

Приложение № 5

к Методическим рекомендациям по наполнению
шаблонов Региональной программы развития экспорта
субъекта Российской Федерации

ПРИМЕР РАСЧЕТА ОБЪЕМА БЮДЖЕТНЫХ АССИГНОВАНИЙ

Бюджет Региональной программы определяется на основании сформированного перечня мероприятий (результатов) государственной поддержки экспортеров и экспортно ориентированных предприятий с учетом рекомендаций, предусмотренных Стандартом 2.0 в разделе V «Ресурсное обеспечение субъекта Российской Федерации на развитие экспортной деятельности и стратегические ориентиры до 2030 года».

Формирование перечня мероприятий (результатов)

Исходя из рассчитанных значений показателей по объему ННЭ в разрезе приоритетных отраслей, в каждой отрасли выделяются крупные предприятия, от которых зависит достижение данного показателя. За каждым предприятием по согласованию с ним закрепляется значение показателя, достижение которого позволит обеспечить достижение основного целевого показателя Региональной программы, и определяется мера государственной поддержки предприятия (при необходимости). С целью обеспечения достижения крупными предприятиями взятых на себя обязательств по достижению показателя по росту ННЭ в рамках Региональной программы формируется перечень мероприятий (результатов) поддержки экспортной деятельности или реализации инвестиционных проектов, направленных на увеличение ННЭ.

Отдельно рассматриваются меры поддержки экспортеров и экспортно ориентированных предприятий из числа МСП, с учетом существующих на региональном и федеральном уровне мер поддержки субъектов МСП, оказываемых организациями инфраструктуры поддержки МСП. Поддержка МСП предусматривается по двум направлениям – поддержка существующих экспортеров и вывод новых компаний МСП на экспорт.

Для поддержки экспортеров рекомендуется предусмотреть такие мероприятия, как организация участия в бизнес-миссиях, выставочно-ярмарочных мероприятиях, организация поддержки в продвижении продукции посредством разработки отраслевого бренда на зарубежных рынках, а также в продвижении экспорта продукции через каналы электронной торговли; прочие мероприятия развития экспорта.

Вывод новых МСП на экспорт дополнительно включает в себя мероприятия по популяризации экспортной деятельности в регионе, а также образовательные и просветительские мероприятия.

С целью оценки эффективности проведения мероприятий необходимо предусмотреть следующие критерии:

1. Количество МСП, получивших услуги и меры поддержки.
2. Количество МСП, заключивших экспортные контракты.

Пример расчета бюджетных ассигнований на примере одной отрасли

Экспорт условной отрасли X субъекта Российской Федерации N в 2020 году составил 120 млн долл. США. Среди экспортеров отрасли существует одна крупная компания и 50 МСП. Объем экспорта крупной компании составляет 100 млн долл. США, а совокупный объем 50 МСП – 20 млн долл. США.

Для достижения основного показателя роста ННЭ в 70 % к уровню 2020 года, необходимо обеспечить выполнение трех задач:

1. Наращивание объема экспорта крупной компании на 70 % в 2030 году.

Для решения данной задачи предлагается по взаимной договоренности с компанией установить для неё индивидуальное значение основного показателя по росту ННЭ в обмен на дополнительные меры поддержки со стороны субъекта Российской Федерации, в том числе за счет вывода на новый зарубежный рынок.

Предлагаемые меры и бюджет:

№	Мера поддержки	Бюджет
1	Сертификация продукции на новом рынке	примерно 10 млн руб.
2	Участие как минимум в трех отраслевых выставках	примерно 15 млн руб.
3	Продвижение компании в целевой стране (реклама)	в зависимости от страны
4	Подготовка кадров для компании	определяется совместно с компанией
5	Льготы на модернизацию производства и/или налоговые льготы	определяется совместно с компанией

2. Поддержка экспорта 50 МСП для сохранения их объема экспорта.

Предлагаемые меры и бюджет:

№	Мера поддержки	Бюджет
1	Продвижение на ЭТП	500 тыс. руб. в год на 1 МСП
2	Экспортный кэшбек	1 млн руб. в год на 1 МСП
3	Компенсация логистики	Определяется совместно с профильным отраслевым РОИВ
4	Правовое сопровождение	Определяется совместно с профильным отраслевым РОИВ
5	Продвижение	Определяется совместно с профильным отраслевым РОИВ

3. Увеличение объема ННЭ МСП возможно при увеличении количества экспортеров из числа МСП. С этой целью планируется при сохранении среднего чека вывести дополнительно 35 новых МСП на экспорт.

Для достижения этой цели необходима популяризация экспорта в регионе. Например, проведение обучения экспортной деятельности на базе ЦПЭ, что в результате может привлечь часть участников на иные меры поддержки. Исходя из конверсии для такого объема, необходимо обучить около 650 МСП, из которых в среднем 130 в дальнейшем воспользуются иными услугами, которые в свою очередь суммарно дадут 35 новых экспортеров из числа МСП.

В итоге предлагаемые меры и бюджет составят:

№	Мера поддержки	Бюджет
1	Обучение	8 тыс. руб. в год на 1 МСП
2	Акселерационные программы	1 млн руб. в год на 1 МСП
3	Поиск партнера	200 тыс. руб. в год на 1 МСП
4	Размещение на электронных торговых площадках	1,5 млн руб. в год на 1 МСП
5	Продвижение за рубежом	В зависимости от целевой страны