РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР
ЕДИНОЕ ОКНО ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

ГРУППА КОМПАНИЙ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТНОГО ЦЕНТРА

Государственный институт поддержки несырьевого экспорта, предоставляющий российским экспортерам широкий спектр финансовых и нефинансовых мер поддержки

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

» Головная компания группы. Центр оказания нефинансовой поддержки и администрирования государственной поддержки экспорта

ЭКСАР

» Национальное агентство по страхованию кредитов и инвестиций: специализированный государственный институт поддержки экспорта для реализации страхового инструментария защиты экспортных кредитов и инвестиций

РОСЭКСИМБАНК

» Специализированный финансовый институт, созданный для целей поддержки национального экспорта банковскими продуктами

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

УСЛУГИ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТНОГО ЦЕНТРА

ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА

Подготовка аналитических исследований и обзоров по вопросам внешней торговли

ПОДДЕРЖКА В ПОЛУЧЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПАТЕНТОВ, СЕРТИФИКАЦИИ И ЛОГИСТИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

Предоставление поддержки при:

- оценке соответствия продукции требованиям внешних рынков
- подготовке документов для экспортных поставок
- подборе логистических компаний

ПРОДВИЖЕНИЕ НА ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКАХ

Поиск потенциальных партнеров на целевых рынках, "due diligence" контрагентов, организация целевых мероприятий/бизнес миссий, участие в специализированных выставках

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ

Субсидии на возмещение части затрат при:

- участии в международных мероприятиях
- сертификации и патентовании за рубежом
- транспортировке продукции

Содействие в получении разрешения на переработку товаров на таможенной территории

РОССИЙСКОЕ АГЕНТСТВО ПО СТРАХОВАНИЮ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТОВ И ИНВЕСТИЦИЙ

- Страховые обязательства ЭКСАР обеспечены государственной гарантией Российской Федерации на сумму 20 млрд долларов США на срок до 31 декабря 2042 года
- По экспортным проектам ЭКСАР может покрывать до 95% убытков в случае реализации политического риска и до 90% в случае коммерческого риска

СТРАХОВОЕ ПОКРЫТИЕ ЭКСАР ПРИМЕНЯЕТСЯ ДЛЯ ЗАЩИТЫ ОТ:

КОММЕРЧЕСКИХ (ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ) РИСКОВ:

- Неплатеж должника или гаранта (банкротство, просрочка платежа)
- Неисполнение иностранным контрагентом обязательств по застрахованной экспортной сделке

ПОЛИТИЧЕСКИХ РИСКОВ:

- Изменения законодательства или действия властей, препятствующие исполнению обязательств иностранного должника или гаранта по экспортной сделке
- Отказ государственного должника от исполнения своих обязательств по экспортной сделке
- Невозможность исполнения или отказ от исполнения государственным должником (гарантом) решения суда, вступившего в законную силу
- Форс-мажорные обстоятельства (война, народные волнения, стихийные бедствия и т.д.)

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫЙ БАНК

РОСЭКСИМБАНК

ОСНОВАН В 1994 Г.
ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ
NO. 2790-Г ОТ 5 ФЕВРАЛЯ 2015 Г.

- Специализированный финансовый институт, созданный для целей поддержки национального экспорта
- Гибкий подход к структурированию сделок в зависимости от параметров экспортного контракта
- Продуктовая линия покрывает потребности компаний при реализации экспортных контрактов:

Кредитные продукты для экспортеров:
- Предэкспортное финансирование
- Постэкспортное финансирование
- Международный факторинг
- Гарантийные продукты

Кредитные продукты для покупателей:
- Прямое кредитование покупателя
- Финансирование через подтвержденный аккредитив
- Межбанковское кредитование

РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ ГРУППЫ РЭЦ

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ ГРУППЫ РЭЦ

ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ	1	Страхование кредита поставщика(в т.ч. для некрупных экспортеров)	МСП
	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)	МСП
	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.

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР

РОСЭКСИМБАНК

СТРАХОВАНИЕ ОТСРОЧКИ ПЛАТЕЖА

	1. СТРАХОВАНИЕ КРЕДИТА ПОСТАВЩИКА	2. СТРАХОВАНИЕ КРАТКОСРОЧНОЙ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ
Продуктовое предложение	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).	Продукт предназначен для защиты экспортеров (а также банков, предоставляющих им финансирование) от риска неплатежа иностранных покупателей по регулярным поставкам однородных товаров/услуг, осуществляемых на условиях отсрочки платежа длительностью до 365 дней.
Страхователь	Экспортер	Экспортер
Объект страхования	Имущественные интересы страхователя, связанные с возможными убытками по экспортному контракту	Имущественные интересы страхователя, связанные с возможными убытками в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения покупателем обязанности по оплате застрахованной дебиторской задолженности
Страховой риск	Неплатеж иностранного покупателя по экспортному контракту, отказ покупателя от реализации контракта, удержание депозита или истребование по гарантии покупателем	Неплатежи иностранных покупателей по портфелю экспортных контрактов
Выгодоприобретатель	Финансирующий банк (не обязательное условие)	Финансирующий банк (не обязательное условие)
Минимальная сумма сделки	Без ограничений	Без ограничений

Преимущества и особенности страхового продукта

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

Доступны **коробочные решения для МСП** МСП

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

	3. СТРАХОВАНИЕ КРЕДИТА ПОКУПАТЕЛЮ	4. СТРАХОВАНИЕ ПОДТВЕРЖДЕННОГО АККРЕДИТИВА
Продуктовое предложение	Продукт предназначен для защиты финансирующего банка от риска невозврата кредита, предоставленного иностранному покупателю (банку покупателя) для оплаты по экспортному контракту.	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

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

Продуктовое предложение	5. СТРАХОВАНИЕ КРЕДИТА НА ПОПОЛНЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ЭКСПОРТЕРА	6. СТРАХОВАНИЕ ЭКСПОРТНОГО ФАКТОРИНГА
	Продукт предназначен для защиты финансирующего банка от риска невозврата кредита, предоставленного экспортеру с целью пополнения оборотных средств для исполнения экспортного контракта.	Продукт предназначен для защиты фактора от риска неплатежа иностранных покупателей по экспортному контракту, дебиторская задолженность по которому уступлена экспортером фактору.
Страхователь	Финансирующий банк	Фактор
Объект страхования	Имущественные интересы страхователя, связанные с возможными убытками по кредитному договору	Имущественные интересы страхователя, связанные с возможными убытками в связи с неисполнением обязательств иностранным дебитором
Страховой риск	Непогашение экспортером кредита (начисленных процентов)	Неплатеж иностранного покупателя по экспортному контракту, дебиторская задолженность по которому уступлена экспортером фактору
Минимальная сумма сделки	Без ограничений	Без ограничений
Преимущества и особенности страхового продукта	– 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	– 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

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

	7. СТРАХОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ЛИЗИНГА	8. СТРАХОВАНИЕ КРЕДИТА НА ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА СОЗДАНИЯ ЭКПОРТНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРОИЗВОДСТВ
Продуктовое предложение	Продукт предназначен для защиты лизингодателя от риска неплатежа иностранного лизингополучателя по договору лизинга на поставку российских товаров экспортером.	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	– 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.	– 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 «ЭКСАР». – Стимулирование привлечения иностранного капитала и создание дополнительного комфорта для иностранных кредиторов и экспортно-кредитных агентств за счет вовлечения АО «ЭКСАР». – Страхованию подлежат исключительно предпринимательские риски неисполнения обязательств заемщиком. – Предоставление кредита возможно как на условиях корпоративного финансирования, так и на условиях проектного финансирования.

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

9. СТРАХОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

Продуктовое предложение

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

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

Преимущества и особенности продукта

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

Схема реализации

1. Акционерное финансирование
2. Договор страхования инвестиций и доходов по ним*
3. Инвестиционные доходы

* Возмещение страховой суммы при наступлении страхового случая.

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

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 и национальных 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, национальные 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

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

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.	

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

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.

МСП

3. КРЕДИТ ЭКСПОРТНЫЙ СТАНДАРТ

Продуктовое предложение

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.

Особенность продукта

- Сокращенный пакет документов для принятия решения по кредитной заявке.
- Стандартизированные требования к Заемщику и финансируемому проекту.
- Быстрое принятие решения по кредитной заявке.

Размер кредитной линии

До 10 млн рублей включительно.
Ограничения: не более 80% стоимости контракта; не более 10 млн рублей, выданных одному заемщику в рамках данного продукта

Период предоставления финансирования

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

Срок принятия решения

20 рабочих дней с момента предоставления полного пакета документов.

Схема предоставления продукта

Описание этапов

1. Экспортер (Заемщик) заключает экспортный контракт (ПРАВО В КОНТРАКТЕ - РОССИЙСКОЕ) с иностранным покупателем на поставку товаров (Предмета экспорта) с долей российской составляющей не менее 30%.
2. Кредитное соглашение, где АО РОСЭКСИМБАНК (РЭБ, Банк) – Кредитор, Экспортер – Заемщик. Цель: финансирование расходов Экспортера, которые он несет в рамках финансируемого контракта (оплата поставщикам сырья/материалов, зарплата, налоги кроме налога на прибыль).
3. Выдача Банком целевого кредита Заемщику на финансирование расходов по экспортному контракту.
4. За счет кредитных средств Банка Экспортер осуществляет оплату поставщикам, получает сырье/материалы от своих поставщиков, необходимые для формирования предмета экспорта по контракту.
5. Факт экспорта – поставка Экспортером Предмета экспорта иностранному покупателю.
6. Иностранный покупатель производит оплату по экспортному контракту в пользу Экспортера.
7. Погашение Экспортером кредита перед Банком (основной долг погашается за счет поступающей по контракту выручки, погашение процентов - за счет текущей финансово-хозяйственной деятельности экспортера).

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

ПОСТЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: заемщик - экспортер

Финансирование дебиторской задолженности при поставке по контракту с отсрочкой платежа

	4. ФИНАНСИРОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТА ЭКСПОРТЕРА	5. ФИНАНСИРОВАНИЕ ТОРГОВОГО ОБОРОТА С ИНОСТРАННЫМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ
Продуктовое предложение	Предоставление кредитных средств на период ожидания выручки по экспортному контракту, предусматривающего отсрочку платежа, при условии возникновения дебиторской задолженности и предоставлении экспортером отгрузочных документов.	Предоставление кредитных средств аналогично финансированию коммерческого кредита экспортера. Продукт предусмотрен для финансирования регулярных отгрузок с отсрочкой платежа не более 1 года.
Период предоставления финансирования	Не более 5 лет. Максимальный срок кредита определяется в соответствии со сроками оплаты по экспортному контракту.	Не более 1 года. Максимальный срок кредита определяется в соответствии со сроками оплаты по экспортным контрактам.
Размер кредитной линии	не более 85% от суммы представленных к оплате отгрузочных документов.	не более 85% от суммы представленных к оплате отгрузочных документов.
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	Только при условии возникновения дебиторской задолженности по экспортному контракту при предоставлении отгрузочных документов.	Только при условии возникновения дебиторской задолженности по экспортному контракту (или контрактам) 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.	

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

ПОСТЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: получатель услуги - экспортер

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

6. ЭКСПОРТНЫЙ ФАКТОРИНГ БЕЗ ПРАВА РЕГРЕССА

Продуктовое предложение	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 рублях.
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

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

ЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ:
Заемщик - иностранный покупатель / банк иностранного покупателя

7. 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. Не менее эквивалента 5 млн долларов США / евро для заемщиков из стран СНГ, 10 млн долларов США / евро для заемщиков из стран дальнего зарубежья. Кредит предоставляется в рублях.

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.

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 "ЭКСАР"

Схема реализации

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

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

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

	8. ФИНАНСИРОВАНИЕ ЧЕРЕЗ ПОДТВЕРЖДЕННЫЙ АККРЕДИТИВ	9. КРЕДИТ БАНКУ ИНОСТРАННОГО ПОКУПАТЕЛЯ
	Кредитные продукты имеют целью обеспечение финансирования экспортной сделки (экспортного проекта), когда зарубежный покупатель не готов осуществить оплату за счет собственных средств, а местный банк не имеет соответствующих по стоимости и срочности ресурсов для кредитования своего клиента.	
Продуктовое предложение	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. **Метод осуществления поддержки:** подтверждение аккредитива и (или) финансирования. **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.	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.
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)

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

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

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

	1. ТЕНДЕРНАЯ ГАРАНТИЯ	2. ГАРАНТИЯ НАДЛЕЖАЩЕГО ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ЭКСПОРТНОМУ КОНТРАКТУ
Продуктовое предложение	Поддержка национальных экспортеров в части обеспечения их участия в конкурсах (торгах, аукционах), проводимых иностранными покупателями для целей заключения экспортных контрактов.	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 (с платежом в рублях).

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.

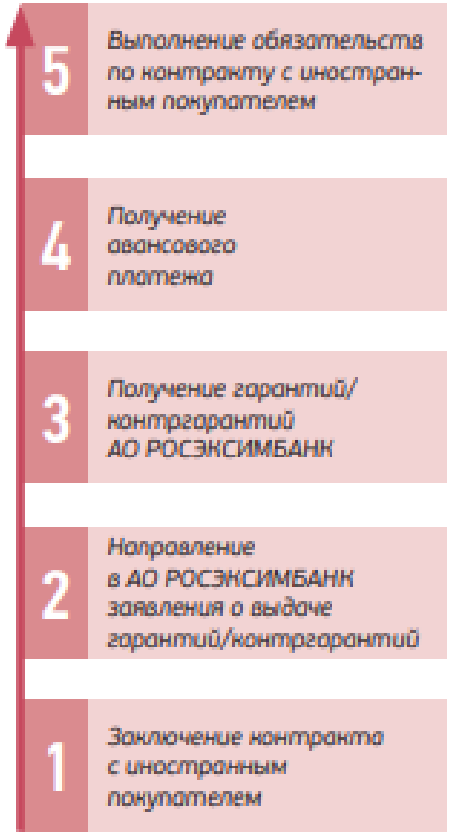
Обеспечение по гарантии

▶ 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

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.

Основные этапы

5. ГАРАНТИЯ ПЛАТЕЖА

Продуктовое предложение

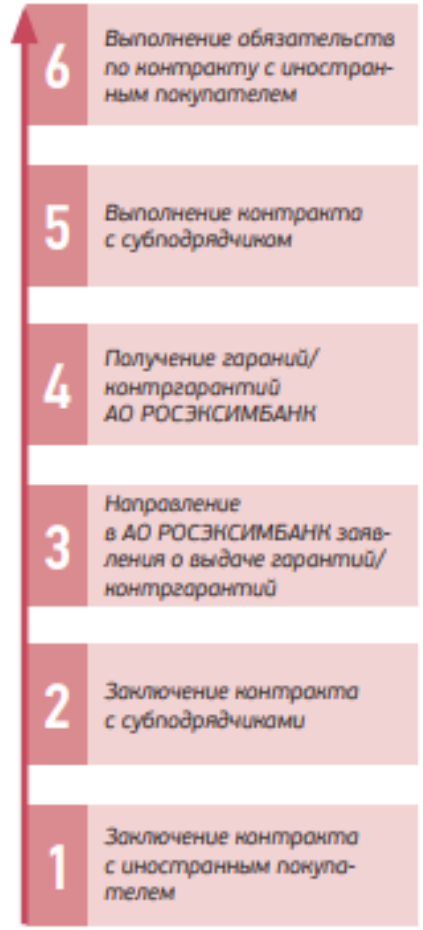
Продуктовое предложение связано с обеспечением платежных обязательств экспортера (Принципала) перед контрагентом (Бенефициаром) по договору поставки товаров, оказания услуг, выполнения работ, заключение которого обусловлено исполнением экспортного контракта. Поставляемые товары, оказываемые услуги, выполняемые 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 (с платежом в рублях).
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

НЕФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ ГРУППЫ РЭЦ

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

МСП

АНАЛИТИКА И ИССЛЕДОВАНИЯ

Продуктовое предложение	**АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОНЛАЙН ОТЧЕТЫ И СЕРВИСЫ**	**МАРКЕТИНГОВЫЙ ОБЗОР ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ**
	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».	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	▶ 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	– 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.	– 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

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

ПОИСК ПАРТНЕРОВ

	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

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

ЭКСПОРТНЫЕ ЛИЦЕНЗИИ И СЕРТИФИКАТЫ

	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.

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР

РОСЭКСИМБАНК

СЕРТИФИКАЦИЯ И ПАТЕНТОВАНИЕ

Продуктовое предложение	**КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО ВОПРОСАМ ОЦЕНКИ СООТВЕТСТВИЯ ПРОДУКЦИИ**	**КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ О МЕРАХ ПАТЕНТНО-ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ**
	Консультирование о требованиях, установленных на внешних рынках, которым необходимо обеспечить соответствие российской продукции для выпуска в обращение на внешние рынки	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

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО ВОПРОСАМ ЛОГИСТИКИ

Продуктовое предложение	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
Целевой клиент	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
Результат предоставления услуги	Консультация в письменном или устном формате
Срок оказания услуги	10 рабочих дней

Преимущества и особенности продукта

- Базовые консультации по вопросам выбора оптимальной схемы доставки товара конечному потребителю; предварительный расчет стоимости доставки;
- Консультации по заполнению товаросопроводительных документов
- Снижение издержек и рисков при выполнении международных перевозок, разъяснение сложных контрольных процедур

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР

РОСЭКСИМБАНК

ЭКСПОРТНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ

	КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПО ЭКСПОРТНОЙ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ	ОНЛАЙН-МАРШРУТИЗАТОР ПО ПОДБОРУ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВОЙ ПЛОЩАДКИ
Продуктовое предложение	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.	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
Целевой клиент	Российские юридические лица / ИП, осуществляющие или планирующие осуществлять экспорт российской продукции (услуг)	Любая компания, заинтересованная в выходе на экспортный онлайн-рынок
Формат и механизм предоставления	Телефонный звонок/встреча ▶ Направление рекомендаций по электронной почте по результатам разговора	Онлайн-услуга
Результат предоставления услуги	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).	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
Срок оказания услуги	До 20 рабочих дней	Моментально
Преимущества и особенности продукта	– Наличие глубокой экспертизы в организации экспортной интернет-торговли – Разрешение частных вопросов при осуществлении экспортной деятельности по электронным каналам продаж (формирование отчётности, вопросы при регистрации на маркетплейсах и создании международного интернет-магазина, вопросы продвижения товаров/услуг в онлайне, организация логистики и др.) – Консультации экспортеров на всем пути запуска и оптимизации экспортных интернет продаж.	– Наличие глубокой экспертизы широкого профиля о возможностях экспортной электронной торговли; – Комплексная моментальная консультация – кастомизированное решение – Выход на сервисные компании и меры поддержки

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

ЭКСПОРТНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ

МСП

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

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР

РОСЭКСИМБАНК

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОДУКТЫ – B2C

ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ

	ЭКСПОРТНЫЕ СЕМИНАРЫ	ОНЛАЙН ПРОДУКТЫ
Продуктовое предложение	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»	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	Все категории компаний
Формат и механизм предоставления	Заявка на участие через сайт Школы экспорта РЭЦ. Онлайн обучение на базе региональной инфраструктуры	Заявка и онлайн на сайте Школы экспорта РЭЦ
Результат предоставления услуги	Формирование компетенций по основам экспортной деятельности. Сертификат о прохождении обучения	Формирование компетенций по основам экспортной деятельности по онлайн-программе (получение сертификата) или пособию.
Срок оказания услуги	1-2 дня	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

СОБСТВЕННАЯ АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ ПРОГРАММА

Продуктовое предложение	Скорринг 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	– Онлайн формат – Бесплатное участие в программе – Отсутствие дополнительных требований для участия

РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

СУБСИДИАРНАЯ ПОДДЕРЖКА

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 25 % фактически понесенных затрат; в пределах лимитов согласно постановлению; стоимость перевезенной продукции превышает размер субсидии не менее, чем в 3 раза
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 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

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

СУБСИДИАРНАЯ ПОДДЕРЖКА

УЧАСТИЕ В ВЫСТАВОЧНО-ЯРМАРОЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ

УЧАСТИЕ В ДЕЛОВЫХ МИССИЯХ

Продуктовое предложение

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 конструкционных 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»

РАЗМЕЩЕНИЕ ПРОДУКЦИИ В ДЕМОНСТРАЦИОННО-ДЕГУСТАЦИОННЫХ ПАВИЛЬОНАХ ЗА РУБЕЖОМ

Продуктовое предложение

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 26 февраля 2021 г. № 255

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.