

РАЗВИТИЕ НЕСЫРЬЕВОГО НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭКСПОРТА РОССИИ. ВЫЗОВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

▲ ЭКСАР

▲ РОСЭКСИМБАНК



РАЗВИТИЕ НЕСЫРЬЕВОГО НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭКСПОРТА РОССИИ



В.В. ПУТИН

ПРЕЗИДЕНТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Именно такой, несырьевой, неэнергетический экспорт из России мы будем активно поддерживать. К 2030 году его объём должен вырасти не менее чем на две трети по сравнению с 2023 годом.

При этом речь идёт не просто об увеличении экспортных поставок в тоннах, в кубометрах, единицах готовой продукции, а речь идёт о товарах высоких переделов, и не только о выходе российских компаний на новые региональные рынки, расширении географии сотрудничества. Всё это важно, но сегодня – недостаточно.

Мы готовы предлагать другим странам полноформатные технологические и промышленные партнёрства, включая обеспечение полного жизненного цикла товаров и услуг с подготовкой национальных кадров, локализацией производств, инжиниринговым сопровождением, техническим сервисом, страхованием и так далее.

Подобный подход к сотрудничеству – на равных, трансфер технологий и компетенций, а не их монополизация – позволяет налаживать более прочные связи между государствами, повышает устойчивость позиций наших компаний на глобальном рынке, даёт им возможность работать с иностранными партнёрами вдолгую.



А.Г. ДЮМИН

ПОМОЩНИК ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ. СЕКРЕТАРЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО
СОВЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Без развития экспорта и международной кооперации мы не достигнем ни экономического суверенитета, ни технологического лидерства. Именно на это нацелен новый нацпроект, который сейчас разрабатывается с участием профильной комиссии Госсовета. Мы должны обеспечить стабильный рост производства, поступлений в бюджеты. И в итоге – повышение доходов и благосостояния граждан.



РАЗВИТИЕ НЕСЫРЬЕВОГО НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭКСПОРТА РОССИИ



А.В. ЦЫБУЛЬСКИЙ

ГУБЕРНАТОР АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ.

РУКОВОДИТЕЛЬ КОМИССИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО
СОВЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ЭКСПОРТУ

Мы должны сегодня в рамках деятельности нашей комиссии сделать все, чтобы связать простого регионального экспортера с той огромной машиной поддержки экспорта и теми инструментами, которые сегодня есть в наличии. И объяснить им, что экспорт – это не что-то недостижимое.



В.О. НИКИШИНА

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
АО «РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР»

Мы в РЭЦ исходим из того, что ключ к успешному достижению национальных целей по экспорту состоит в осознании их безальтернативности. Сегодня как никогда и развитие российской экономики, и в целом развитие России напрямую зависит от становления нашей страны как одного из центров формирующегося многополярного мира, для этого особое значение имеет экспорт высокотехнологичных товаров, выстраивание устойчивых партнерств.



НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЦЕЛИ В СФЕРЕ НЕСЫРЬЕВОГО НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭКСПОРТА К 2030 ГОДУ

В соответствии с указом президента Российской Федерации от 7.05.2024 №309 и поручением от 26.01.2023 №ПР-144

**248,1
млрд долл.**

ННЭ к 2030 году

ОБЕСПЕЧЕНИЕ К 2030 ГОДУ
ПРИРОСТА ОБЪЕМА ЭКСПОРТА
НЕСЫРЬЕВЫХ НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ
ТОВАРОВ НЕ МЕНЕЕ ЧЕМ НА 2/3 ПО
СРАВНЕНИЮ С ПОКАЗАТЕЛЕМ
2023 ГОДА

**55,2
млрд долл.**

ННЭ к 2030 году

УВЕЛИЧЕНИЕ К 2030 ГОДУ ЭКСПОРТА
ПРОДУКЦИИ АПК НЕ МЕНЕЕ ЧЕМ В 1,5
РАЗА ПО СРАВНЕНИЮ С УРОВНЕМ
2021 ГОДА

УВЕЛИЧЕНИЕ К 2030 ГОДУ ОБЪЕМА ПЕРЕВОЗОК ПО
МЕЖДУНАРОДНЫМ ТРАНСПОРТНЫМ КОРИДОРАМ НЕ МЕНЕЕ
ЧЕМ В ПОЛТОРА РАЗА ПО СРАВНЕНИЮ С УРОВНЕМ 2021 ГОДА
ЗА СЧЕТ ПОВЫШЕНИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАРШРУТОВ

СОЗДАНИЕ УСТОЙЧИВЫХ ПАРТНЕРСТВ С ЦЕЛЕВЫМИ
СТРАНАМИ ДЛЯ УДЕРЖАНИЯ И РАЗВИТИЯ ДОСТИГНУТЫХ
РЕЗУЛЬТАТОВ НА ДОЛГОСРОЧНОМ ГОРИЗОНТЕ

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО СУВЕРЕНИТЕТА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ НА ОСНОВЕ МНЕНИЯ КЛИЕНТА. ИССЛЕДОВАНИЕ РЭЦ

Российский экспортный центр ежегодно проводит клиентское исследование, основными задачами которого являются выявление актуальных барьеров и потребностей при ведении экспортной деятельности, определение действующих и потенциальных рынков экспорта российской продукции. Целевой аудиторией исследования являются действующие экспортеры, а также компании готовящиеся и желающие заниматься экспортной деятельностью, компании представители агропромышленного комплекса, а также производители промышленной продукции.

633

КОЛИЧЕСТВО РЕСПОНДЕНТОВ
ИССЛЕДОВАНИЯ 2024 ГОДА

СТРУКТУРА РЕСПОНДЕНТОВ
ПРОВЕДЕННОГО ОПРОСА

АПК

216

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

417

84%

ДОЛЯ ДЕЙСТВУЮЩИХ ЭКСПОРТЕРОВ,
СРЕДИ ВСЕХ УЧАСТНИКОВ ОПРОСА

СТРУКТУРА РЕСПОНДЕНТОВ ПО РАЗМЕРУ БИЗНЕСА



○ Микро	203
○ Малые	207
○ Средние	104
○ Крупные	119



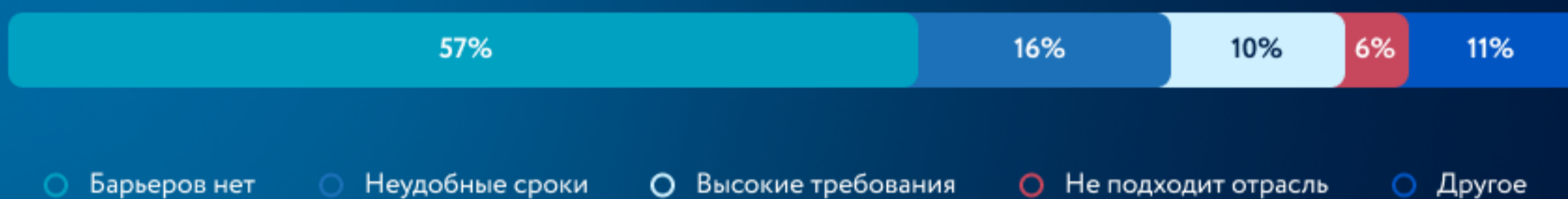
77%

УЗНАВАЕМОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА
«МЕЖДУНАРОДНАЯ КООПЕРАЦИЯ И ЭКСПОРТ»
СРЕДИ УЧАСТНИКОВ ОПРОСА

57%

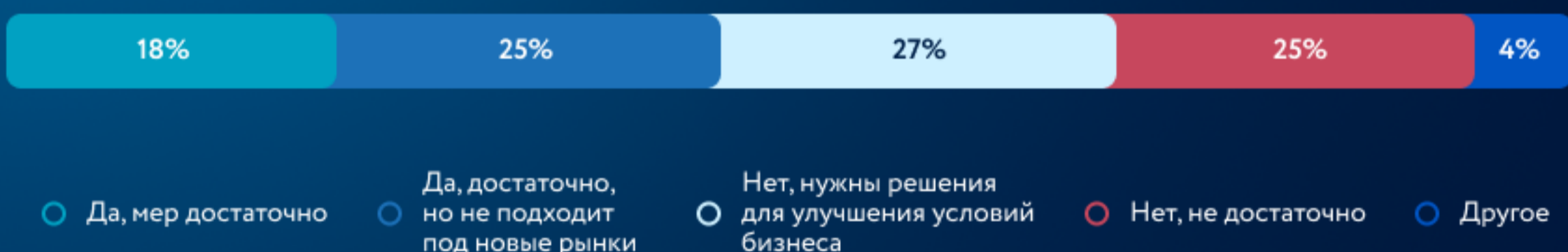
РЕСПОНДЕНТОВ НЕ СТАЛКИВАЮТСЯ С
ПРОБЛЕМАМИ ПРИ ПОЛУЧЕНИИ МЕР
ПОДДЕРЖКИ В ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

При этом 16% отмечают необходимость актуализации сроков предоставления поддержки, 10% говорят о высоких требованиях, предъявляемых к получателям поддержки, 6% говорят, что меры поддержки не подходят для их отрасли и прочее отметили 11% респондентов



~80%

РЕСПОНДЕНТОВ СКАЗАЛИ О НЕОБХОДИМОСТИ
АКТУАЛИЗАЦИИ ИНСТРУМЕНТОВ ПОДДЕРЖКИ ПОД
АКТУАЛЬНЫЕ РЫНКИ И РАСШИРЕНИИ СПЕКТРА
ПОДДЕРЖКИ В БУДУЩЕМ ПЕРИОДЕ



ДЕЙСТВУЮЩИЕ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ РЫНКИ



РЕЙТИНГ БАРЬЕРОВ ПРИ ВЫХОДЕ НА ЭКСПОРТ

- Поиск покупателя на внешнем рынке
3. Организация логистики до рынка покупателя
3. Организация расчетов по внешнеторговому договору
4. Риски неполучения экспортной выручки из-за санкций
5. Получение необходимых документов для импорта в страну
6. Организация продвижения и рекламы продукции
7. Необходимость адаптации производимой продукции
8. Ограничение собственного капитала и дороговизна заемного
9. Ограничения собственных производственных мощностей

ФОКУС: ПРОМЫШЛЕННОСТЬ



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

СТРУКТУРА РЕСПОНДЕНТОВ



Микро	30%
Малые	35%
Средние	16%
Крупные	20%

79%

УЗНАВАЕМОСТЬ
НАЦИОНАЛЬНОГО
ПРОЕКТА
«МЕЖДУНАРОДНАЯ
КООПЕРАЦИЯ И
ЭКСПОРТ»

55%

НЕ ВИДЯТ
БАРЬЕРОВ ПРИ
ПОЛУЧЕНИИ
ПОДДЕРЖКИ

ДЕЙСТВУЮЩИЕ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ РЫНКИ

КРУПНЫЕ И МСП



МСП



РЕЙТИНГ БАРЬЕРОВ ПРИ ВЫХОДЕ НА ЭКСПОРТ

1. Поиск покупателя на внешнем рынке
2. Риски неполучения экспортной выручки из-за санкций
3. Организация логистики до рынка покупателя
4. Организация расчетов по внешнеторговому договору
5. Получение необходимых документов для импорта в страну
6. Организация продвижения и рекламы продукции
7. Ограничение собственного капитала и дороговизна заемного
8. Необходимость адаптации производимой продукции
9. Ограничения собственных производственных мощностей

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ СНИЖЕНИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЭКСПОРТНЫХ ПРОДАЖ

1. Низкая ценовая конкурентоспособность
2. Недостаточность собственных возможностей для поиска покупателей
3. Отсутствие эффективного логистического сервиса

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- Основными для компаний отрасли являются рынки стран СНГ и ЕАЭС
- Наиболее перспективными компании отрасли считают рынки стран Ближнего Востока, Южной Азии и Африки
- Сложность поиска новых покупателей является основным барьером, основным фактором снижения экспортных продаж - низкая ценовая конкурентоспособность

СТРУКТУРА РЕСПОНДЕНТОВ



Микро	37%
Малые	29%
Средние	17%
Крупные	17%

72%

УЗНАВАЕМОСТЬ
НАЦИОНАЛЬНОГО
ПРОЕКТА
«МЕЖДУНАРОДНАЯ
КООПЕРАЦИЯ И
ЭКСПОРТ»

59%

НЕ ВИДЯТ
БАРЬЕРОВ ПРИ
ПОЛУЧЕНИИ
ПОДДЕРЖКИ

ДЕЙСТВУЮЩИЕ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ РЫНКИ

КРУПНЫЕ И МСП



МСП



РЕЙТИНГ БАРЬЕРОВ ПРИ ВЫХОДЕ НА ЭКСПОРТ

1. Организация расчетов по внешнеторговому договору
2. Организация логистики до рынка покупателя
3. Получение необходимых документов для импорта в страну
4. Поиск покупателя на внешнем рынке
5. Риски неполучения экспортной выручки из-за санкций
6. Необходимость адаптации производимой продукции
7. Организация продвижения и рекламы продукции
8. Ограничение собственного капитала и дороговизна заемного
9. Ограничения собственных производственных мощностей

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ СНИЖЕНИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЭКСПОРТНЫХ ПРОДАЖ

1. Отсутствие эффективного логистического сервиса
2. Высокая стоимость привлечения финансирования
3. Недостаточность собственных возможностей для поиска покупателей

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- Основной задачей является удержание позиций на внешних рынках
- Наиболее перспективными считаются рынки Китая и стран Ближнего Востока
- Отсутствие эффективной логистической и платежной инфраструктуры, а также дороговизна привлеченного финансирования являются основными факторами снижения экспортных продаж компаний отрасли

ГРУППА РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТНОГО ЦЕНТРА



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР

РОСЭКСИМБАНК

КОМПЛЕКСНАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ
ВАШЕГО БИЗНЕСА

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

РЭЦ – ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ ВЭД, АГЕНТ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ
ПО МЕРАМ ГОСПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА



РОСЭКСИМБАНК

КРЕДИТЫ, ФАКТОРИНГ
И ГАРАНТИИ
НА ПОДДЕРЖКУ ВЭД



ЭКСАР

СТРАХОВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ
И ИМПОРТНЫХ КРЕДИТОВ
И ИНВЕСТИЦИЙ



Школа экспорта РЭЦ

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ
И АКСЕЛЕРАЦИОННЫЕ
ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ ВЭД



МОЙ ЭКСПОРТ

ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА
СЕРВИСОВ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ
И ИМПОРТЕРОВ



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ ГРУППЫ РЭЦ

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

82 ПАРТНЕРА В
СУБЪЕКТАХ РФ
(ЦПЭ)

16 ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ
В РФ

ЗАРУБЕЖНЫЕ СТРАНЫ

17 ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ
ЗА РУБЕЖОМ

