты Банка покрывают все этапы экспортного контракта: предэкспорт, сама экспортная сделка и постэкспорт



ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ

- 1 Тендерная гарантия (предэкспорт)
- 2 Гарантия надлежащего исполнения обязательств по экспортному контракту (экспортная сделка)
- 3 Гарантия возврата авансового платежа (экспортная сделка)
Гарантия на гарантийный период (экспортная сделка)
- 4 Гарантия в пользу налоговых органов (постэкспорт)
(в т.ч. для некрупных экспортеров- коробочный продукт))



ДЛЯ ПОДРЯДЧИКОВ ЭКСПОРТЕРОВ

- 5 Гарантия платежа (предэкспорт)



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>► 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>► 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>— 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>— 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 | ► вексель, денежные средства, размещенные в АО РЭБ 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 | <div><div>—</div>Подписание и вступление в силу экспортного контракта, а также иных соглашений и разрешений, предусмотренных экспортным контрактом.</div> <div><div>—</div>Открытие счета Принципалом в АО РОСЭКСИМБАНК.</div> <div><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.

Размер гарантии

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

Валюта гарантии

российский рубль (RUB).

Срок гарантии

не менее 10 месяцев в соответствии с НК РФ

Обеспечение по гарантии

► 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.

Основные условия предоставления

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

Основные этапы




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.

| | | | | |
|---|--|---|--|---|
| <div>Продуктовое предложение</div> <div></div> | | <div>5. ГАРАНТИЯ ПЛАТЕЖА</div> <div>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).</div> | | <div>Основные этапы</div> <div><div><div>6</div><div>Выполнение обязательств по контракту с иностранным покупателем</div></div><div><div>5</div><div>Выполнение контракта с субподрядчиком</div></div><div><div>4</div><div>Получение гарантий/контргарантий АО РОСЭКСИМБАНК</div></div><div><div>3</div><div>Направление в АО РОСЭКСИМБАНК заявления о выдаче гарантий/контргарантий</div></div><div><div>2</div><div>Заключение контракта с субподрядчиками</div></div><div><div>1</div><div>Заключение контракта с иностранным покупателем</div></div></div> |
| 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 | | <div><div>—</div>Подписание и вступление в силу предэкспортного контракта, а также иных соглашений и разрешений, предусмотренных экспортным контрактом.</div> <div><div>—</div>Открытие счета экспортером (Принципалом) в АО РОСЭКСИМБАНК.</div> <div><div>—</div>Уплата экспортером (Принципалом) комиссии за предоставление гарантии.</div> | | |



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР

РОСЭКСИМБАНК

НЕФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ ГРУППЫ РЭЦ

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 | <ul style="list-style-type: none">▶ Экспортный товарный отчет - информация о российском экспорте по выбранному товару▶ Страновой импортный / экспортный профиль - информация по импорту выбранной страны и по российскому экспорту▶ «Экспорт регионов» - комплексная онлайн аналитика по экспорту регионов РФ▶ «Навигатор по барьерам» - информация о тарифных и нетарифных барьерах для поставок товаров в страны мира | 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 | <ul style="list-style-type: none">– Консолидированная, обработанная, русскоязычная, актуальная информация, основанная на национальных и международных источниках и аналитике РЭЦ.– Не предполагает дополнительных издержек - предоставляется бесплатно и в несколько кликов.– Полезна как начинающим экспортерам - для разработки стратегии выхода на внешние рынки, так и действующим - для диверсификации своих поставок. | <ul style="list-style-type: none">– Кастомизированный отчет– 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 |



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



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



Продуктовое предложение

- Оформление, подача и ведение делопроизводства по:
- международным заявкам РСТ.
 - заявкам на регистрацию ОИС, поданным в зарубежные национальные и региональные патентные ведомства.
 - заявкам на международную регистрацию товарного знака в соответствии с Мадридским соглашением о международной регистрации знаков
 - заявкам на регистрацию товарного знака, поданным в зарубежные национальные и региональные патентные ведомства.
- Анализ, подготовка и оформление лицензионных договоров и договоров отчуждения исключительного права на объекты интеллектуальной собственности.
 - Подготовка необходимой документации для оформления секретов производства (ноу-хау) в качестве результата интеллектуальной деятельности.
 - Анализ и выработка рекомендаций по совершенствованию системы управления интеллектуальной собственностью в компании.
 - Сопровождение споров по объектам интеллектуальной собственности, в том числе в Суде по интеллектуальным правам.
- Оценка стоимости исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности.
 - Бухгалтерский и налоговый учет исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности в качестве нематериальных активов.
 - Выработка рекомендаций по увеличению стоимости компании за счет формирования, рыночной оценки и корректного отражения нематериальных активов на балансе компании.
- Оценка патентоспособности
 - Патентно-информационный поиск
 - Фирменный и именной патентный поиск
 - Формирование патентного ландшафта
 - Исследование патентной чистоты

Правовая охрана
объектов патентного
права за рубежом

Юридические услуги в
области
интеллектуальной
собственности



Оценка и учет
нематериальных
активов

Проведение патентных
исследований



Результат предоставления услуги

1. Патент.
 2. Свидетельство о регистрации товарного знака.
 3. Решение об отказе в выдаче патента. Решение об отказе в регистрации товарного знака.
1. Оформленные и зарегистрированные в Роспатенте (при необходимости) лицензионные договоры и договоры отчуждения исключительного права.
 2. Оформленные в качестве результата интеллектуальной деятельности секреты производства (ноу-хау).
 3. Внутренняя нормативная документация компании по управлению интеллектуальной собственностью.
 4. Представление интересов компании по вопросам интеллектуальной собственности в Палате по патентным спорам, судах общей юрисдикции и в Суде по интеллектуальным правам.
1. Отчет об оценке стоимости исключительных прав на ОИС, принадлежащие компании.
 2. Письменные рекомендации по вопросам бухгалтерского и налогового учета нематериальных активов.
 3. Письменные рекомендации по увеличению стоимости компании за счет формирования, рыночной оценки и корректного отражения нематериальных активов на балансе компании.
1. Отчет о патентом поиске
 2. Отчет о текущем состоянии предлагаемой технологии/продукции в данной стране, регионе или в мире на основании анализа патентной информации (патентный ландшафт).
 3. Отчет о проведении исследований патентной чистоты продукта/технологии компании. Заключение о возможности использования продукта/технологии компании в данной стране

| | 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> | <div>Информирование потенциальных и действующих экспортеров о возможностях таможенного администрирования вывоза российских товаров за рубеж, корректного таможенного декларирования.</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 |
| <div>Преимущества и особенности продукта</div> <div></div> | <div>– Базовые консультации по вопросам выбора оптимальной схемы доставки товара конечному потребителю; предварительный расчет стоимости доставки;</div> <div>– Консультации по заполнению товаросопроводительных документов</div> <div>– Снижение издержек и рисков при выполнении международных перевозок, разъяснение сложных контрольных процедур</div> | <div>– Базовое консультирование по вопросам таможенного администрирования; примерный расчет таможенных платежей при экспорте товаров</div> |

Продуктовое предложение



Целевой клиент

Формат и механизм предоставления

Результат предоставления услуги

Срок оказания услуги

Преимущества и особенности продукта



КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО ЭКСПОРТНОЙ
ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ

Информирование о возможностях экспортной интернет-торговли с учетом особенностей продукта/услуги и уровня экспортной зрелости компании; помощь в выстраивании стратегии при выходе на экспортные онлайн-рынки; рекомендации по подбору подрядчиков, осуществляющих техническую поддержку при организации экспортной торговли по онлайн-каналам.

Российские юридические лица / ИП, осуществляющие или планирующие осуществлять экспорт российской продукции (услуг)

Телефонный звонок/встреча ► Направление рекомендаций по электронной почте по результатам разговора

1. С учетом особенностей продукции обратившейся компании предоставление информации о способах запуска и ведения экспортной интернет-торговли.

2. Предоставление информации о компаниях-партнерах РЭЦ, осуществляющих помощь в организации экспортной интернет-торговли (регистрация на маркетплейсах, создание сайтов, создание листинга товара, обучение по работе на электронных торговых площадках, услуги продвижения, складские услуги).

До 20 рабочих дней

- Наличие глубокой экспертизы в организации экспортной интернет-торговли
- Разрешение частных вопросов при осуществлении экспортной деятельности по электронным каналам продаж (формирование отчетности, вопросы при регистрации на маркетплейсах и создании международного интернет-магазина, вопросы продвижения товаров/услуг в онлайн, организация логистики и др.)
- Консультации экспортеров на всем пути запуска и оптимизации экспортных интернет продаж.

ЭКСПОРТНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ

ОНЛАЙН-МАРШРУТИЗАТОР ПО ПОДБОРУ
ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВОЙ ПЛОЩАДКИ

Моментальный подбор наиболее подходящих онлайн-каналов для продвижения продукции на экспорт, а также рекомендации по улучшению экспортной и организационной зрелости Компании при выходе/работе на торговых онлайн-площадках

Любая компания, заинтересованная в выходе на экспортный онлайн-рынок

Онлайн-услуга

Перечень подходящих электронных каналов продвижения продукции на международный рынок в соответствии с его уровнем экспортной зрелости, а также рекомендации по повышению его экспортной и организационной зрелости при работе на международных и внутристрановых онлайн площадках

Моментально

- Наличие глубокой экспертизы широкого профиля о возможностях экспортной электронной торговли;
- Комплексная моментальная консультация – кастомизированное решение
- Выход на сервисные компании и меры поддержки

РАЗМЕЩЕНИЕ ПРОДУКЦИИ НА ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДКАХ С ГОСПОДДЕРЖКОЙ

Продуктовое предложение



Партнерский продукт, реализуемый совместно с региональными **центрами поддержки экспорта (ЦПЭ)**, в рамках которого российское МСП может получить государственную поддержку при размещении и продвижении товаров/услуг по онлайн-каналам

Целевой клиент

Российские МСП (юридические лица / ИП)

Формат и механизм предоставления

Подача заявления представителем МСП в ЦПЭ ► Прохождение скоринга Компании ► Получение экспертной оценки о релевантности размещения продукции на тех или иных онлайн-каналах ► Формирование итогового решение о размещении/продвижении продукции Клиента ► Заключение Трехстороннего договора (ЦПЭ-МСП-Оператор) ► Процесс размещения/продвижения продукции ► Подписание акт о публикации товаров/о продвижении товаров

Результат предоставления услуги

Размещенный товар/услуга российского производителя на международных электронных площадках

Срок оказания услуги

до 60 рабочих дней

Преимущества и особенности продукта



- Размещение продукции компании на международных торговых онлайн-площадках по партнерским программам;
- Содействие в создании самостоятельной точки присутствия и размещении продукции на международных торговых онлайн-площадках
- Отсутствие аналогов



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">Подготовлены до 3-х сценариев финансирования проекта с учетом применения мер государственной поддержки с оценкой их экономического эффекта и рисков клиента | <ul style="list-style-type: none">Проведена оценка текущего финансового состояния ключевых участников проектаПроведен анализ соответствия показателей проекта требованиям потенциальных кредиторовПредставлены предложения по оптимизации деятельности и проекта для повышения кредитного/акционерного качестваРазработан базовый план управления рискамиПредставлены до 3-х индикативов от финансовых организаций | <ul style="list-style-type: none">Проведена оценка текущего финансового состояния ключевых участников проектаПроведен анализ соответствия показателей проекта требованиям потенциальных кредиторовПредставлены предложения по оптимизации распределения рисков между участниками проекта через проработку коммерческой и договорной структуры проектаПредставлены рекомендации по корректировке Проекта, направленные на привлечение финансирования на оптимальных условиях |

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">Анализ возможных мер поддержки на инвест. и эксплуатационной стадиях проектаВерификация предпосылок проектаПодготовка фин. модели и презентации соответствующих требованиям фин. институтовПредварительное структурирование финансирования проектаКомплексная оценка рисков проектаВыбор сценария финансирования проекта с учетом мер поддержки | <ul style="list-style-type: none">Организация переговоров с финансовыми институтамиСопровождение процесса привлечения финансированияСопровождение привлечения мер поддержки |
| 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 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.

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>– Онлайн формат</div><div>– Бесплатное участие в программе</div><div>– Отсутствие дополнительных требований для участия</div></div> |



Продуктовое предложение



Кобрендинговая программа с МШУ «Сколково»

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.

Отраслевая программа с Pricewaterhousecoopers

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.

ФРИИ «GOGLOBAL»

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.

Акселерационная программа с банками

Скоринг компаний по методологии РЭЦ. Индивидуальная дорожная карта по выходу на зарубежный рынок и персональное сопровождение клиентским менеджером банка-партнера.

Целевой клиент

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

Формат и механизм предоставления

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

Результат предоставления услуги

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

Срок оказания

6 месяцев + 12 мес сопровождения

6 месяцев

3 месяца

До 18 месяцев

Стоимость

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

Преимущества и особенности продукта

- Высококонверсионная программа (50%)
- Разработка полноценной международной стратегии: новые рынки и новый продукт на экспорт
- Доступ к сообществу Сколково

- Сильная международная сеть PwC

- Узкоспециализированная программа.
- Интенсивная доработка продукта для внешних рынков.
- Формирование навыков продвижения с учетом специфики отрасли.

- Онлайн формат
- Бесплатное участие
- Возможность получения финансовых услуг от банка-партнера

* Размер софинансирования определяется Правительством Москвы



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР

РОСЭКСИМБАНК

СУБСИДИАРНАЯ ПОДДЕРЖКА

ТРАНСПОРТИРОВКА ПРОМЫШЛЕННОЙ
ПРОДУКЦИИ

ТРАНСПОРТИРОВКА ПРОДУКЦИИ
АПК

Продуктовое предложение



Специальная программа направлена на поддержку производителей высокотехнологичной продукции промышленности гражданского назначения: компенсация части затрат на транспортировку промышленной продукции на экспорт.

Специальная программа направлена на поддержку производителей и поставщиков продовольствия и продукции сельского хозяйства: компенсация части затрат на транспортировку продукции АПК на экспорт.

Требования к экспортерам

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

- Юридическое лицо РФ / ИП
- Производители и/или поставщики продукции АПК
- Не находится в процессе реорганизации, ликвидации и банкротства
- Отсутствует просроченная задолженность и неисполненные обязательства перед бюджетом

Размер субсидии

до 80 % фактически понесенных затрат; в пределах лимитов согласно постановлению; не более 11% стоимости перевезенной продукции

до 50 % фактически понесенных затрат; в пределах лимитов согласно постановлению; не более 30 % стоимости перевезенной продукции

Компенсируемые
затраты

Ж/д: аренда, охрана вагонов, провозные платежи
Авто: транспортировка на авто
Водный: фрахт
Своим ходом: на топливо
Воздушный (фармацевтическая отрасль) - 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)

Ж/д: Провозные платежи (тариф по прейскуранту 10-01);
Предоставление (аренда) подвижного состава
Подача / уборка подвижного состава
Авто: Транспортировка (экологическим класс не ниже 3)
Водный транспорт: Транспортировка
Транспортировка по территории РФ
Продукции из перечня ТН-ВЭД согласно постановлению

НПА

Постановление Правительства РФ от 26.04.2017 г. № 496

Постановление Правительства РФ от 15 сентября 2017 г. № 1104

Продуктовое предложение



УЧАСТИЕ В ВЫСТАВОЧНО-ЯРМАРОЧНЫХ
МЕРОПРИЯТИЯХ

УЧАСТИЕ В ДЕЛОВЫХ МИССИЯХ

Специальная программа направлена на обеспечение участия российских компаний в международных конгрессно-выставочных мероприятиях и деловых миссиях

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

Размер софинансирования

до 80 % затрат - для МСП компаний
до 50 % затрат - для остальных компаний

100 % затрат

Софинансируемые
затраты

- 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
- 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

НПА

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

Преимущества и особенности
продукта

- Софинансирование части затрат, связанных участием в выставочно-ярмарочных мероприятиях и деловых миссиях
- Перечень международных мероприятий утверждается АО «РЭЦ»

Продуктовое предложение



РАЗМЕЩЕНИЕ ПРОДУКЦИИ В ДЕМОНСТРАЦИОННО-ДЕГУСТАЦИОННЫХ
ПАВИЛЬОНАХ ЗА РУБЕЖОМ

Специальная программа направлена на продвижение российской продукции на зарубежные рынки - поиск и привлечение иностранных покупателей, обеспечение продаж, популяризация и повышение узнаваемости российской продукции

Обязательные требования к
экспортерам

- отсутствует задолженность по налогам, сборам, возвратам субсидий и иным обязательным платежам в бюджеты бюджетной системы РФ
- не является иностранным юридическим лицом
- не находится в процессе реорганизации, ликвидации, банкротства и не имеет ограничений на осуществление хозяйственной деятельности
- не получает субсидии на аналогичные цели

Алгоритм размещения

Выбор места размещения павильонов продукции АПК ► Подготовка пакета документов ► Запрос услуги на сайте РЭЦ через ЛК ► Проверка документов и экспертиза РЭЦ ► Подписание соглашения с РЭЦ и оператором павильона о предоставлении услуги ► Размещение продукции в павильоне

Инструменты,
предоставляемые АО «РЭЦ»

- Размещение продукции в павильоне на бесплатной основе
- Поиск потенциальных партнеров
- Консультации по требованиям ввоза образцов
- Проведение презентационных, дегустационных мероприятий
- Продвижение продукции на электронных площадках
- Продвижение продукции в сети Интернет и социальных сетях

НПА

Постановление Правительства РФ от 29 июня 2017 г. № 776

Преимущества и особенности
продукта

- Бесплатная инфраструктура павильонов (площади, оборудование, содержание павильона, стендов и иного оборудования);
- продвижение и маркетинговая поддержка павильонов со стороны РЭЦ;
- поиск потенциальных покупателей продукции со стороны РЭЦ;
- помощь в проведении промо-акций со стороны РЭЦ в рамках павильона.

Продуктовое предложение



ЗАРУБЕЖНАЯ РЕГИСТРАЦИЯ ОИС

Специальная программа направлена на компенсацию части затрат, связанных с регистрацией на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности (ОИС)



СУБСИДАРНАЯ ПОДДЕРЖКА

СЕРТИФИКАЦИЯ ПРОДУКЦИИ АПК

Специальная программа направлена на компенсацию части затрат, связанных с сертификацией продукции АПК на внешних рынках

Требования к экспортерам

- Юр. лицо - производитель товаров, услуг, работ и технологий, включающих ОИС; - правообладатель ОИС, (со-) заявитель в соответствующие ведомства по ОИС
- Не получает средства из бюджета на аналогичные цели
- Не находится в процессе реорганизации, ликвидации и банкротства
- Отсутствует просроченная задолженность и неисполненные обязательства перед бюджетом

- Юридическое лицо РФ
- Не получает средства из бюджета на аналогичные цели
- Не находится в процессе реорганизации, ликвидации и банкротства
- Отсутствует просроченная задолженность и неисполненные обязательства перед бюджетом

Размер субсидии

Оплата пошлин – 100% компенсация
Делопроизводство - 70% компенсация (но не более предельных значений: от 50 до 525 тыс. руб. в зависимости типа заявки и страны)

50% понесенных затрат, если объем экспортной выручки превышает размер запрашиваемой субсидии не менее чем в 5 раз; 90% понесенных затрат - не менее чем в 10 раз.

Компенсируемые затраты

Затраты, связанные с регистрацией на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности, принадлежащих организациям

- Оценка соответствия продукции АПК требованиям, предъявляемым на внешних рынках и во внешнеторговом контракте, в т.ч проведение добровольной сертификации «халяль» и «кошер»
- Проведение ветеринарно-санитарных и фитосанитарных мероприятий;
- Транспортировка, хранение, испытание и утилизация испытательных образцов

НПА

Постановление Правительства РФ от 15 декабря 2016 г. № 1368

Постановление Правительства РФ от 25 декабря 2019 г. № 1816

Особенности продукта

- Перечень продукции, подпадающий под поддержку, утверждается Минсельхозом России
- Затраты понесены в течение 12 мес. до дня подачи заявки о заключении соглашения о предоставлении субсидии



СЕРТИФИКАЦИЯ И ОМОЛОГАЦИЯ
ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Специальная программа направлена компенсацию части затрат, связанных с сертификацией и омологацией промышленной продукции на внешних рынках

Требования к экспортерам

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

Размер субсидии

Сертификация - 80% понесенных затрат
Омологация - 50% понесенных затрат

Компенсируемые
затраты

- Затраты, связанные с сертификацией и омологацией продукции на внешних рынках:
- проведение испытаний образцов продукции
 - проведение инспекционной проверки (аудит, аттестация) производства продукции
 - получение документа об оценке соответствия продукции требованиям государства – импортера
 - транспортировка, хранение и утилизацию образцов продукции для проведения испытаний
 - затраты на проведение НИОКР (для омологации)
 - затраты на проведение испытаний опытного образца, созданного в результате выполнения НИОКР (для омологации)

НПА

Постановление Правительства РФ на утверждении



АДАПТАЦИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ ПРОДУКЦИИ
КИНЕМАТОГРАФИИ И ИТ

Специальная программа направлена компенсацию части затрат, связанных с продвижением, сертификацией и (или) адаптацией российской продукции

- Юр. лицо РФ, осуществляющая деятельность не менее 3 лет
- Выручка за предыдущий год не менее 7 млн. руб./ размер платежей за использование ОИС не менее 1 млн. руб.
- Наличие проекта повышения конкурентоспособности, отобранного комиссией
- Не получает средства из бюджета на аналогичные цели
- Не находится в процессе реорганизации, ликвидации и банкротства
- Отсутствует просроченная задолженность и неисполненные обязательства перед бюджетом

- До 70 % от объема затрат по данным КППК но не более:
- 20% экспортной выручки для ИТ продукции; 30% - для аудиовизуальной продукции

- Не более 50 % от объемов предоставляемой субсидии:
- на продвижение продукции (реклама, юридическое сопровождение, маркетинговые исследования внешних рынков)
- Не более 80 % от объемов предоставляемой субсидии:
- на получение и продление действия сертификата продукции
- на адаптацию продукции к требованиям внешних рынков (разработка дизайна, интерфейса, документации ИТ-продукции; дублирование, перевод и изготовление субтитров для аудиовизуальной продукции; регистрация и продление товарных знаков продукции)

- Постановление Правительства РФ от 5 декабря 2019 г. № 1596