РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЭКСПОРТНЫЙ СТАНДАРТ 2.0

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

3 БЛОКА
15 ИНСТРУМЕНТОВ

Условные обозначения

Внедряется однократно на протяжении всего периода внедрения

Внедряется на ежегодной основе

Необходимо финансирование из средств регионального бюджета на ежегодной основе.

Не требуется финансовое обеспечение

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

Статистические ориентиры

№ п/п	Показатель	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
1	Темп роста объема ННЭ	100%	110%	120%	130%	140%	145%	150%	155%	160%	165%	170%
2	Темп роста числа МСП-экспортеров НЭ	100%	110%	120%	130%	140%	150%	160%	170%	180%	190%	200%
3	Доля МСП в НЭ	9,5%	10%	>10%	>11%	>11%	>12%	>12%	>13%	>13%	>14%	>15%
4	Темп расширения географии экспорта субъекта РФ	база	12%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
5	Доля ведущей отрасли в ННЭ	<40%	<40%	<40%	<40%	<40%	<40%	<40%	<40%	<40%	<40%	<40%
6	Доля 5 ведущих отраслей в ННЭ	<85%	<85%	<85%	<85%	<85%	<85%	<80%	<80%	<80%	<75%	<75%
7	Темп роста количества товарных позиций в экспорте субъекта РФ	100%	105%	110%	115%	120%	125%	130%	135%	140%	145%	150%

БЛОК 1

СОЗДАНИЕ ПЛАТФОРМЫ
ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА В РЕГИОНЕ

№1 Экспортная стратегия региона

«Макет будущего дома»

УКАЗ

ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года

В целях осуществления прорывного развития Российской Федерации, увеличения численности населения страны, повышения уровня жизни граждан, создания комфортных условий для их проживания, а также раскрытия таланта каждого человека постановляю:

1. Определить следующие национальные цели развития Российской Федерации (далее - национальные цели) на период до 2030 года:

а) сохранение населения, здоровье и благополучие людей;

б) возможности для самореализации и развития талантов;

в) комфортная и безопасная среда для жизни;

г) достойный, эффективный труд и успешное предпринимательство;

д) цифровая трансформация.

2. Установить следующие целевые показатели, характеризующие достижение национальных целей к 2030 году:

Задача по экспорту

реальный рост ННЭ **70%** к уровню 2020

2020	2030
$ 140,5 млрд	$ 238,9 млрд
МСП **$ 24** млрд	МСП **$ 40,8** млрд

+ $1,68 млрд. в год
при среднем чеке $400 тыс.

+ 4200 МСП экспортеров в год

Задача по МСП

занятость в МСП **25 млн** человек

2020	2030
15,3 млн.	25 млн.

+ 930 тыс. в год

+ 12-21 тыс. в ВЭД
+ 20% средних специальностей
(**ок. 75-100 тыс.**)

≈ 9-13%

Отрасль №1	3 крупных	20
	50 МСП	20
Отрасль №2	1 крупный	50
Отрасль №3	100 МСП	30

в 20 стран

Отрасль №1	3 крупных	30
	75 МСП	30
Отрасль №2	1 крупный	60
Отрасль №3	125 МСП	40
Отрасль №4	30 МСП	10

в 30 стран

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

Что должно быть в Стратегии?

Параметры Стратегии

- Срок - 2030
- Часть социально-экономической стратегии региона
- Согласована Минэкономразвития России и РЭЦ
- Утверждена НПА

Содержание

- Анализ текущего состояния
- Экспортные инвестпроекты
- Плановые показатели по годам
- Приоритетные отрасли
- Приоритетные страны

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

Ключевые показатели стратегии

На примере условного региона N

№ п/п	Показатель	2020 (факт)	2030 (должно быть)
1	Объем экспорта, всего, млрд. долл. США	4,5	7,8
2	Объем ННЭ, млрд. долл. США	2,3	3,9 (+70%)
3	Объем ННЭ СМСП, млрд. долл. США	0,46	0,78 *(при сохранении пропорций)*
4	Доля экспорта СМСП в общем объеме ННЭ, %	20%	20%
5	Количество экспортеров из числа СМСП	1300	2204 *(при сохранении среднего чека)*

№2 РОИВ-координатор

«Прораб ответственный за строительство дома»

Подтверждение функции РОИВ в НПА

УТВЕРЖДЕНО
постановлением
Правительства области
от 13.06.2019 № 406-п

ПОЛОЖЕНИЕ
о департаменте регионального развития и внешнеэкономической деятельности Ярославской области

1. Общие положения

1.1. Департамент регионального развития и внешнеэкономической деятельности Ярославской области (далее – департамент) является органом исполнительной власти Ярославской области, осуществляющим функции по реализации Ярославской областью единой государственной политики при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Департамент является уполномоченным органом исполнительной власти Ярославской области по представлению в делах о банкротстве и процедурах, применяемых в делах о банкротстве, требований Ярославской области по денежным обязательствам в рамках координации деятельности в соответствующей отрасли.

1.2. Департамент в своей деятельности руководствуется Конституцией Российской Федерации, законодательством Российской Федерации, законодательством Ярославской области и настоящим Положением.

1.3. Департамент осуществляет свою деятельность во взаимодействии с органами государственной власти Российской Федерации, Ярославской области, иных субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, юридическими и физическими лицами.

1.4. Сокращенное наименование департамента – ДРРиВЭД ЯО.

2. Полномочие департамента

Варианты:

- **Положение о РОИВ**
- **Указ главы субъекта**
- **Постановление/распоряжение правительства субъекта**

№3 Управленческая команда

«Совет директоров строительной компании»

№5 Экспортный совет при главе региона

«Технический надзор»

Диалог между властью и бизнесом

Положение о Совете

ПРАВИТЕЛЬСТВО КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

П О С Т А Н О В Л Е Н И Е

от 11 декабря 2017 г. № 660
Калининград

О совете по обеспечению благоприятных условий для развития экспортной деятельности в Калининградской области

В соответствии с пунктом 4 статьи 17 Уставного закона Калининградской области от 12 октября 2011 года № 42 «О Правительстве Калининградской области» Правительство Калининградской области **п о с т а н о в л я е т**:

1. Образовать совет по обеспечению благоприятных условий для развития экспортной деятельности в Калининградской области.

2. Утвердить прилагаемые:

1) положение о совете по обеспечению благоприятных условий для развития экспортной деятельности в Калининградской области;

2) состав совета по обеспечению благоприятных условий для развития экспортной деятельности в Калининградской области.

3. Постановление вступает в силу со дня подписания и подлежит официальному опубликованию.

Губернатор
Калининградской области — А.А. Алиханов

Правительство Калининградской области. Российская Федерация. Административное управление

Варианты:

- ✓ Указ главы субъекта
- ✓ Постановление/распоряжение правительства субъекта
- ✓ Преобразование существующего совета

- ✗ Приказ РОИВ-координатора
- ✗ Региональный проектный комитет
- ✗ Рабочая группа по экспорту в составе другого совета

№6 Создание и развитие ЦПЭ

«Офис продаж»

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

Критерии внедрения инструмента

- ✓ Создан ЦПЭ
- ✓ ЦПЭ соответствует требованиям
- ✓ KPI выполнен

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

Мониторинг соответствия ЦПЭ требованиям в 2019 году

ЦПЭ успешно прошедшие мониторинг за 2019 год:

- Белгородская область
- Мордовия
- Смоленская область
- Ярославская область*

№7 Обеспечение присутствия за рубежом

«Социальная инфраструктура вокруг дома»

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

Взаимосвязь со стратегией

Стратегия

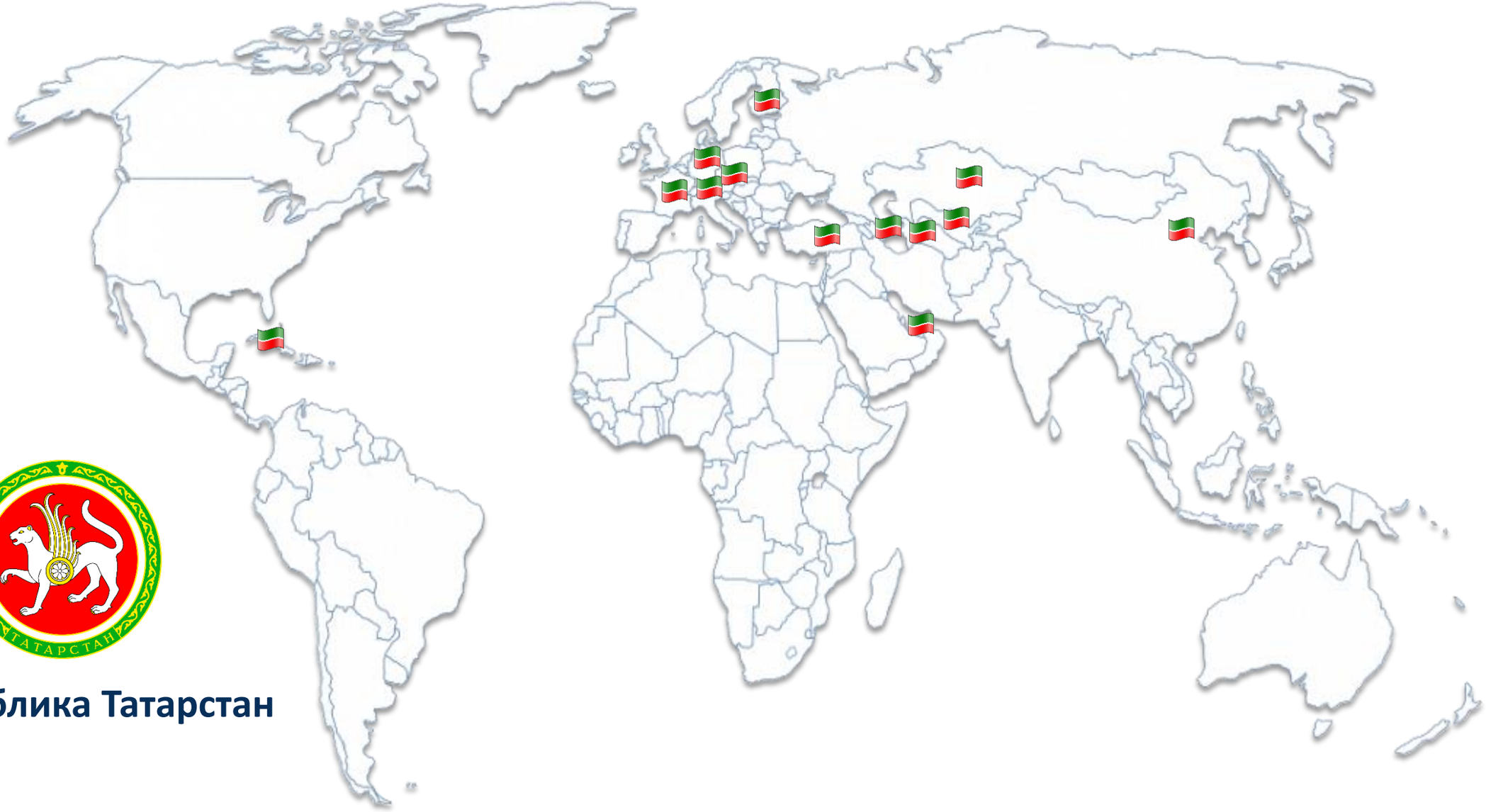
- Германия ✓
- Франция ✓
- КНР ✓
- Корея ✗

Присутствие

- Германия ✓
- Франция ✓
- КНР ✓
- Монголия ?

Успешная практика

Представительства в 13 странах мира



Республика Татарстан

Успешная практика

Представительство в Бурунди (ГЧП)

Республика Мордовия

Успешная практика

Представительство в Бурунди (ГЧП)

Ассоциация «Юг»

№8 Развитие кадров в сфере ВЭД

«Обучение строителей»

Как определить потребность?

Для МСП

Расчет

Показатель стратегии	2020	2030
Количество экспортеров из числа СМСП	1300	2204 *(при сохранении среднего чека)*

+ 904 МСП-экспортеров

1,5 x 904 = 1356 специалистов

При средней потребности
от 1-ого до 2-х специалистов

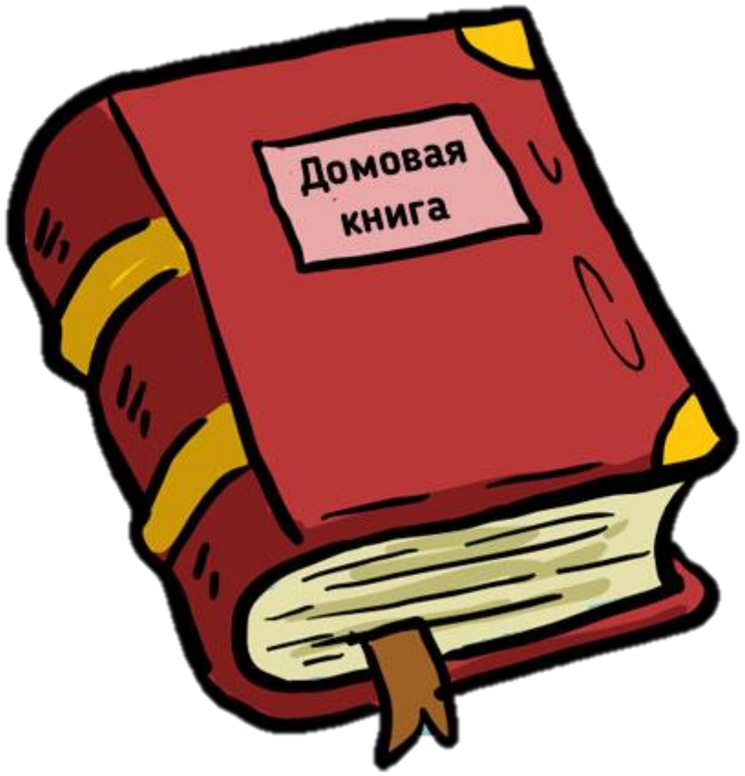
Для крупного бизнеса

Необходим индивидуальный подход
Диалог с бизнесом

Оптимальное число сотрудников
в отделе ВЭД крупной компании
5-10 человек

№9 База экспортеров

«Список жильцов»



«Хочу, но не умею»

Потенциальные экспортеры

«Хочу и умею»

Действующие экспортеры

«Не хочу, и не умею»

«Мертвая зона»

«Не хочу, но умею»

Потенциальные экспортеры

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

Обратить внимание

- Отрасль (каталог продукции)
- Объем оборота
- Объем производства
- Срок существования компании
- Действующий клиент центра «Мой бизнес» / ЦПЭ
- Был экспортером до пандемии

БЛОК 2

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДОСТУПА К НЕОБХОДИМЫМ МЕРАМ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

№10 Обучение компаний основам экспорта

«Раздача буклетов с рекламой дома»

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

Цели обучения

- Просвещение
- Популяризация
- Привлечение на другие меры поддержки

Для МСП

Расчет

Показатель стратегии	2020	2030
Количество экспортеров из числа СМСП	1300	2204 *(при сохранении среднего чека)*

+ 904 МСП-экспортеров

Средняя конверсия мер поддержки 25%
(в экспортные контракты)

904 x 4 = 3616 МСП
(получатели поддержки)

Средняя конверсия от обучения 20%
(в иные меры поддержки)

3616 x 5 = **18 080 МСП**
(должны пройти обучение)

Для крупного бизнеса

Необходим индивидуальный подход

?

Бюджет и эффект

МСП

Лимит затрат:
8 000 рублей на 1 МСП

Конверсия – 20%
(на другие меры поддержки)

Источник финансирования:
субсидия ЦПЭ (ФБ)

Крупный бизнес

Затраты: ?

Конверсия – ?

Источник финансирования: РБ

№11 Мероприятия по расширению деловых связей

«Показ квартир будущим жильцам»

Международные выставки

Бизнес-миссии

Прием иностранных делегаций

Поиск партнера

Для МСП

Расчет

Показатель стратегии	2020	2030
Количество экспортеров из числа СМСП	1300	2204 *(при сохранении среднего чека)*

+ 904 МСП-экспортеров

Конверсия меры поддержки 25%
(в экспортные контракты)

300 x 4 = 1 200 МСП
(получатели поддержки)

Для крупного бизнеса

Необходим индивидуальный подход

?

Бюджет и эффект

МСП

Лимит затрат:
1,5 млн. рублей на 1 МСП

Конверсия – 25%

Источник финансирования:
субсидия ЦПЭ (ФБ)

Крупный бизнес

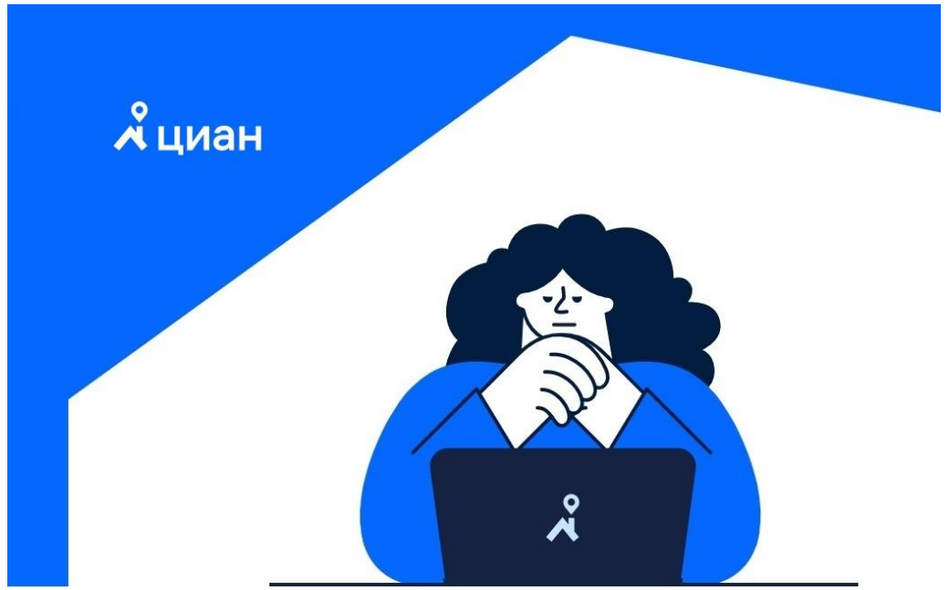
Затраты:
~ 5 млн. на компанию

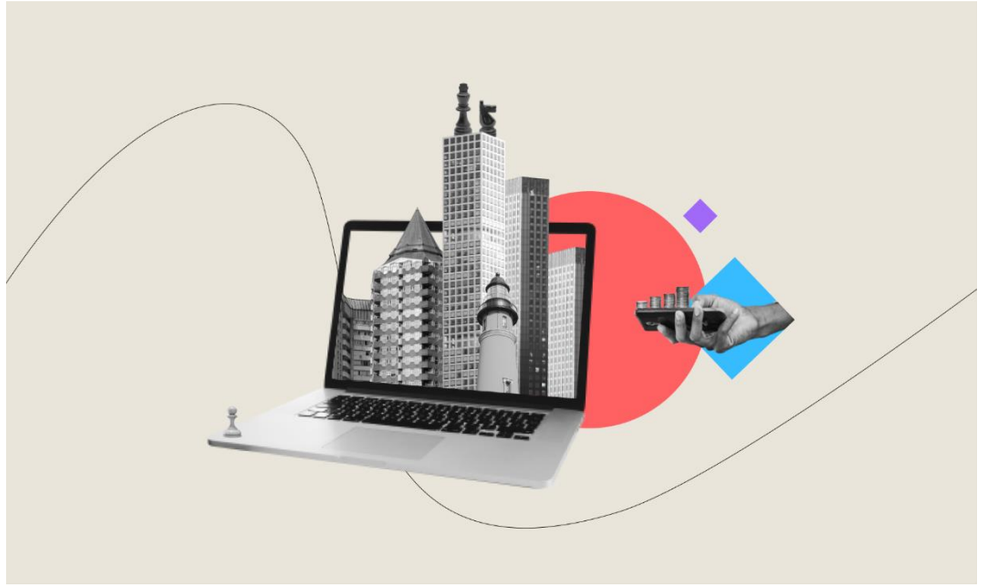
Конверсия – ?

Источник финансирования:
РБ, Минпромторг + РЭЦ

№12 Развитие экспорта по каналам ЭТП

«Продажа квартир через ЦИАН/Авито»





Для МСП

Расчет

Показатель стратегии	2020	2030
Количество экспортеров из числа СМСП	1300	2204 *(при сохранении среднего чека)*

+ 904 МСП-экспортеров

Конверсия меры поддержки 25%
(в экспортные контракты)

300 x 4 = 1 200 МСП
(получатели поддержки)

Для крупного бизнеса

Необходим индивидуальный подход

?

Бюджет и эффект

МСП

Лимит затрат:
1 млн. рублей на 1 МСП

Конверсия – 25%

Источник финансирования:
субсидия ЦПЭ (ФБ)

Крупный бизнес

Затраты: ?

Конверсия – ?

Источник финансирования:
РБ, Минпромторг + РЭЦ

№13 Реализация комплексных инструментов поддержки экспорта

«Продажа квартир с готовой отделкой»

фрии

СБЕР

Школа экспорта РЭЦ

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

pwc

Sk Сколково

Акселерационная программа региона

Иные акселерационные программы

Для МСП

Расчет

Показатель стратегии	2020	2030
Количество экспортеров из числа СМСП	1300	2204 *(при сохранении среднего чека)*

+ 904 МСП-экспортеров

Конверсия меры поддержки 20%
(в экспортные контракты)

300 x 5 = 1 500 МСП
(получатели поддержки)

Для крупного бизнеса

Необходим индивидуальный подход

?

Бюджет и эффект

МСП

Лимит затрат:
1,5 млн. рублей на 1 МСП

Конверсия – 20%

Источник финансирования:
субсидия ЦПЭ (ФБ),
программы РЭЦ

Крупный бизнес

Затраты: ?

Конверсия – ?

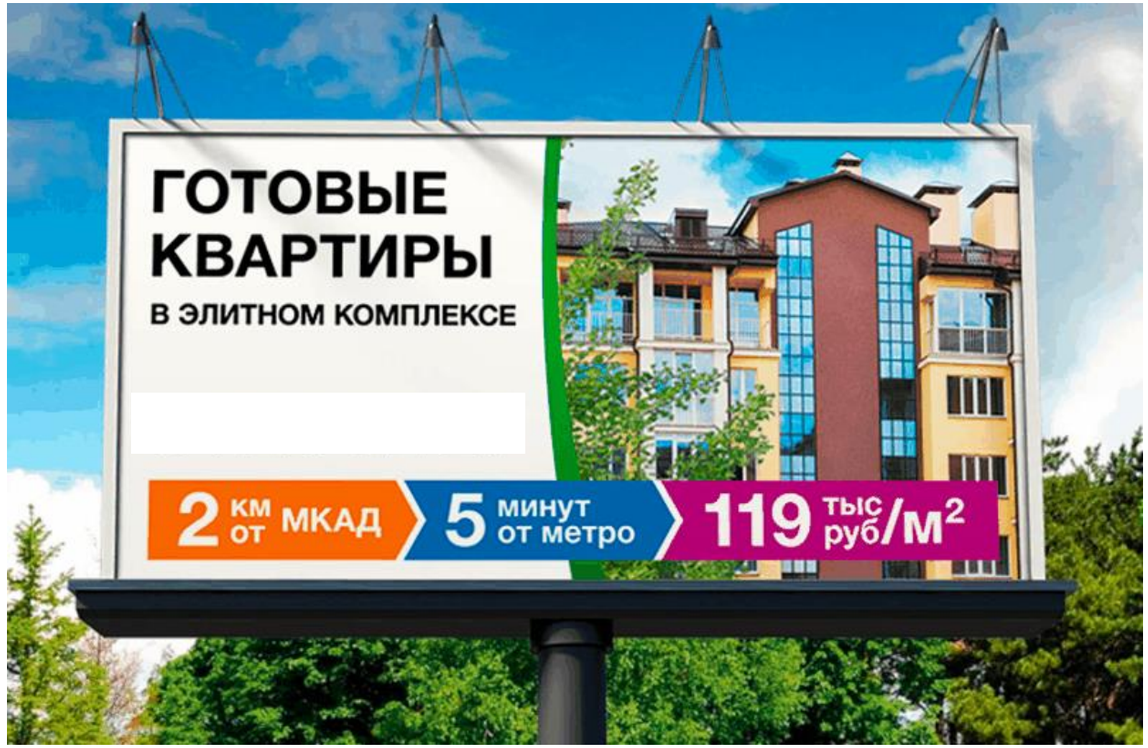
Источник финансирования:
РБ, партнерские программы

БЛОК 3

МЕХАНИЗМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ РЕГИОНА НА ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКАХ И ПОПУЛЯРИЗАЦИЯ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СУБЪЕКТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

№14 Создание механизмов популяризации экспорта + конкурс «Экспортёр года»

«Привлечение новых жильцов»



РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

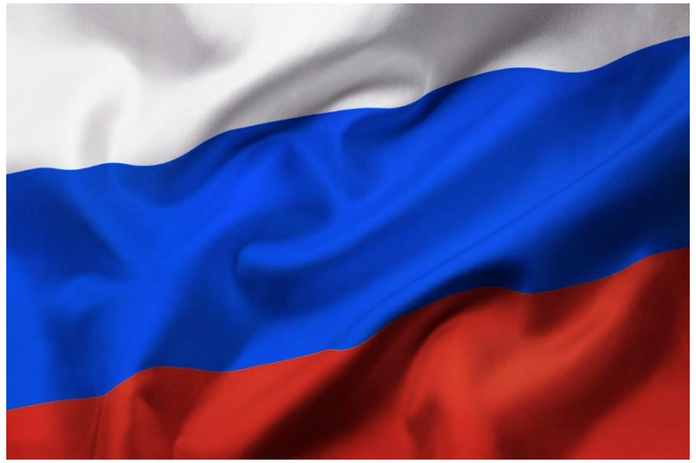
Задачи

- ? Выбрать целевую аудиторию
- ? Выбрать способ взаимодействия с каждой аудиторией
- ? Определить источники финансирования

№15 Создание механизмов продвижения компаний за рубежом

«Создание дому имиджа жилья мирового уровня»

РОССИЙСКОЕ
ПЛОМБИР
ЭСКИМО
Чистая Линия



KAMAZ

Русский
Стандарт

Красный Октябрь
молочный шоколад
Алёнка

PARIS
A10
A71
VICHY
A72
CLERMONT-FD
LYON
A75
MONTPELLIER
TOURNET.RU

VICHY

VICHY

VICHY
IDEALIA
VICHY
VICHY

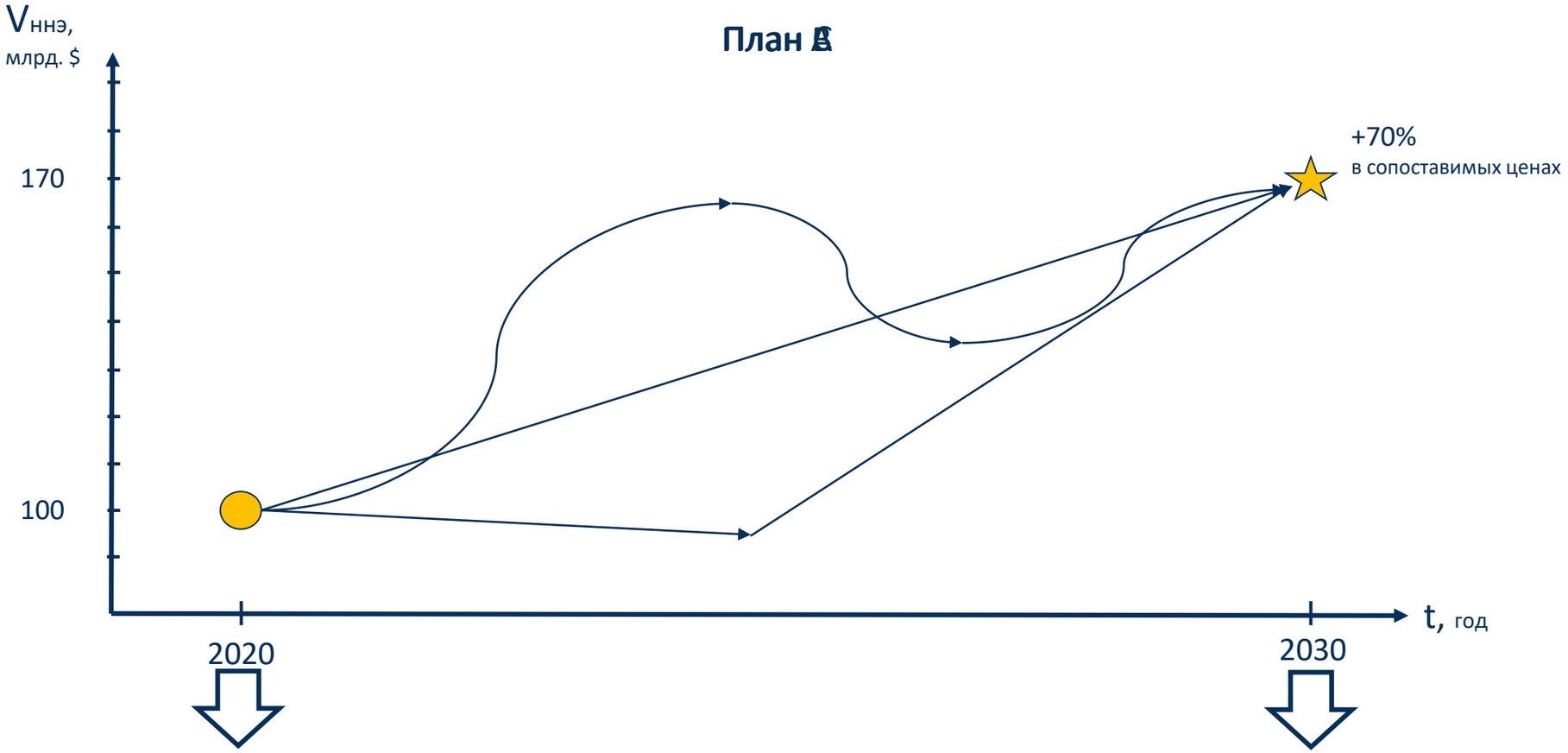
P.L.M.
Vichy

Иностранные блогеры и «инфлюенсеры»

№4 Региональная программа развития экспорта

«План строительных работ»

План А



Отрасль №1	3 крупных	20
	50 МСП	20
Отрасль №2	1 крупный	50
Отрасль №3	100 МСП	30

в 20 стран

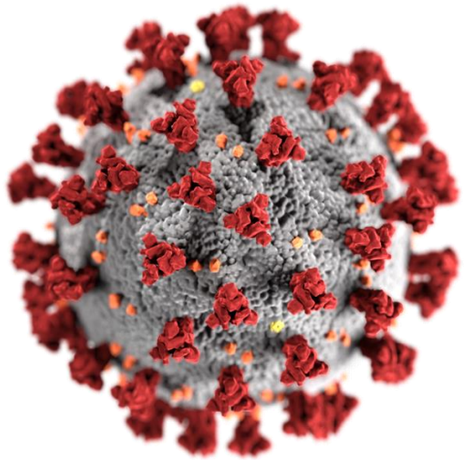
Отрасль №1	3 крупных	30
	75 МСП	30
Отрасль №2	1 крупный	60
Отрасль №3	125 МСП	40
Отрасль №4	30 МСП	10

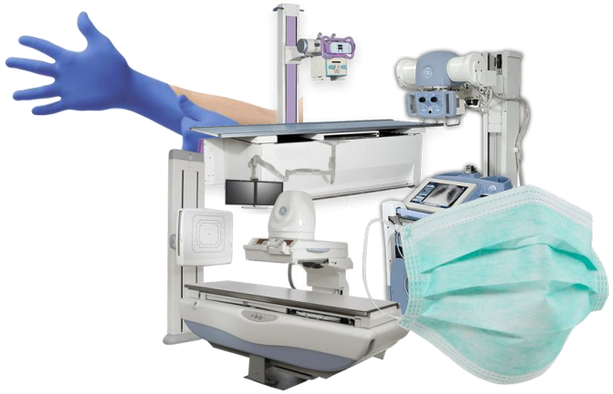
в 30 стран

План В

«Я расскажу вам, как стать богатым. Закройте двери.
Бойтесь, когда другие жадны. Будьте жадны, когда другие боятся»

– Уоррен Баффетт

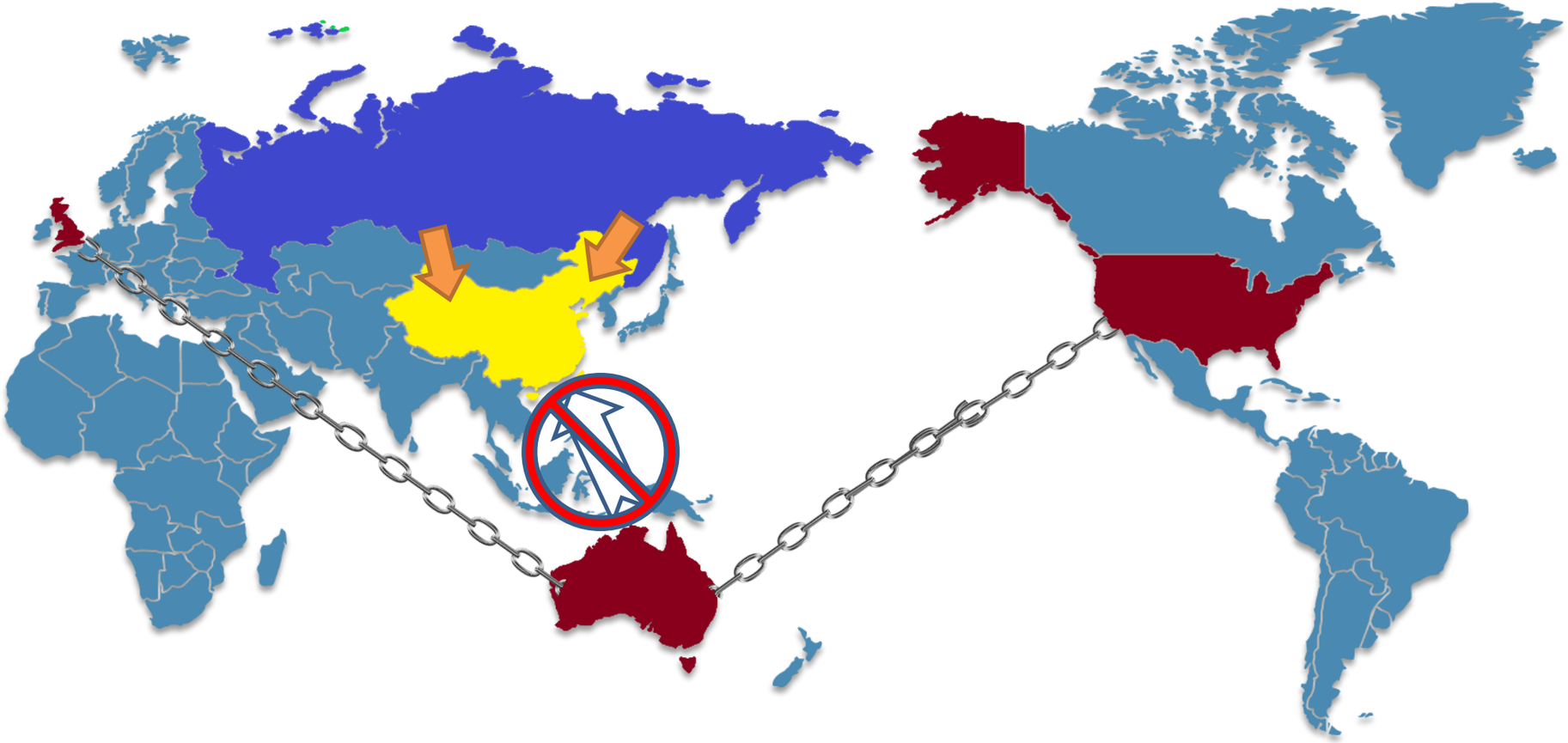




ebay

AliExpress

amazon



6,2 млрд. евро
бюджет игр

10,7 млрд. евро
общий экономический эффект

37 объектов
ремонт, реконструкция и строительство

Открыто
для подрядчиков из стран ВТО (в т.ч. России)

Новые возможности
для экспорта строительных услуг российских компаний

Задача

Дано:

Экспорт отрасли X Региона N в 2020 году составил $120 млн. Среди экспортеров отрасли X 1 крупная компания ($100 млн., Китай и Монголия) и 50 экспортеров из числа МСП ($20 млн., Китай).

Вопрос:

Как обеспечить рост экспорта отрасли X на 70% к 2030 году ($204 млн.)? Какой бюджет необходим для реализации задачи?

Решение

1. Объем экспорта 1 крупной компании к 2030 году должен составить $170 млн. (+70%)

2. Объем экспорта 50 МСП – действующих экспортеров должен остаться на прежнем уровне и составить $20 млн. в 2030 году

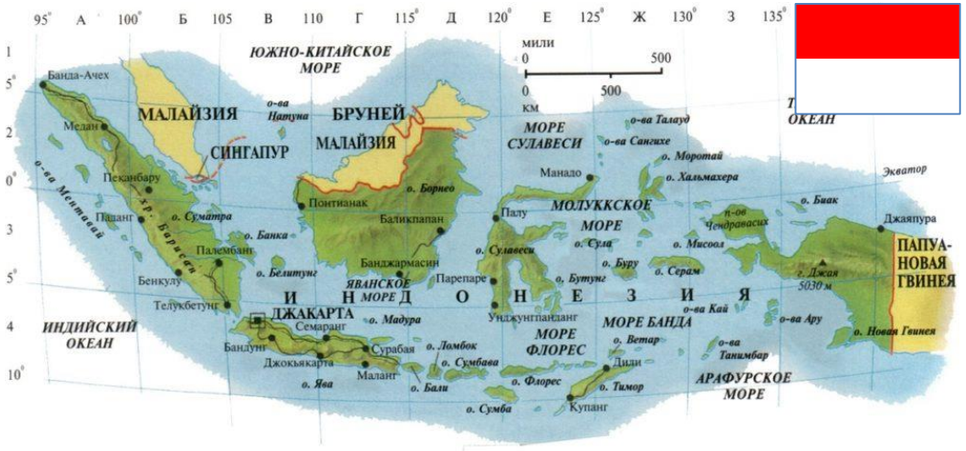
3. При сохранении среднего чека необходимо вывести на внешние рынки 35 новых МСП, объем экспорта которых должен составить $14 млн

1 крупная компания

Меры поддержки:

1. Сертификация
2. Участие в 3 выставках
3. Обеспечение присутствия региона в стране
4. PR продукции в новой стране
5. Подготовка кадров для компании
6. Модернизация производства
   (новые производственные мощности)
7. Налоговые льготы

Выход на рынок **Индонезии**



Затраты:

Сертификация – 10 млн. руб.

Участие в выставках – 5х3 = 15 млн. руб.

Содержание представительства - Х

Продвижение компании в целевой стране – Х

} **Компенсация**

Подготовка кадров для компании – *определение и покрытие потребности*

Модернизация производства – *субсидирование лизинга*
(новые производственные мощности)

Налоговые льготы – *снижение налоговой нагрузки для промышленных комплексов, технопарков, индустриальных парков*

Решение

Необходимо, чтобы существующие 50 МСП-экспортеров продолжали экспортировать в Китай

Меры поддержки

1. Продвижение на ЭТП
2. Экспортный кэшбек
3. Компенсация логистики
4. Правовое сопровождение
5. Продвижение за рубежом

Затраты

Продвижение на ЭТП:
500 тыс./год на каждого
0,5 х 50 МСП х 10 лет = 250 млн руб.

Экспортный кэшбек:
1 млн/год на каждого
1 х 50 МСП х 10 лет = 500 млн руб.

Компенсация логистики - ?

Правовое сопровождение - ?

Реклама и продвижение - ?

Решение

При сохранении среднего чека необходимо вывести 35 новых МСП на экспорт

Меры поддержки

1. Обучение
2. Акселерация
3. Поиск партнера
4. Бизнес-миссии
5. Размещение на ЭТП
6. Продвижение за рубежом
   (в первую очередь в Китае)

+

Реклама в регионе

208,2 + ? млн руб.

Затраты

<u>Обучение</u>

650 МСП обучено => 130 пошли на др. услуги

650 х 8 тыс. руб. = 5,2 млн руб.

<u>Акселерация</u>

50 МСП => 10 экспортеров

50 х 1,5 = 75 млн руб.

<u>Бизнес-миссии и поиск партнера</u>

40 МСП => 10 экспортеров

40 х (1,5 + 0,2) = 68 млн руб.

<u>ЭТП</u>

40 МСП => 10 экспортеров

40 х 1,5 = 60 млн руб.