

РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

 ЭКСАР

 РОСЭКСИМБАНК

ФИНАНСОВЫЕ И НЕФИНАНСОВЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ

РЭЦ – «единое окно» для экспортера

АО «Российский экспортный центр»

Год создания: 2015

Уставной капитал 71,2 млрд. рублей

В 2016 году в группу РЭЦ интегрированы:

АО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (ЭКСАР)

Год создания: 2011

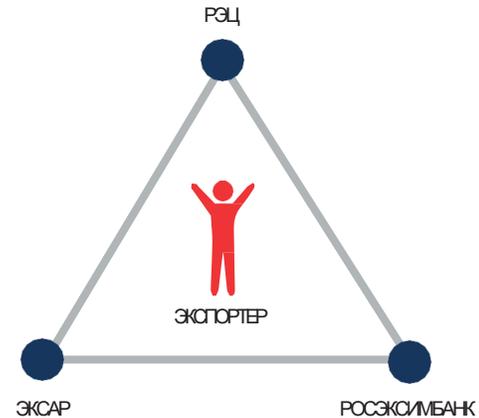
Уставной капитал 53,5 млрд. рублей

Российский экспортно-импортный банк (АО РОСЭКСИМБАНК)

Год создания: 1994

Лицензия ЦБ РФ №2790-г от 05.02.2015

Уставной капитал 20,8 млрд. рублей



Правовой статус группы РЭЦ закреплён Федеральным законом от 29 июня 2015 года №185-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О банке развития и статье 970 части второй Гражданского кодекса Российской Федерации».

РЭЦ. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПО ПОДДЕРЖКЕ ЭКСПОРТА

В 2019 году услугами РЭЦ воспользовалось более 11 000 экспортеров

ОБЪЕМ ПОДДЕРЖАННОГО ЭКСПОРТА
19,5 МЛРД \$



ОБЪЕМ ПРЕДОСТАВЛЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ
73,6 МЛРД РУБ.



УСЛУГИ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТНОГО ЦЕНТРА



ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА

Подготовка аналитических исследований и обзоров по соответствующим вопросам внешней торговли



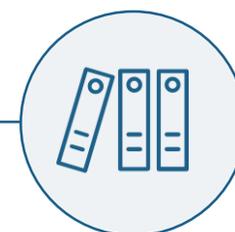
ПОДДЕРЖКА В ПОЛУЧЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПАТЕНТОВ, СЕРТИФИКАЦИИ И ЛОГИСТИКИ

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

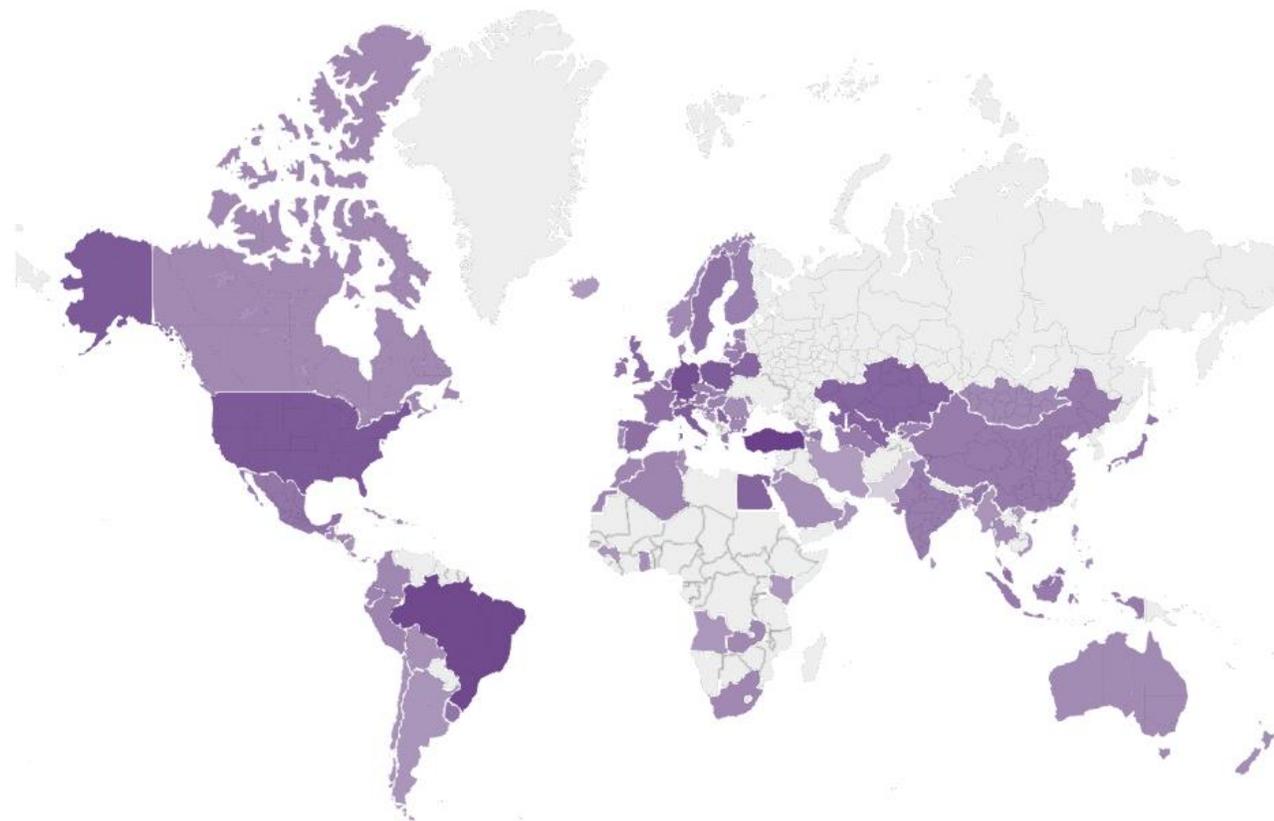
Помощь в соответствии требованиям налогового и таможенного законодательства, расчет таможенной стоимости товаров, подготовка документов для экспортной поставки и возврата НДС

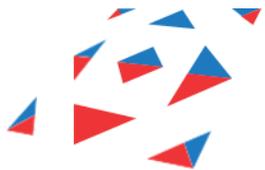
РЭЦ. ГЕОГРАФИЯ ПОДДЕРЖАННОГО ЭКСПОРТА

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

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>

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 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 аффили. лицах, дилерах, трейдерах и др., осуществляющих поставки экспортной продукции
- Документы, подтверждающие фактически понесенные затраты на сертификацию / омологацию

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

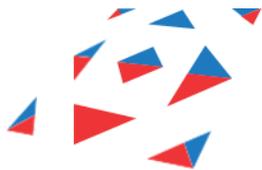
(*100 % затрат с 2021 г.)

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



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

▼ ЭКСАР

▼ РОСЭКСИМБАНК

НЕФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ ГРУППЫ РЭЦ



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».

МСП. Экспортеры / потенциальные экспортеры

Целевой клиент

Формат и механизм
Предоставления

Онлайн отчеты (PDF) / интерактивные онлайн сервисы -
вход через личный кабинет экспортера

Результат предоставления услуги

- ▶ 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

Срок оказания услуги

Моментально

Преимущества и особенности
продукта

- 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.



МАРКЕТИНГОВЫЙ ОБЗОР ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ

Предоставление маркетинговой информации по выбранным целевым рынкам и продуктам.

МСП. Экспортеры / потенциальные экспортеры

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.

Отчет с информацией о целевых страновых рынках, о модели дистрибуции и потенциальных импортерах, об условиях доступа и требованиях рынка стран импортеров

Определяется ТЗ

- 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

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

Целевой клиент

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

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

Результат предоставления услуги

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

Срок оказания услуги

порядка 22 рабочих дней

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

ПОИСК РОССИЙСКОГО ПОСТАВЩИКА

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

Иностранный покупатель

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

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)

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

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

ЭКСПЕРТИЗА В ЦЕЛЯХ ВЫДАЧИ ЭКСПОРТНЫХ ЛИЦЕНЗИЙ

СЕРТИФИКАТ СВОБОДНОЙ ПРОДАЖИ

Продуктовое предложение



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

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

Целевой клиент

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

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

Формат и механизм предоставления

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

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

Результат предоставления услуги

Выдана лицензия на осуществление экспортных операций с отдельными видами товаров

Оформлен и выдан сертификат свободной продажи

Срок оказания услуги

15 рабочих дней

20 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

- Исключительные полномочиями на оформление и выдачу сертификатов свободной продажи.

Продуктовое предложение



КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО ВОПРОСАМ ОЦЕНКИ СООТВЕТСТВИЯ ПРОДУКЦИИ

Консультирование о требованиях, установленных на внешних рынках, которым необходимо обеспечить соответствие российской продукции для выпуска в обращение на внешние рынки

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ О МЕРАХ ПАТЕНТНО-ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ

Консультации и рекомендации по патентно-правовой охране продукции/технологии в РФ и за рубежом, включая

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



Предоставление комплексного продукта, трансформируемого под каждого клиента в соответствии с запросной позицией из блоков:

- 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.

Доступны ОНЛАЙН продукты:

- 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

- Индивидуальная выработка письменных рекомендаций по патентно-правовой охране разработок компании и регистрации товарного знака за рубежом;
- Формирование предложений по оптимальным процедурам правовой охраны за рубежом объектов патентных прав (изобретения, полезные модели, промышленные образцы) и товарных знаков;
- Проведение ориентировочных расчетов затрат на регистрацию товарного знака и объектов патентных прав за рубежом по выбранной процедуре.

Доступны ОНЛАЙН продукты:

- Руководство по интеллектуальной собственности для бизнеса: Патентование для МСП / Промышленные образцы для МСП / Товарные знаки для МСП

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

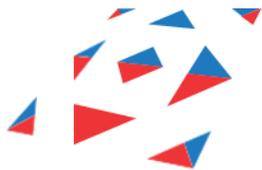
Стоимость

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.





РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

▼ ЭКСАР

▼ РОСЭКСИМБАНК

ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ ГРУППЫ РЭЦ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ

▶ 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.

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.

Продуктовое предложение



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  МСП

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 № 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

2. ФИНАНСИРОВАНИЕ ТЕКУЩИХ РАСХОДОВ ПО ЭКСПОРТНЫМ ПОСТАВКАМ

Продуктовое предложение

- применяется при финансировании расходов в рамках одного контракта

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

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

ПОСТЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: получатель услуги - экспортер

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

3. 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.

Период предоставления финансирования

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

Форма финансирования

Возобновляемый/невозобновляемый лимит финансирования.

Сумма финансирования

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

Обеспечение

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

Схема взаимодействия участников сделки

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:

Заемщик - иностранный покупатель / банк иностранного покупателя

4. ПРЯМОЙ КРЕДИТ ИНОСТРАННОМУ ПОКУПАТЕЛЮ

Продуктовое предложение



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.

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 «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.

Тип кредитной линии

Возобновляемая или невозобновляемая кредитная линия.

Порядок погашения

За счет собственных средств заемщика.

Порядок и условия предоставления

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"

Схема реализации

- 1 Экспортный контракт
- 2 Кредитное соглашение
- 3 Договор страхования
- 4 Оплата по экспортному контракту за счет кредитных средств
- 5 Погашение кредита



▶ 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

- ▶ вексель, денежные средства, размещенные в АО РЭБ в качестве обеспечения по гарантии;
- ▶ поручительство собственников Принципала;
- ▶ поручительство третьих лиц;
- ▶ без обеспечения.

- ▶ 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

- 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.
- Уплата участником тендера (Принципалом) комиссии за предоставление гарантии.

- Подписание и вступление в силу экспортного контракта, а также иных соглашений и разрешений, предусмотренных экспортным контрактом.
- Уплата экспортером (Принципалом) комиссии за предоставление гарантии.



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

- Подписание и вступление в силу экспортного контракта, а также иных соглашений и разрешений, предусмотренных экспортным контрактом.
- Открытие счета Принципалом в АО РОСЭКСИМБАНК.
- Уплата экспортером (Принципалом) комиссии за предоставление гарантии.

Основные этапы



4. ГАРАНТИЯ В ПОЛЬЗУ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ

Продуктовое предложение



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



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.

Основные этапы



5. ГАРАНТИЯ ПЛАТЕЖА

Продуктовое предложение



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).

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.

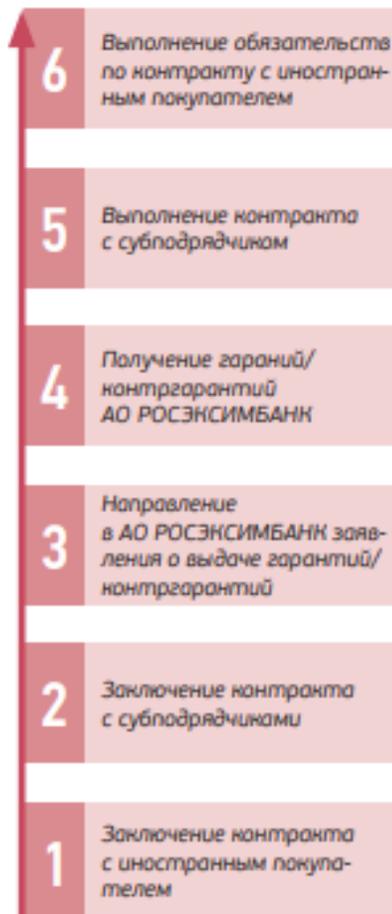
Обеспечение по гарантии

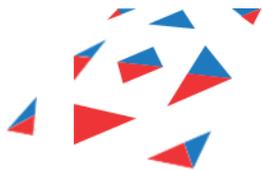
► вексель, денежные средства, размещенные в АО РОСЭКСИМБАНК в качестве обеспечения по гарантии; ► поручительство собственников Принципала; ► залог движимого и недвижимого имущества Принципала или третьих лиц; ► залог акций/долей Принципала или иных участников сделки/проекта; ► поручительство третьих лиц; ► банковская гарантия другого банка; ► без обеспечения.

Основные условия предоставления

- Подписание и вступление в силу предэкспортного контракта, а также иных соглашений и разрешений, предусмотренных экспортным контрактом.
- Открытие счета экспортером (Принципалом) в АО РОСЭКСИМБАНК.
- Уплата экспортером (Принципалом) комиссии за предоставление гарантии.

Основные этапы





РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

 ЭКСАР

 РОСЭКСИМБАНК

Кондаков Никита

Директор по взаимодействию с институтами
развития

kondakov@exportcenter.ru

8-903-775-48-99

www.exportcenter.ru

Контакты Группы РЭЦ:

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

info@exportcenter.ru

123610, Москва, Краснопресненская наб. 12, подъезд 9