



Фонд поддержки предпринимательства
Иркутской области

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ

предприятий малого
и среднего бизнеса,
ориентированных
на экспорт



ФОНД «ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО
И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ»



Фонд поддержки предпринимательства
Иркутской области

Телефон горячей линии:

8(3952) 43-64-54

Адрес:

Иркутск, ул. Рабочая, д. 2а,

офис 436

(Бизнес Центр «ПРЕМЬЕР»)

>5 ЛЕТ

мы помогаем малому и среднему бизнесу
Иркутской области

>5000 СУБЪЕКТОВ

малого и среднего бизнеса Иркутской области
получили государственную поддержку



ЕДИНЫЙ СПРАВОЧНЫЙ ПОРТАЛ
ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ
<http://www.Активный-бизнесмен.рф>

Данную брошюру вы можете скачать на сайте: <http://irk-cpp.ru>

ЭКСПОРТ

*Основные понятия.
Возможности для экспорта.
Оценка экспортного
потенциала предприятия.
Преимущества
сотрудничества с
предприятиями Монголии и
Китая*



ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Глобализация современной экономики ставит перед малым и средним бизнесом новые задачи. И если раньше экспорт своей продукции и услуг считался уделом только крупных корпораций, то вызовы нового времени таковы, что осваивать основы международного сотрудничества необходимо всем.

Внешнеэкономическая деятельность имеет свои особенности, и по некоторым характеристикам она сложнее работы на внутреннем рынке. И поэтому для малых предприятий так важна поддержка их экспортной деятельности на начальном этапе.



Работа на внешних рынках имеет ряд преимуществ, но существуют и определенные риски.

ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ВОЗМОЖНОСТИ

- ✓ Отсутствие нужных товаров на внутреннем рынке
- ✓ Более низкие цены на внешних рынках
- ✓ Более высокое качество импортных товаров
- ✓ Применение передовых технологий при производстве импортных товаров
- ✓ Импортные товары лучше обеспечиваются запчастями и сервисом
- ✓ Выход на новые рынки (экспорт)
- Расширение рынков сбыта (экспорт)
- ✓ Повышение уровня предприятия
- ✓ Отсутствие рынка сбыта в РФ
- ✓ Выгодное территориальное расположение России – по сути, наша страна – мировой посредник между Европой и Азией

РИСКИ

- ✓ Политические и национальные риски
- ✓ Финансовые риски
- ✓ Юридические риски
- ✓ Риски при транспортировке и сложной логистике

В большинстве случаев владельцы малого и среднего бизнеса полагают, что предприятие, принявшее решение о выходе на экспорт, остается один на один с проблемой изучения вопросов практического ведения экспортной деятельности. Однако это не так.

Помощь в поиске контактов в стране экспорта оказывает целый ряд государственных и частных структур, отраслевых ассоциаций, основным направлением деятельности которых является поддержка экспортной деятельности МСП. Кроме того, определенное содействие оказывают таможенно-брокерские, экспедиторские и консалтинговые компании, представительства международных организаций в России.



Большинство современных исследователей в области экономики сходятся во мнении, что именно экспорт является сегодня «Двигателем», который вносит наибольший вклад в развитие мировой экономики.

ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Предприятию, принявшему решение экспортировать продукцию/услуги, следует проанализировать состояние бизнес-процессов и ответить на наиболее важные вопросы, связанные с планированием экспортных процессов.

НЕОБХОДИМЫЕ ВОПРОСЫ	АНАЛИЗ
Каков экспортный потенциал предприятия?	Анализ имеющихся производственных мощностей, сырьевых ресурсов, квалифицированного персонала для выпуска достаточного объема конкурентоспособной, востребованной продукции. Анализ рисков и потенциальных трудностей на различных этапах экспортной деятельности предприятия.
Что экспортировать?	Соответствие товара требованиям целевого зарубежного рынка в плане дизайна, размеров, цвета, упаковки, маркировки, других требований и международных стандартов. Классификация товара в соответствии с кодом ТН ВЭД ТС, правилами экспорта данного товара.
Как осуществлять экспорт?	Составление экспортного бизнес-плана. Выбор наиболее удобного способа продажи товара за границу - посредством заключения двустороннего внешнеторгового контракта, посредничества внешнеторговой организации, товарной биржи или создания совместного предприятия.
Что такое экспортные процедуры и как их осуществить?	Особые предписания к экспортным товарам; алгоритм выполнения экспортных процедур. Влияние расходов по выполнению экспортных процедур на весь процесс по организации экспорта. Система льготных/ограничительных условий для экспорта (практическое использование, эффективность).
Какие документы необходимы при экспорте?	Наличие сертификатов качества и соответствия, гигиенических, экологических свидетельств, необходимых для экспорта в избранную страну, а также оформление требуемой документации (количество необходимых экземпляров, копий, нотариальное заверение, юридически правильное оформление). Сбор документов, необходимых для получения разрешений на экспорт товара, а также прохождение других установленных законодательством процедур. Оценка времени и расходов на оформление экспортных документов в соответствующих учреждениях.
Как найти покупателя? Как найти партнера?	Поиск российских организаций, оказывающих услуги по поддержке экспортера на разных этапах экспортного процесса. Поиск потенциальных импортеров товаров. Поиск иностранных организаций, оказывающих посреднические, консалтинговые, представительские функции за рубежом. Установление и поддержание деловых контактов с иностранными партнерами на постоянной основе

НЕОБХОДИМЫЕ ВОПРОСЫ

АНАЛИЗ

Как организовать финансирование экспорта?

Анализ расходов на прохождение экспортных процедур. Расходы на банковское, транспортно-экспедиторское обслуживание, таможенное и юридическое оформление. Изучение формы расчетов по экспортному контракту в соответствии с требованиями российского и зарубежного законодательства.

Вид валюты по экспортному контракту; базисные условия поставки по ИНКОТЕРМС; страхование экспортного контракта.

Соответствует ли упаковка и маркировка товара международным стандартам?

Обеспечение требований к упаковке товаров на экспорт.

Что включает транспортно-экспедиторское обеспечение?

Оценка наиболее приемлемого способа доставки товаров импортеру с учетом характеристики, свойств товаров, а также стоимости перевозки, складирования, погрузочных работ.

Заключение договоров по доставке экспортного груза с транспортными/транспортно-экспедиторскими компаниями. Страхование экспортного груза, критерии выбора страховых компаний. Влияние затрат на транспортно-экспедиторское обслуживание экспортера и страхование экспортного груза на ценообразование экспортного товара.

Основными направлениями внешнеэкономической деятельности малых и средних предприятий Иркутской области являются страны Европейского союза, Монголия и Китай. Каждое из этих направлений имеет свои преимущества и риски.

ПРЕИМУЩЕСТВА СОТРУДНИЧЕСТВА С ПРЕДПРИЯТИЯМИ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

ЭКСПОРТ

ИМПОРТ

Мода на здоровый образ жизни в ЕС, поддержка развивающихся стран, эко-продукты, эко-товары

Популярность европейских марок как аналог качества, престижности

Туризм

Более развитый рынок франшиз

Низкая стоимость товаров российского производства

Высокий интерес европейских производителей к российскому рынку (области машиностроения, химической промышленности, фармацевтики, автомобилестроения)

Низкие кредитные ставки от европейских банков

ПРЕИМУЩЕСТВА СОТРУДНИЧЕСТВА С ПРЕДПРИЯТИЯМИ МОНГОЛИИ И КИТАЯ

Для предприятий малого и среднего бизнеса нашего региона самые перспективные рынки по экспортной деятельности – это Монголия и Китай. С этими странами у нашего региона хорошая история плодотворного сотрудничества и отличные перспективы для будущего взаимодействия.

Новые перспективы для нашего региона открываются в связи с тем, что в 2016 году подписана программа создания экономического коридора Китай – Монголия – Россия. Эта инициатива нацелена на существенную активизацию приграничных связей за счёт запуска более 30 трёхсторонних инвестпроектов.

Очень показательна статистика внешнеэкономического сотрудничества между Россией, Китаем и Монголией. В начале 2000-х годов объем торговли России и Китая исчислялся в размере примерно 5,5 млрд долларов США. По итогам 2015 года объем экономического сотрудничества был равен уже 68 млрд в долларовом выражении.

ПРЕИМУЩЕСТВА СОТРУДНИЧЕСТВА С ПРЕДПРИЯТИЯМИ МОНГОЛИИ

ЭКСПОРТ	ИМПОРТ
Низкий уровень собственного машиностроения, нефтедобычи и нефтепереработки	Компании «Эрдэнэт» и «Монголросцветмет» частично принадлежат инвесторам РФ
Высокий спрос на российские продукты питания	Отлично развитое животноводство
Открытие новой свободной экономической зоны на границе Монголия – Китай (Эрлянь)	
Высокий уровень защиты инвесторов, простые правила регистрации предприятий	
Территориальная близость к Сибирскому и Дальневосточному регионам, простая логистика	

Монголия – традиционная сфера нашего влияния (вначале СССР, теперь и России). Иркутская область и Бурятия выступают в качестве естественных «мостов» экономического сотрудничества наших стран. И хотя Россия в данный момент уступает Китаю по размеру импорта в Монголию, доля российских компаний среди поставщиков импорта по-прежнему остается высокой – и достигает показателя 25,6 % (для сравнения: Китай – 37,5, США – 9,4, Южная Корея – 6,1, Япония – 4,9).

ОБЪЕМ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА В МОНГОЛИЮ

1,084 млрд долларов США

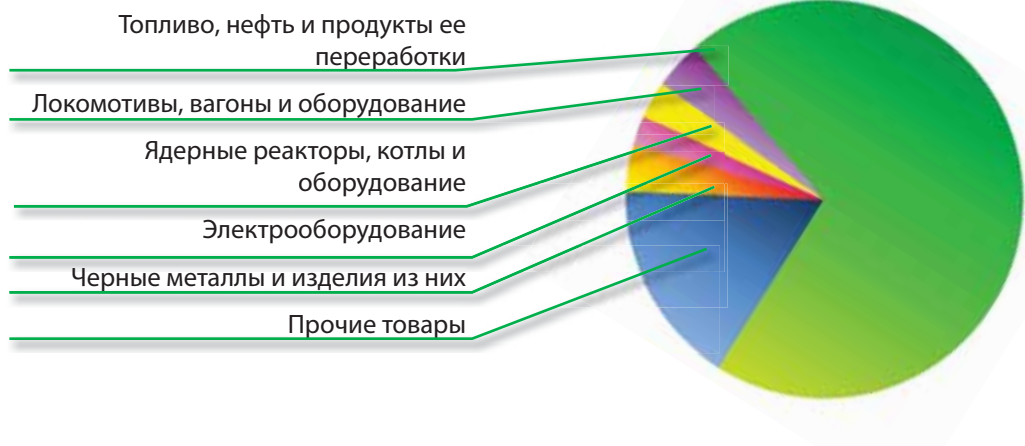
ОБЪЕМ ЭКСПОРТА
МЕЖДУ МОНГОЛИЕЙ И
РОССИЕЙ В 2015 году



44 млн долларов США

ОБЪЕМ ИМПОРТА
МЕЖДУ МОНГОЛИЕЙ И
РОССИЕЙ В 2015 году

СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА В МОНГОЛИЮ, %



ПРЕИМУЩЕСТВА СОТРУДНИЧЕСТВА С ПРЕДПРИЯТИЯМИ КИТАЯ

ЭКСПОРТ	ИМПОРТ
Большое потребление сырьевых материалов	Низкие цены
	Широкий ассортимент товаров промышленного и потребительского назначения
	Большой выбор поставщиков
Открытие новой СЭЗ на границе Монголия – Китай (Эрлян)	
Возможность расчета в национальных валютах	
Территориальная близость к Сибирскому и Дальневосточному регионам, простая логистика	

ПРОБЛЕМЫ ПРИ РАБОТЕ С КИТАЕМ И МОНГОЛИЕЙ

- Непрозрачность отношений
- Мошенничество с применением офшорных компаний и счетов в офшорных банках
- Замена банковских реквизитов
- Компании с похожими названиями (фальш-сайты)
- Отсутствие полномочий у лиц-подписантов
- Поставка некачественного товара
- Поставка НЕ ТОГО товара
- Несуществующий завод
- Невозможность исполнения судебных решений
- Затягивание сроков отгрузки
- Мошеннические схемы с аккредитивами и Performance Bond
- Недостоверные сведения в сертификатах SGS и сертификатах других организаций
- Разность менталитета, и, как следствие, непонимание основных переговорных процессов
- Недостаток внимания к документальным обязательствам

СДЕЛКА И РИСКИ

*Импортная сделка.
Экспортная сделка.
Поиск партнеров и
производителей товаров,
анализ рисков. Структуры,
помогающие минимизации
рисков*



ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ СДЕЛКА

Внешнеэкономической считается сделка, в которой хотя бы одной из сторон является иностранное лицо (физическое или юридическое), а содержанием - операции по перемещению из-за границы или по перемещению (оказанию) за границу товаров (услуг).

Основной разновидностью внешнеэкономических сделок является контракт внешнеторговой (международной) купли-продажи товара.

Кроме купли-продажи к внешнеэкономическим сделкам относят договор подряда, договор мены, договор лизинга, договор комиссии, договор страхования, а также получившие в последнее время широкое распространение договоры на предоставление различных услуг по оказанию технического содействия в сооружении промышленных объектов и выполнении строительных, научно-исследовательских, проектных работ, передаче различной документации и т.д.

ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СДЕЛКИ ПОДРАЗДЕ- ЛЯЮТ НА:

- односторонние (выдача доверенности иностранному юридическому или физическому лицу на совершение действий от имени доверителя);
- двусторонние (договоры международной купли-продажи, бартерные контракты и т. д.);
- многосторонние (договор о совместной деятельности, учредительный договор и т.д.).

В качестве средства платежа, как правило, используется иностранная валюта. Причем стороны сделок могут выбрать валюту третьей страны.

ЭТАПЫ ПЕРЕГОВОРОВ ПО УСЛОВИЯМ СДЕЛКИ:

1. Товар (количество, качество)
2. Цена
3. Форма , сроки и условия оплаты
4. Условия поставки (см. Инкотермс)
5. Ответственность сторон
6. Переход рисков
7. Прием по качеству и количеству
8. Арбитраж и форс-мажор

ИМПОРТНАЯ СДЕЛКА

Получение предложений от поставщиков, оценка их благонадежности, выбор

Подготовка и согласование условий сделки: количество, цена, сроки оплаты, качество, сроки поставки

Подготовка и согласование контракта: арбитраж, приемка по качеству и количеству, компенсации в случае нарушения условий поставки или оплаты

Подписание контракта

Открытие паспорта сделки

Оплата. Варианты: аккредитив, отсрочка, банковская гарантия

Получение транспортных и отгрузочных документов: инвойс, упаковочный лист, транспортный документ, паспорт на товар, сертификат происхождения

Прибытие товара на территорию РФ

Подача таможенной декларации, выпуск (таможенный брокер или декларант)

ЭКСПОРТНАЯ СДЕЛКА

Получение заказа

Подготовка и согласование условий сделки: количество, цена, сроки оплаты, качество, сроки поставки

Подготовка и согласование контракта: арбитраж, приемка по качеству и количеству, компенсации в случае нарушения условий поставки или оплаты

Подписание контракта

Открытие паспорта сделки

Выставление счета на оплату инвойса

Получение оплаты. Варианты: аккредитив, отсрочка, банковская гарантия

Оформление транспортных и отгрузочных документов: инвойс, упаковочный лист, транспортный документ, паспорт на товар, сертификат происхождения

Подача таможенной декларации, выпуск (таможенный брокер или декларант)

Отгрузка

ФОРМЫ РАСЧЕТОВ В МЕЖДУНАРОДНЫХ СДЕЛКАХ

Формы расчетов в контрактах связаны с использованием различных видов банковских и кредитных средств платежа.

Основными формами расчетов, используемыми в международной коммерческой практике, являются: аккредитивная, телеграфные и почтовые переводы, Western Union, банковская гарантия.

РАСТОРЖЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ

При заключении контракта стороны, как правило, определяют применимое право (то есть право страны, по которому будут регулироваться их взаимоотношения).

В случае если контракт регулируется и толкуется в соответствии с материальным правом Российской Федерации, стороны должны руководствоваться при расторжении контракта нормами гражданского законодательства Российской Федерации.

Однако если в соответствии с международным договором установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены гражданским законодательством, применяются правила международного договора.

Так, договариваясь о применимом праве определенного государства, стороны выбирают и правила о расторжении сделки, последствиях расторжения сделки, сроках исковой давности, последствиях пропуска срока исковой давности и многое другое.

В случае отсутствия во внешнеэкономическом контракте пункта о применимом праве суд при разрешении вопроса о расторжении сделки вправе применить положения Конвенции «О праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров» (заключена в г. Гааге 22 декабря 1986 года).

Инкотермс (англ. Incoterms, International commerce terms) — международные правила в формате словаря, обеспечивающие однозначные толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли, прежде всего относительно места перехода ответственности от продавца к покупателю. Международные торговые термины представляют собой стандартные условия договоров международной

купли-продажи, которые определены заранее в международном признанном документе. Правила впервые опубликованы в 1936 году Международной торговой палатой, первая редакция известна как «Инкотермс-1936». Поправки и дополнения были позднее сделаны в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 годах.

Каждый определяемый термин является трёхбуквенной аббревиатурой, например: EXW (англ. ex works, франко-склад, франко-завод): товар забирается покупателем с указанного в договоре склада продавца, оплата экспортных пошлин вменяется в обязанность покупателя. FCA (англ. free carrier, франко-перевозчик): товар доставляется основному перевозчику заказчика к указанному в договоре терминалу отправления, экспортные пошлины уплачивает продавец.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- Международные договоры и решения комиссии Таможенного союза
- Таможенный кодекс Таможенного союза
- Венская конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров
- Конвенции о международных перевозках грузов
- ИНКОТЕРМС- 2010
- Закон о таможенном регулировании в РФ
- Налоговый кодекс Российской Федерации
- Кодекс об административных правонарушениях
- Уголовный кодекс Российской Федерации
- Гражданский кодекс Российской Федерации

ПОИСК ПАРТНЕРОВ И ОЦЕНКА ИХ ЭКСПОРТНОЙ РЕСПЕКТАБЕЛЬНОСТИ

Риски экспортно-импортных операций

- * риск невыполнения условий международного контракта (сроки поставки, несоответствие количества, качества и т.д.)
- * риск невыполнения обязательств по взаимным платежам, или так называемый кредитный риск
- * валютный риск, возникающий в связи с постоянным колебанием валютных курсов
- * сбытовой риск связан с колебанием спроса на экспортные и импортные товары в стране или на отдельном сегменте зарубежного рынка
- * ценовой риск возникает из-за постоянно изменяющихся мировых цен
- * коммерческий риск проявляется в недобросовестности или неплатежеспособности населения страны-импортера и недополучении прибыли

Методы минимизации рисков

- Страхование
- Хеджирование валютных рисков (срочная покупка-продажа валюты, фиксация курса)
- Применение различных форм и методов расчетно-кредитных отношений, сводящих к минимуму риск неплатежа за поставленные товары или неполучения товаров против их оплаты. Например, подтвержденный документарный аккредитив, различные банковские гарантии, залог и др.
- Анализ и прогнозирование конъюнктуры (спроса, предложения, цены) на внешнем рынке, планирование и своевременная разработка мероприятий за счет собственных и заемных ресурсов с целью избежать возможных убытков

- Применение офшоров
- Страхование отсрочки платежа (ЭКСАР)

СТРУКТУРЫ, ПОМОГАЮЩИЕ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ

АО «Российский экспортный центр» (далее также – РЭЦ) создан в качестве специализированной организации, представляющей «единое окно» для работы с экспортерами в области финансовых и нефинансовых мер поддержки, в том числе через взаимодействие с профильными министерствами и ведомствами, осуществляющими функции по развитию внешнеэкономической деятельности Российской Федерации.
<http://exportcenter.ru/functions/>



ВАЖНО: РЭЦ работает со всеми экспортерами несырьевой продукции, товаров и услуг без отраслевых ограничений

Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР) создано в конце 2011 г. и является первым экспортным кредитным агентством в истории России. ЭКСАР создан как государственный институт поддержки экспорта для реализации страхового инструментария защиты экспортных кредитов и инвестиций. Агентство является национальным экспортным кредитным агентством (ЭКА), созданным «с нуля» в рамках задачи активизации разработки и реализации программы поддержки экспорта, поставленной Правительством России в конце 2009 года при реализации мероприятий по антикризисному развитию национальной экономики.
<http://www.exiar.ru/>

Справочники и базы данных

- 1) Всероссийский научно-исследовательский конъюнктурный институт (ВНИКИ).** Ведет досье на фирмы, представляющие интерес для российских участников внешнеэкономической деятельности в качестве контрагентов и конкурентов, систематизирует материалы о наиболее крупных фирмах и монополиях, ведет библиотеку фирменных справочников, предоставляет участникам внешнеэкономической деятельности, информацию, способствующую правильному выбору фирмы-контрагента.
- 2) Торгово-промышленная палата России** <http://tpprf.ru/ru/> по запросу может связаться с ТПП других стран. Требуется членство.
- 3) Региональное представительство ТПП РФ в Китае:** <http://www.tppchina.com/>
- 4) Торговые представительства** и аппараты торговых советников постоянно следят за изменениями в деятельности и финансовом положении крупнейших фирм-партнеров российских организаций в стране пребывания и по запросу могут предоставить имеющуюся у них информацию. <http://www.russchinatrade.ru/>
- 5) На российском рынке информационные услуги соответствующего профиля предоставляет в настоящее время и ряд иностранных информационных фирм, в том числе известная американская компания «Дан энд Бредстрит» (Interfax - D&B).** Специалисты этой компании ведут досье на многие тысячи компаний по всему миру.
<http://www.dnb.ru/rbr.asp?rbr=13>
- 6) Российская база иностранных контрагентов Компас** <http://ru.kompass.com/>
- 7) Таможенные базы данных: анализ-вэд.рф, rusconsult, Глобус ВЭД**

ЧТО ПОКАЗЫВАЕТ ТАМОЖЕННАЯ БАЗА?



Она показывает все импортно-экспортные операции (все ДТ) за любой период начиная с 2009 года по любой товарной позиции и включает в себя:

- количество ввезенного/вывезенного товара;
- цену;
- поставщика и его адрес;
- покупателя и его адрес;
- качество товара;
- торговую марку и производителя;
- вид упаковки и вид транспорта;
- логистическую схему;
- «проходную» цену на таможне.

МЕТОДЫ БЕСПЛАТНОЙ ПРОВЕРКИ КОНТРАГЕНТОВ

1. Наличие сайта компании на платном хостинге с обязательным наличием странички на родном языке страны поставщика. Также можно проверить данные сайта с помощью www.whois.org или www.dnsstuff.com - дает такую информацию, как адрес и телефоны зарегистрировавшего сайт. С помощью программы Alexa Toolbar (www.alexa.com) проводится поиск других сайтов, зарегистрированных этим же поставщиком.
2. Ассортимент товаров на сайте.
3. Наличие корпоративного e-mail.
4. Наличие факса, телефона (пример взлома ящика с утечкой денежных средств). www.numberingplans.com или подобных на предмет определения географического местоположения линий и оператора связи. Населенный пункт должен совпадать с указанными адресами. Особое подозрение должны вызывать номера, начинающиеся на +4470 или +4487 – это так называемый IP-forwarding. Либо гонконгский номер – может быть получен в Skype.
5. Контрольный звонок китайско говорящим сотрудником.
6. Наличие информации о компании в свободном интернете.
7. Запрос учредительных документов (бизнес-лицензии, свидетельства о регистрации). Перевод и проверка таких статей, как год основания, размер уставного капитала, вид деятельности.
8. Оффшорные компании, проверка учредителя, срока регистрации. Счет компании в оффшоре.
9. Проверка контрактом.
10. Проверка коносаментом.
11. Проверка таможенной базой.
12. Вхождение поставщика в профессиональную гильдию.
13. Проверка арбитражом.
14. Контракт скреплен красной круглой основной печатью.
15. Посещение завода с «тайным китайцем».
16. Проверка у российских покупателей.

ПОДДЕРЖКА

Инфраструктура поддержки экспортно ориентированных предприятий малого и среднего бизнеса. Федеральный и региональный уровень



ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ



Министерство
экономического
развития РФ

Министерство экономического развития РФ

Программа Департамента координации, развития и регулирования внешнеэкономической деятельности направлена на поддержку и продвижение высокотехнологичных инновационных проектов МСП: сбор информации о проектах; анализ и экспертиза технологий; определение и реализация необходимых мер поддержки. Организация бизнес-миссий, информационно-консультационная поддержка, реализация паспортов российских компаний и регионов, работа межправительственных комиссий по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству между Россией и иностранными государствами, улучшение условий по доступу товаров и услуг на внешние рынки.

<http://www.economy.gov.ru/minec/main>



Министерство промышленности и торговли РФ

Поддержка выставочно-ярмарочной деятельности

<http://www.minpromtorg.gov.ru>

<http://www.non-tariff.gov.ru>



Торговые представительства РФ в иностранных государствах

Информационно-консультационная поддержка, помощь в промоутерско-организационной деятельности, реализация паспортов российских компаний и регионов, поддержка бизнес-миссий Минэкономразвития России.

Торгпредство РФ в КНР (г. Пекин):

<http://www.russchinatrade.ru>

Посольство России в Монголии:

<http://www.mongolia.mid.ru>



АНО «Агентство стратегических инициатив»

Внедрение мер по поддержке несырьевого экспорта, устранение административных барьеров.

<http://www.asi.ru>



Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере

Организация поддержки и развития инновационных предприятий: поддержка инноваций, выход на международные рынки.

<http://www.fasie.ru>



Центр инновационного развития «Сколково»

Особые условия компаниям, работающим в приоритетных отраслях модернизации экономики России, помощь в выходе на международные рынки.

<http://www.sk.ru>



Европейский информационный корреспондентский центр
Информационно-консультационная поддержка.
<http://www.euroinfocenter.ru>



Торгово-промышленная палата РФ
Информационно-консультационная поддержка.
<http://www.tpprf.ru>



Российский союз промышленников и предпринимателей
Информационно-консультационная поддержка.
<http://www.rspp.ru>

МСП Банк

АО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства»
Предоставление льготных экспортных кредитов
Предоставление экспортных кредитов с субсидированием процентной ставки
Государственные гарантии в обеспечении обязательств экспортера и иностранного покупателя.
<https://www.mspbank.ru>



Группа Внешэкономбанка
Предоставление льготных экспортных кредитов.
<http://www.veb.ru/about/vebgroup/>



АО «Росэксимбанк»
Предоставление льготных экспортных кредитов.
<http://www.eximbank.ru>



АО «ЭКСАР»
Страхование кредитов и экспортного факторинга.
<https://www.exiar.ru>



Госкорпорация «Ростехнологии»
<http://www.rostec.ru>



Госкорпорация «Российская корпорация нанотехнологий»
Организация поддержки и развития инновационных предприятий: поддержка инноваций, выход на международные рынки.
<http://www.rusnano.com>

РЕГИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ



- **Управление внешнеэкономических связей и межрегионального сотрудничества Министерства экономического развития Иркутской области**
Организация проведения переговоров по торгово-экономическому сотрудничеству с делегациями иностранных государств. Подготовка и проведение имиджевых и представительских мероприятий Иркутской области: презентаций, форумов, экспозиций, выставок. Оказание содействия в продвижении продукции иркутских товаропроизводителей на внешние рынки.
Иркутск, ул. Ленина, 1а (3952) 25-61-57 (3952) 25-65-92, 25-65-27
<http://www.irkobl.ru/sites/economy/>



- **Торгово-промышленная палата Восточной Сибири**
Помогает предпринимателям и оказывает следующие услуги: сертификация продукции; экспертиза внешнеторговых контрактов; оценочная деятельность; поиск торговых партнеров; маркетинговые исследования; переводы; аккредитации; юридические вопросы.
Иркутск, ул. Сухэ-Батора, 16 (3952) 33-50-60
<http://www.vs.tpprf.ru>



- **Иркутский областной гарантийный фонд**
Фонд предоставляет поручительство в качестве залогового обеспечения по обязательствам субъектов МСП основанным на кредитных договорах и договорах банковской гарантии.
Иркутск, ул. Рабочая, 2а, бизнес-центр «Премьер», офис 501 (3952) 28-85-20
<http://www.fondirk.ru>



- **Фонд микрокредитования Иркутской области**
Основные виды деятельности Фонда: микрофинансовая деятельность по предоставлению микрозаймов субъектам малого и среднего предпринимательства; оказание консультационных услуг по вопросам предпринимательской деятельности; контроль за целевым использованием субъектов малого и среднего предпринимательства финансовых средств, выданных Фондом; информационная, организационная, консультационная поддержка предпринимателей Иркутской области.
Иркутск, бул. Гагарина, 40, офис 100 (3952) 34-33-29, 8 (950) 139-94-48
<http://www.mfoirk.ru>



Фонд поддержки предпринимательства
Иркутской области



Центр поддержки предпринимательства
Иркутской области



РЕГИОНАЛЬНЫЙ
ЦЕНТР ИНЖИНИРИНГА



Центр кластерного развития
Фонда "ФПП Иркутской области"



● **ФОНД «ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ»**

Фонд «Центр поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Иркутской области» создан 18 октября 2011 года как главный координирующий центр всех структур, помогающих малому и среднему бизнесу. Фонд является связующим звеном между федеральными, региональным и территориальными подразделениями, оказывающими помощь СМСП.

Иркутск, ул. Рабочая, 2а, оф. 421, Бизнес-Центр «Премьер»

(3952) 43-64-54

<http://www.irk-cpp.ru>

● **Центр поддержки предпринимательства**

Информационно-консультационная поддержка СМСП, планирующих заниматься ВЭД и занимающихся ВЭД. Проведение обучающих семинаров по ВЭД. Издание информационно-методических материалов по ВЭД.

<http://www.irk-cpp.ru>

8(3952) 43-64-54

● **Региональный центр инжиниринга**

Оказывает услуги в области технологического консалтинга, экспертных и консультационных услуг, развития инженерных компетенций, коммерциализации НИОКР.

(3952) 43-64-71

<http://www.rci38.ru>

● **Центр кластерного развития**

Оказывает услуги по организации подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров, предоставлению консультационных услуг участникам кластеров, оказывает содействие при получении государственной поддержки, обеспечивает вывод на рынок новых продуктов (услуг) участников территориальных кластеров.

(3952) 43-64-62

<http://www.irkcluster.ru>

● **Центр стандартизации, сертификации и испытаний (коллективного пользования)**

Оказывает услуги по сертификации и аттестации производств, стандартизации, проведению испытаний, инжиниринговые услуги.

(3952) 78-25-53

<http://www.ciskp.ru>

В 2017 году собственные программы поддержки малого и среднего бизнеса будут реализовывать также Агентство инвестиционного развития Иркутской области и Фонд развития промышленности Иркутской области. Справочную информацию о всех программах поддержки МСП в нашем регионе вы можете узнать на сайте <http://irk-cpp.ru>.

**ФОНД «ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ»**

Телефон горячей линии:

8(3952) 43-64-54

Адрес:

Иркутск, ул. Рабочая, д. 2а, офис 436
(Бизнес Центр «ПРЕМЬЕР»)

**ЕДИНЫЙ СПРАВОЧНЫЙ ПОРТАЛ
ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ
<http://www.Активный-бизнесмен.рф>**