

# РОССИЙСКАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ “ХУА НО Э СЯН” (РТК) –

новый коммерческий инструмент поддержки  
отечественных экспортёров в Китае

Подготовлено для  
онлайн конференции с представителями  
российских компаний-экспортеров

20.11.2020

## Основные сведения

**Дата регистрации:** 29 апреля 2020 года

**Наименование:**

Кит: 华诺俄翔 (北京) 贸易有限公司 Англ: Beijing Hua Nuo E Xiang (REX) Trading Company Limited) Рус: РТК в Китае

Значение названия: *Россия парит в согласии с Китаем* (~ процветающий Китай обещает парить с Россией по всему миру)

**Основная задача компании:** 1) поддержка и развитие **существующего** и создание **нового** экспорта, оказание практического содействия в Китае (в том числе финансовой и иной значимой поддержки) российским производственным и экспортным компаниям (несырьевой экспорт), выходящим на рынок КНР или планирующим расширить там свое присутствие 2) привлечение китайских инвесторов и подрядчиков в проекты, реализуемые ВЭБ.РФ на территории Российской Федерации.

**Уставный капитал Компании:** 10 млн. евро **Команда:** 30 чел (СД 3 чел: 2 от ВЭБ Азия и 1 от РЭЦ)

**Структура Собственности:** ВЭБ Азия Лимитед – 99%, АО «Российский Экспортный Центр» - 1%

**География присутствия:** г. Пекин, (в дальнейшем - провинции Сычуань (г. Чэнду), Хэйлунцзян (г. Харбин), Гуандун (г. Гуанчжоу), Шаньдун (г. Циндао))

**Ключевые ресурсы:** профессиональная команда, связи, механизм обеспечения финансовых гарантий и страхования экспортных рисков, логистические инструменты (контейнерные поезда), гос. поддержка экспорта из РФ и импорта в КНР

**Основные потоки поступления доходов:** плата за успех (success fee) от фактического объема экспортированной продукции (регрессивная шкала комиссии от 10% до 0,5% от факта экспорта в течение 3 лет);

**Политическая поддержка:** проект РТК в Китае планируется к включению в дорожную карту Минэк РФ -Минком 2 КНР

## Ключевые клиенты:

Российское предприятие-производитель, заинтересованное в выходе на рынок, поддержании и развитии продаж своей продукции в КНР в течении 3-х лет через РТК, отвечающее следующим критериям:

- Конкурентный продукт (товар или услуга)
- Профессиональная команда
- Наличие стратегии развития предприятия (в идеале - экспорта)
- Заинтересованность и вовлеченность первого лица
- Финансовая стабильность

По размеру бизнеса предложение ориентировано на:

- **средние предприятия**, которые не могут позволить себе риски содержания собственной торговой структуры на этапе выхода и закрепления на рынке – *важность для РТК - 70%*
- **крупные предприятия**, которые:
  - а) не имеют собственной профессиональной коммерческой команды в КНР, либо
  - б) готовы использовать РТК в качестве альтернативной платформы работы на рынке КНР - *важность для РТК - 30%*

Цель: 1000 экспортных стартапов за 2 года (min 800 успешных) с объёмом экспорта ≈ 300к-1М долл/месяц

# Основные услуги

## Услуги и механизмы ценообразования:

**«логистика»** - транспортно-экспедиционное агентирование. Критерии – сохранность, скорость (и точность сроков доставки), цена. Стоимость услуги: в конт. по типу, в т.ч. сборные контейнера; Прием контейнерных поездов в КНР

- 1. «импорт»** - вход на рынок КНР (товарные знаки, импорт, сертификаты, этикетки). Критерии – срок, цена. Результат: очищенный товар на складе. Возможность продаж потребителям в Китае. Стоимость услуги: % от стоимости всего ввезенного в КНР товара в течение 3 лет;
- 2. «поставка»** - разовая сделка клиента с подобранным на территории КНР партнером. Сумма комиссии от 10-0.5% по шкале сумм контракта
- 3. «дистрибьютор»** – организация продаж товара в КНР на уровне провинций через подобранных партнеров. Стоимость услуги: % от стоимости всего ввезенного в КНР товара в течение 5 лет;

**«платформа»** - создание оптимальной базовой платформы присутствия для клиента (кадровое ядро, регистрация юр лица, бух, налоги, фин. схемы) для работы с товаром в КНР. (5-50к евро, case by case);

ТЭО

Success fee

Консалтинг

## Стратегическая цель – Развитие нового экспорта:

- Определение конкурентоспособных ниш в РФ и создание производств (через механизм ФПФ, с привлечением китайских инвесторов), ориентированных на экспорт. Запуск экспорта продукции;
- Масштабирование успешных практик пилотного проекта в Китае на ЮВА в горизонте 5 лет и на АТР в горизонте 10 лет;
- Создание коммерчески эффективной экосистемы ВЭБ.РФ и РЭЦ по продвижению российской продукции в мире.

БЛАГОДАРИМ ВАС ЗА  
УДЕЛЁННОЕ ВРЕМЯ И  
ПРОЯВЛЕННЫЙ ИНТЕРЕС

ЖЕЛАЕМ ЗДОРОВЬЯ,  
ПРОЦВЕТАНИЯ И УСПЕХОВ НА  
КИТАЙСКОМ РЫНКЕ!

КОМАНДА РТК В КИТАЕ