**Министерство предпринимательства, торговли и туризма РС (Я)**

**ГКУ РС (Я) «Центр поддержки предпринимательства РС (Я)»**

“МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ ЭКСПОРТЕРОВ”

Якутск-2018

**Содержание:**

1. ВВЕДЕНИЕ……………………………………………………………………………………3
2. ВЫБОР РЫНКА И ПОИСК КЛИЕНТОВ..…………………………………………………4
3. ИНСТИТУТЫ ФИНАНСОВОЙ И НЕФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКПОРТЕРОВ……............................................................................................................……6
4. НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОВЕРКИ ПОКУПАТЕЛЯ И СПОСОБЫ ПРОВЕРКИ...........................................................................…………………………………..7
5. ПОДГОТОВКА ПРОДУКТА К ТРЕБОВАНИЯМ РЫНКА И ПОКУПАТЕЛЯ...……………………………………………………………………………….8
6. ПЕРЕЧЕНЬ СУЩЕСТВЕННЫХ УСЛОВИЙ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА………………………………………………………………………………….10
7. ОПЛАТА: ПЛАТЕЖИ И РИСКИ........................................................................……………12
8. КЛЮЧЕВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ...............................................................................................14

**ВВЕДЕНИЕ**

Базовые элементы экспорта (товар, рынок, покупатель) схожи с  элементами продаж на внутреннем рынке. Если компания активно продает свой товар на территории России, знает, как определить внутренний рынок и покупателя, как обеспечить своему товару конкурентные преимущества, организовать производство и хранение, вовремя доставить товар покупателю, то она уже владеет базовыми навыками предпринимательства, необходимыми для начала экспортной деятельности.

**Пять основных преимуществ экспорта:**

— эффективный инструмент развития предприятия;

— увеличение объема продаж за счет новых рынков;

— уменьшение себестоимости единицы продукции;

 — регулирование сезонных колебаний на внутреннем рынке;

— увеличение прибыли и валютных ресурсов предприятия.

**Жизненный цикл экспортного проекта состоит из семи основных этапов:**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Выбор рынка и поиск покупателя |  | Переговоры с покупателем и заключение внешнеторгового контракта |  | Таможенное оформление товара при экспорте |  | Оплата / валютные платежи |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Подготовка товара к требованиям рынка или покупателя |  | Производство товара на экспорт |  | Доставка товара / логистика |  |

**ВЫБОР РЫНКА И ПОИСК КЛИЕНТОВ**

Цель маркетингового исследования при экспорте — определить наиболее привлекательный иностранный рынок и найти потенциального иностранного покупателя. Маркетинговые исследования не всегда могут дать ответы на все интересующие вопросы, и полученная информация может содержать неточности. В то же время маркетинговое исследование является наиболее действенным инструментом, позволяющим принять решение о выходе на тот или иной иностранный рынок и снизить риски до приемлемого уровня. Основные виды маркетинговых исследований — полевое и кабинетное.

**Полевое исследование** (field research) — это сбор первичной информации о рынке и потребителях: о текущих условиях продаж конкретного товара на иностранном рынке и его перспективах, о конкурентах (ассортимент, цены, маркетинговая политика), о реакции покупателей на предлагаемые товары или услуги, а также об их отношении к производителям и предпочтениях. Полевое исследование реализуется в реальных рыночных условиях путем наблюдений, обследований, опросов групп респондентов, экспериментов, проводимых специально для решения конкретной маркетинговой задачи.

**Кабинетное исследование** (desk research) — сбор вторичной информации о рынке из доступных открытых источников: экономических изданий, статистических справочников, отчетов предприятий и т.д. Оно позволяет получить информацию об иностранном рынке: установить его емкость, определить основные тенденции и перспективы развития, провести конкурентный и ценовой анализ, выявить основные каналы сбыта и продвижения продукции.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ***Преимущества*** | ***Недостатки*** |
| **Полевое** | • Позволяет получить точную информацию •Привлекаются профессиональные специалисты | • Требует много времени • Более дорогостоящее |
| **Кабинетное** | • Может быть бесплатным• Много источников информации• Возможность провести собственными силами | • Не дает полную картину о состоянии рынка • Иногда требует уточнения полученной информации из-за ее многообразия |

При выборе одной или нескольких стран начинающему экспортеру следует самостоятельно провести кабинетное исследование. Целесообразно начать кабинетное исследование по следующим направлениям:

A. Географическое расположение региона / расположение компании-экспортера по отношению к другим странам

Б. Заинтересованность отдельных стран в экономическом сотрудничестве с Россией в целом и с конкретным регионом страны

В. Изучение потенциального рынка

При выборе страны для экспорта по географическому принципу важно ответить на следующие вопросы:

— какие страны расположены к моему региону ближе всего;

— какие у моего региона есть ограничения, уникальные преимущества, транспортные и прочие возможности для экспорта;

— какими специфическими особенностями обладает мой товар для транспортировки?

Источники информации по ВЭД бывают открытые и закрытые, русскоязычные и англоязычные, бесплатные и платные. Открытые бесплатные источники на русском языке, которыми любой начинающий экспортер может воспользоваться при проведении кабинетного исследования следующие:

[www.ved.gov.ru](http://www.ved.gov.ru) Единый портал внешнеэкономической информации Министерства экономического развития Российской Федерации, наиболее полный официальный государственный источник информации для экспортеров содержит:

— информацию о госрегулировании ВЭД;

— формы господдержки экспортно ориентированных компаний;

— аналитику по странам;

— путеводители для бизнеса по странам;

— обзоры экономики стран пребывания торговых представительств РФ в иностранных государствах;

— информацию о международных тендерах;

— информацию о коммерческих запросах;

— информацию об основных международных выставках.

[www.customs.ru](http://www.customs.ru) Сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации содержит:

— статистическую информацию по внешней торговле;

— перечень таможенных органов, их контакты;

— реестры таможенных брокеров и перевозчиков;

— статистику об экспорте в натуральном и стоимостном выражении по товарным позициям ТН ВЭД ЕАЭС и другим странам.

[www.gks.ru](http://www.gks.ru) Единый интернет-портал Федеральной службы государственной статистики содержит:

— статистику внешней торговли;

— центральную базу статистических данных (ЦБСД);

— единую межведомственную информационно-статистическую систему (ЕМИСС).

**ИНСТИТУТЫ ФИНАНСОВОЙ И НЕФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКПОРТЕРОВ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Региональный источник*** | ***Российский источник*** | ***Иностранный источник*** |
| <https://investyakutia.com/pages/193>Центр поддержки экспорта Республики Саха (Якутия) при ГБУ «Агентство по привлечению инвестиций и поддержки экспорта Республики Саха (Якутия)», руководствуется приказом Министерства экономического развития Российской Федерации от 14.02.2018 г. №67 «Об утверждении требований к реализации мероприятий субъектами Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, а также на реализацию мероприятий по поддержке молодежного предпринимательства, и требований к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства». | [www.exportcenter.ru](http://www.exportcenter.ru) Российский экспортный центр (РЭЦ) | <https://www.berneunion.org>Бернский союз страховщиков, в который входят представители 39 международных кредитно-страховых агентств, международные организации и объединения предпринимателей |
|  | <https://www.exiar.ru>Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР) |  |
|  | <http://www.eximbank.ru> Государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк (Росэксимбанк) |  |
|  | Торговые представительства Российской Федерации в иностранных государствах  |  |

**НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОВЕРКИ ПОКУПАТЕЛЯ И СПОСОБЫ ПРОВЕРКИ**

Проверять покупателей целесообразно всегда, действует ли экспортер самостоятельно или через посредников. Это сильно повысит вероятность того, что удастся дойти до последнего этапа проекта «Получение валютных платежей» с выгодой для своей компании. Необходимо обязательно удостовериться, что компания контрагента реальная и ее представитель имеет право подписывать контракты. Проверить контрагента можно несколькими способами:

— прибегнуть к российскому онлайн-сервису;

 — обратиться к торговому реестру соответствующей страны;

— заказать отчет о компании в международном кредитно-рейтинговом агентстве.

Российские онлайн-сервисы www.egrul.ru или www.kontragenta.net. С их помощью в онлайн-режиме можно запрашивать информацию и документы компаний в более чем 150 странах мира. По полноте и актуальности сведения будут такими же, как при прямом обращении в торговый реестр другого государства, т.к. данный сервис напрямую связан с соответствующими реестрами. Получить базовую информацию о зарубежной фирме можно бесплатно. В частности, можно проверить, существует ли компания, ее адрес регистрации и т.д. Анализ торгового реестра (этот способ проверки рекомендуют многие практикующие экспортеры). В каждой стране есть свой реестр, куда вносятся данные о юридических лицах, подобно российскому ЕГРЮЛ.

В большинстве случаев информацию можно получить из первоисточника, заплатив за это пошлину. Ее размер и способы оплаты в каждой стране свои. Корпоративные реестры других государств: Handelsregister (Германия), Krajowy Rejestr Sądowy (Польша). Третий вариант проверки — отправить запрос в международное кредитно-рейтинговое агентство, то есть заказать комплексный отчет. Например, это может быть агентство Dun & Bradstreet. В этом случае будет получено меньше сведений, чем из торгового реестра, и только те, которые являются необходимыми для оценки кредитной и экономической состоятельности компании по мнению рейтинговой компании.

**ПОДГОТОВКА ПРОДУКТА К ТРЕБОВАНИЯМ РЫНКА И ПОКУПАТЕЛЯ**

Разрешительные документы для экспорта (вывоза) соблюдение ограничений

|  |
| --- |
| ***1. Нетарифные меры*** |
| **Минпромторг** |  |  | Лицензия |
| **ФОИВы** |  |  | Заключение / Разрешение |
| ***2. Меры экспортного контроля*** (в т.ч. в отношении продукции военного назначения) |
| **ФСТЭК** |  |  | Лицензия |
| **ФСВТС** |  |  | Разрешение |
| ***3. Меры технического регулирования*** |
| **Росстандарт** | Аккредитованные (аттестованные) лаборатории в национальных системах аккредитации (аттестации) в странах/ в регионах экспорта | Аккредитованные органы по сертификации | Сертификат соответствия |
| Декларация соответствия |
| ***4. Санитарно-эпидемиологические требования*** |
| **Роспотребнадзор** | Аккредитованные (аттестованные) лаборатории в национальных системах аккредитации (аттестации) в странах/ в регионах экспорта | Аккредитованные органы по сертификации / нотифицированные органы | Сертификат соответствия |
| Декларация соответствия |
| **Росаккредитация** | Санэпидем заключение |
|  |
| ***5. Карантинные фитосанитарные требования*** |
| **Россельхознадзор** |  |  | Фитосанитарный сертификат |
| ***6. Ветеринарные требования*** |
| **Россельхознадзор** |  |  | Ветеринарный сертификат |
| Разрешение на вывоз |

**Международные переговоры: этапы подготовки**

Подготовка к переговорам состоит из пяти этапов: постановка задачи, сбор информации, анализ позиции партнера, выбор стратегии и тактики, определение концепции переговоров, решение организационных вопросов (где, когда и как проводить).

Для этого необходимо ответить на следующие вопросы:

— полномочия партнера для принятия решений: требуется ли согласование с другими, более высокими инстанциями;

 — приоритеты партнера: какой минимальный и реалистичный проект контракта их может устроить;

— насколько контрагенты компетентны;

— как у партнеров происходит процесс принятия решений?

При подготовке к международным переговорам особенное внимание следует уделить культурным традициям иностранных партнеров, особенностям национального менталитета и национального стиля ведения переговоров. При этом надо помнить основную цель переговоров — заключение выгодного контракта.

Решение организационных вопросов проведения переговоров должно определяться с учетом деловых, политических и психологических обстоятельств. Как правило, стороны договариваются о попеременном проведении встреч на территории стран друг друга. Иногда для встречи выбирается нейтральная территория или территория посредника. Главным организационным моментом является определение повестки дня, регламента и уровня проведения переговоров. Следует изучить типичные ошибки других компаний и не повторять их.

Предварительное моделирование плана переговоров включает четыре основные стадии:

 1) начало переговоров, обмен мнениями, первые предложения;

2) дебаты;

3) зона конкретных предложений;

4) принятие решений и завершение переговоров.

Подготовив четкий план и пригласив (при необходимости) профессионального переводчика, представители предприятия, безусловно, завершат переговоры с покупателем на выгодных для себя условиях.

**ПЕРЕЧЕНЬ СУЩЕСТВЕННЫХ УСЛОВИЙ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА**

 Внешнеторговый контракт считается заключенным, если между сторонами сделки достигнуто соглашение по всем его существенным условиям. Важно знать, какие условия являются существенными для внешнеторгового контракта:

**1.** **Преамбула внешнеторгового контракта**. В преамбуле обязательно должны быть указаны название, место, дата заключения и его номер, поскольку при отсутствии упоминания о применимом праве будет применяться законодательство страны, где данный контракт был заключен.

**2.** **Полное и точное наименование сторон контракта**. В практике нередки случаи, когда одна из сторон намеренно указывает не свое фирменное наименование, тем самым пытаясь уйти от ответственности за нарушение условий контракта и причинение убытков своему контрагенту.

**3.** **Важно проверить** **полномочия лица**, подписавшего контракт. В тексте контракта необходимо указать пункт, статью устава, в котором указаны полномочия представителя другой стороны, подписывающего контракт. Если полномочия указаны в доверенности или ином аналогичном документе, то обязательно оставьте у себя его подлинный экземпляр.

**4.** **Предмет внешнеторгового контракта**. Предметом внешнеторгового контракта обычно является экспортируемый товар, который имеет таможенную стоимость. Кроме количества поставленного товара в контракте должны быть указаны соответствующие меры измерения, при этом меры измерения должны трактоваться сторонами одинаково.

**5.** **В практике нередко возникают** **конфликты**, связанные, например, с тем, что российские компании поставляют своим иностранным партнерам товары, которые, полностью соответствуя российским показателям качества для данных товаров, в то же время не соответствуют требованиям по качеству, которые предъявляют иностранные партнеры. Поэтому вопрос о качественных характеристиках товара должен быть согласован на переговорной стадии.

**6.** **Во избежание затягивания исполнения обязательства по поставке товара** в контракте необходимо установить и указать срок передачи товара.

**7.** **Приложения**. Если к контракту имеются приложения, то необходимо четко определить порядок согласования приложений к внешнеторговому контракту и порядок их подписания с указанием всей процедуры. В противном случае будет непонятно, откуда появляются эти приложения, кем заверяются, какую имеют силу и т.п.

**8.** **Приемка товара**. Порядок определения количества и качества. Обычно товар, поставляемый по внешнеторговому контракту, принимается по качеству и по количеству в том месте, где и когда происходит переход права собственности и риска его случайной гибели или повреждения с продавца на покупателя. Порядок проверки качества принятых товаров может определяться в контракте путем включения соответствующих условий о проверке (детальных условий) либо путем указания во внешнеторговом контракте нормативных документов по определению качества товаров (отечественных и зарубежных), устанавливающих порядок проверки. Обычно качество подтверждается следующими документами: сертификатом качества; ветеринарным или санитарным сертификатами.

**9.** **Порядок расчетов по контракту**: цена и валютная оговорка. В данном разделе контракта необходимо четко и однозначно определить валюту цены и валюту платежа (они могут не совпадать), курс конвертации при несовпадении валют, валютные оговорки, которые позволяют избежать курсовых потерь, и порядок расчетов между сторонами. Особенностью внешнеторговых контрактов также является то, что в данных контрактах существует так называемый валютный риск. Он связан с изменением реальной стоимости платежа, выраженного в иностранной валюте, в связи с колебанием ее курса. При этом валютные риски подразделяются на курсовые (связанные с колебанием курса валюты) и инфляционные (обусловленные обесценением валюты в результате инфляции). Наиболее часто применяется валютная оговорка, которая состоит в том, что в текст контракта включается такое условие: сумма платежа изменяется в той же пропорции, в какой происходит изменение валюты платежа по отношению к курсу валютной оговорки. Такие оговорки бывают односторонними (действуют в интересах одной стороны) и двусторонними (в интересах обеих сторон). Одним из примеров двусторонней валютной оговорки может служить установление цены контракта в нескольких валютах, которые имеют тенденции к повышению и понижению (как уже отмечалось, это вызвано противоположными интересами экспортера и импортера в отношении устойчивости валюты).

**10.** **Арбитражная оговорка**. Данный раздел контракта представляется наиболее важным, поскольку определяет взаимоотношения сторон при наступлении разногласий относительно исполнения внешнеторгового контракта. Ценность арбитражного соглашения заключается в возможности исполнить решение того суда, которому стороны отдали предпочтение. Арбитражное соглашение устанавливается путем записи в контракте (арбитражная оговорка) или составлением отдельного документа, четко указывающего, какие споры, кто и с чьим участием будет разрешать 39 (третейская запись). Участники внешнеторгового контракта в своем арбитражном соглашении также вправе определить, что споры между ними передаются на разрешение третейского суда.

**11.** **Упаковка и маркировка товара**. Данный раздел внешнеторгового контракта необходим для определения тех средств, которые соответствуют технологическим и потребительским качествам товара, исключающим повреждение товара при его погрузке, транспортировке и выгрузке.

**12.** **Ответственность сторон**. В практике международных контрактов преобладают штрафные санкции. Целесообразно использовать комплекс санкций, которые во взаимосвязи значительно ограничивают желание покупателя не выполнять свои обязательства.

**ОПЛАТА: ПЛАТЕЖИ И РИСКИ**

**Банковский перевод** (Remittance) представляет собой поручение одного банка другому выплатить перевод получателю на определенную сумму. В данном случае импортер оформляет в своем банке платежное поручение (заявление на перевод), на основании которого его банк совершает перевод в пользу получателя-экспортера. Эта форма расчетов наверняка широко применяется вами при поставке товаров внутри России.

**Инкассо** (Collection of payment) — поручение экспортера своему банку получить от импортера (плательщика) непосредственно либо через другой банк определенную сумму или подтверждение того, что эта сумма будет выплачена в назначенные сроки против предоставления товарных документов. В качестве таких документов могут выступать, например, товаросопроводительные документы. При заключении контракта стороны оговаривают, через какие банки будут производиться расчеты. После этого экспортер совершает в соответствии с условиями контракта отгрузку товара. Получив от перевозчика транспортные документы, экспортер подготавливает комплект документов и представляет его при инкассовом поручении своему банку. Инкассо больше подходит для проведения расчетов в случаях, если экспортер имеет доверительные отношения с импортером и может быть на 100% уверен в его платежеспособности, либо если экспортер использует механизмы, гарантирующие ему возврат средств (например, располагает документами, без которых импортер не вступит в право владения товаром).

**Документарный аккредитив** (Letter of Credit, L/C) — наиболее распространенный в международной коммерческой практике способ оплаты. Это обязательство банка произвести платежи по поручению импортера на основании товарных документов.

**Вексель** — безусловное, абстрактное, бесспорное денежное обязательство, облеченное в особую юридическую форму и дающее его владельцу (векселедержателю) право требовать по истечении срока указанную в нем сумму. В международной практике вексельное обращение регулируется в соответствии с правилами Конвенции о простых и переводных векселях (Женева, 1930 год, СССР присоединился в 1937 году).

**Чек** — это безусловный приказ чекодателя банку-плательщику оплатить по предъявлении определенную сумму чекодержателю или по его приказу за счет имеющихся у банка средств чекодателя. Обычно чек представляет собой заполненный необходимыми реквизитами бланк, подписанный чекодателем. Бланки брошюруются в чековые книжки.

**Расчет по открытому счету** (Open Account) — экспортер направляет импортеру не только сам товар, но и сопроводительные документы, минуя банк. При этом импортер зачисляет на открытый счет экспортера определенные суммы в сроки, оговоренные в контракте. Тем самым стороны избегают расходов на открытие аккредитива или инкассо.

При выборе той или иной формы расчетов важно учитывать степень риска неполучения оплаты от покупателя, распределение форм расчетов с точки зрения рисков экспортера и импортера. Как мы определили выше, аккредитивная форма расчетов является наиболее безопасной и для импортера, и для экспортера. Рассмотрим подробнее достоинства и недостатки всех рассмотренных форм расчетов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ВИД РАСЧЕТОВ** | **ПЛЮСЫ** | **МИНУСЫ** |
| Банковские переводы | Быстрота, простота и дешевизна | Недостаточная надежность |
| Инкассо | Высокая надежность платежа, т.к. до осуществления оплаты документы покупателю не выдаются. Надежность доставки документов импортеру, т.к. их доставкой занимается банк, что гарантирует их полную сохранность. | Не гарантирует экспортеру 100%-ного получения платежа, т.к. импортер может не иметь достаточно средств для оплаты или отказаться от платежа или акцепта. Поэтому экспортеры часто требуют у импортеров представления банковских гарантий. |
| Аккредитив | Гибкость в отношении условий платежа при неменьшей надежности, пригодность в качестве средства краткосрочного финансирования. Высокая международная правовая защита. | Высокая стоимостьЖесткие требования к оформлению документов и сложный документооборот. |
| Открытый счет | Преимущество открытого счета для экспортера сомнительно, т.к. не содержит надежных гарантий для продавца и обычно применяется в расчетах между фирмами, имеющими доверительные, длительные деловые отношения. |
| Расчет чеками | Достаточно удобен по своей простоте и оперативности, однако редко применяется при товарных поставках. Причина очевидна: к моменту платежа лимит средств может быть уже израсходован плательщиком-чекодателем, а банк при этом ответственности не несет. |
| Вексель | Удобство векселей состоит в том, что обладатель векселя может сделать на нем передаточную надпись (индоссамент) в пользу другого лица, которое в свою очередь в пользу третьего и т.д. Однако применение векселей при расчетах по кредитам за поставленные товары создает ряд неудобств, т.к. вексель ничем не обеспечен. При коммерческих расчетах применяются переводные векселя (тратты) |

**КЛЮЧЕВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ**

Одним из основных направлений государственной политики РФ в отношении ВЭД является увеличение объемов экспорта российских товаров и услуг в зарубежные страны. Особое внимание государство уделяет повышению экономической устойчивости и конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства.

**Центр поддержки экспорта Республики Саха (Якутия)** создан на основании Распоряжения Врио Главы Республики Саха (Якутия) от 05 сентября 2018 года № 742-РГ при ГБУ «Агентство по привлечению инвестиций и поддержки экспорта Республики Саха (Якутия)» и руководствуется приказом Министерства экономического развития Российской Федерации от 14.02.2018 г. №67 «Об утверждении требований к реализации мероприятий субъектами Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, а также на реализацию мероприятий по поддержке молодежного предпринимательства, и требований к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства».

Центр поддержки экспорта оказывает информационно-аналитическую, консультационную и организационную поддержку внешнеэкономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства для продвижения своей продукции на международные рынки.

Кроме того, Центр поддержки экспорта занимается организацией бизнес-миссий в зарубежные страны в рамках которых участники посещают зарубежные компании, обмениваются опытом и находят новых партнеров и клиентов. А также, предоставляет возможность участия субъектов предпринимательства РС(Я) во всероссийских и международных выставочно-ярмарочных мероприятиях.

Основными целями деятельности Центра поддержки экспорта являются:

- стимулирование и вовлечение субъектов малого и среднего предпринимательства в экспортную деятельность;

- содействие выходу субъектов малого и среднего предпринимательства на иностранные рынки товаров, услуг и технологий;

- содействие повышению конкурентоспособности и эффективности деятельности экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства.

**Центр поддержки экспорта Республики Саха (Якутия)**

|  |  |
| --- | --- |
| ПЕТРОВАЛина ДаниловнаРуководитель | Телефон: +7 (4112) 39-83-00   доб. 67908E-mail: petrova@investyakutia.com |
| КАРЕЛИНАОльга ДмитриевнаВедущий менеджер | Телефон: +7 (4112) 39-83-00   доб. 67908E-mail: karelina@investyakutia.com  |
| ИНДЕЕВАлексей ИвановичВедущий менеджер | Телефон: +7 (4112) 39-83-00   доб. 67908E-mail: indeev@investyakutia.com  |

Адрес: 677000, г. Якутск, ул. Орджоникидзе, 36/1, офис 503

Телефон: +7 (4112) 39-83-00 доб. 67916

E-mail: export@investyakutia.com

Сайт: [www.investyakutia.com](http://www.investyakutia.com/)

**Торговые представительства Российской Федерации в иностранных государствах (торгпредства)** являются государственными органами, которые обеспечивают в государстве пребывания создание конкурентных преимуществ для российских предприятий. Торгпредства сегодня открыты в 54 странах мира. Торгпредства входят в систему Министерства экономического развития Российской Федерации.

**Региональные центры координации поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства (ЦПЭ)** создаются в регионах РФ для информационно-аналитической, консультационной и организационной поддержки внешнеэкономической деятельности субъектов МСП и содействия выходу экспортно ориентированных субъектов МСП на иностранные рынки. ЦПЭ созданы в 51 регионе Российской Федерации.

**АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ)** — в 2015 году новый специализированный институт поддержки экспортеров в режиме «единого окна» интегрирован в систему поддержки экспорта. В «едином окне» РЭЦ компании могут получить полный спектр нефинансовых и финансовых услуг. РЭЦ сформирована группа компаний, в которую вошли АО «Экспортное страховое агентство России» (ЭКСАР) и Государственный специализированный российский экспортно-импортный банк (РОСЭКСИМБАНК). Поддерживая компании в экспортной деятельности, РЭЦ напрямую взаимодействует со всеми государственными органами и организациями на федеральном и региональном уровнях. Финансовая поддержка может быть оказана в кредитной, страховой или гарантийной форме как для исполнения экспортерами обязательств по внешнеторговому контракту, так и для обеспечения оплаты поставки со стороны иностранного покупателя. И если кредитная и гарантийная поддержка может быть вам знакома по финансовым операциям на внутреннем рынке, то со страхованием экспортных поставок от политических и предпринимательских рисков вы, вероятно, еще не сталкивались. В то же время именно этот инструмент государственной поддержки позволяет закрыть 95% политических и 90% коммерческих рисков при выходе экспортера на зарубежный рынок. Обратиться в группу РЭЦ можно, направив запрос с сайта www.exportcenter.ru либо на электронный адрес info@ exporcenter.ru.

**АНО ДПО «Школа экспорта Акционерного общества «Российский экспортный центр»** (далее — Школа экспорта) создана в структуре РЭЦ в качестве специализированной организации для оказания нефинансовой услуги по обучению компаний МСП основам экспортной деятельности. АНО ДПО «Школа экспорта Акционерного общества «Российский экспортный центр» выступает в качестве оператора Образовательного проекта РЭЦ.

**Перечень торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Абхазия abh.ved.gov.ru | Египет egu.ved.gov.ru | Молдавия mda.ved.gov.ru |
| Австралия aus.ved.gov.ru | Индия ind.ved.gov.ru | Нидерланды nld.ved.gov.ru |
| Австрия aut.ved.gov.ru | Индонезия idn.ved.gov.ru | Никарагуа nic.ved.gov.ru |
| Азербайджан aze.ved.gov.ru | Иран irn.ved.gov.ru | Норвегия nor.ved.gov.ru |
| Алжир dza.ved.gov.ru | Испания esp.ved.gov.ru | Пакистан pak.ved.gov.ru |
| Аргентина arg.ved.gov.ru | Италия ita.ved.gov.ru | Польша pol.ved.gov.ru |
| Армения arm.ved.gov.ru | Казахстан kaz.ved.gov.ru | Сербия srb.ved.gov.ru |
| Белоруссия blr.ved.gov.ru | Канада can.ved.gov.ru | Словакия svk.ved.gov.ru |
| Бельгия bel.ved.gov.ru | Киргизия kgz.ved.gov.ru | США usa.ved.gov.ru |
| Болгария bgr.ved.gov.ru | Китай chn.ved.gov.ru | Таджикистан tjk.ved.gov.ru |
| Бразилия bra.ved.gov.ru | Южная Корея kor.ved.gov.ru | Таиланд tha.ved.gov.ru |
| Великобритания gbr.ved.gov.ru | Куба\* cuba.ved.gov.ru | Туркменистан tkm.ved.gov.ru |
| Венгрия hun.ved.gov.ru | Литва ltu.ved.gov.ru | Турция tur.ved.gov.ru |
| Вьетнам vnm.ved.gov.ru | Люксембург lux.ved.gov.ru | Узбекистан uzb.ved.gov.ru |
| Германия deu.ved.gov.ru | Малайзия\* mys.ved.gov.ru | Украина ukr.ved.gov.ru |
| Дания dnk.ved.gov.ru | Марокко mar.ved.gov.ru | Финляндия fin.ved.gov.ru |