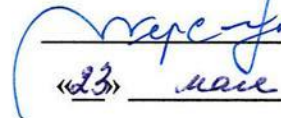


УТВЕРЖДАЮ
Директор АНО Республики Коми
«Центр развития
предпринимательства»

 С. В. Жеребцов
«23» мая 2022 года

**КОНКУРСНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ
ПО ПРОВЕДЕНИЮ КОНКУРСА
НА ПРАВО ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА**

**по оказанию услуги по обеспечению участия субъектов малого и среднего
предпринимательства Республики Коми в акселерации по программе Школы
экспорта РЭЦ «Экспортный форсаж»**

Закупку проводит: АНО Республики Коми «Центр развития предпринимательства»

Сыктывкар, 2022

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

по оказанию услуги по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Коми в акселерации по программе Школы экспорта РЭЦ «Экспортный форсаж»

1. Общие требования

1.1. Предметом настоящей закупки путём проведения конкурса является оказание услуги по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Коми в акселерации по программе Школы экспорта РЭЦ «Экспортный форсаж» (далее – акселерационная программа «Экспортный форсаж», Услуга).

2. Цели и правовое основание для оказания комплексной услуги

2.1. Целью данной закупки является содействие обеспечению условий ведения успешной экспортной деятельности субъектами малого и среднего предпринимательства Республики Коми и повышения уровня информированности предприятий Республики Коми о системных мерах государственной поддержки в области внешнеэкономической деятельности.

2.2. Основанием для закупки Услуги является реализация национальных проектов «Международная кооперация и экспорт» и «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

3. Срок и порядок оплаты комплексной услуги

3.1. Оплата производится в порядке и в сроки, предусмотренные Договором.

4. Место, условия и сроки оказания услуги

4.1. Место оказания Услуги:

- проведение модулей – Республика Коми, г. Сыктывкар;
- проведение консультаций наставниками в межмодульные периоды – по месту нахождения участников акселерационной программы «Экспортный форсаж» и/или в формате телефонного разговора и/или посредством видеосвязи с помощью программного обеспечения «Skype», «WhatsApp Messenger» и др.

4.2. Срок оказания Услуги: с момента заключения Договора до 15.12.2022.

4.3. Оказание Услуги осуществляется в соответствии с настоящим Техническим заданием.

5. Состав услуги

5.1. Содержание и сроки оказания Услуги:

№	Наименование услуг	Сроки оказания услуг
1.	Проведение модулей	
1.1.	Отбор субъектов малого и среднего предпринимательства для участия в акселерационной программе «Экспортный форсаж»	до 20.08.2022 г.
1.2.	Информационное мероприятие с целью информирования субъектов малого и среднего предпринимательства об условиях участия в акселерационной программе «Экспортный форсаж» и повышения мотивации к экспортной деятельности	20.08.2022 г.

1. 2	Работы по комплексной диагностике заинтересованных компаний	21.08.2022-01.09.2022 г.
1. 3	Закупка канцелярских принадлежностей, печать раздаточных материалов с фирменной символикой Заказчика	до 02.09.2022 г.
1. 4	Модуль 0 «Основы проектной деятельности. Жизненный цикл экспортного проекта»	02.09.2022-03.09.2022 г.
1. 5	Межмодульный период, включая проведение консультаций наставниками	04.09.2022-15.09.2022 г.
1. 6	Модуль 1 «Выбор рынка и поиск покупателя»	16.09.2022-17.09.2022 г.
1. 7	Межмодульный период, включая проведение консультаций наставниками	18.09.2022-29.09.2022 г.
1. 8	Модуль 2 «Экспортный маркетинг»	30.09.2022-01.10.2022 г.
1. 9	Межмодульный период, включая проведение консультаций наставниками	02.10.2022-13.10.2022 г.
1. 10	Модуль 3 «Формирование финансовых условий экспортной сделки»	14.10.2022-15.10.2022 г.
1. 11	Межмодульный период, включая проведение консультаций наставниками	16.10.2022-27.10.2022 г.
1. 12	Модуль 4 «Реализация экспортной сделки»	28.10.2022-29.10.2022 г.
1. 13	Межмодульный период, включая проведение консультаций наставниками	30.10.2022-10.11.2022 г.
1. 14	Модуль 5 «Деловая коммуникация»	11.11.2022-12.11.2022 г.
1. 15	Межмодульный период, включая проведение консультаций наставниками	до 15.12.2022 г.
2.	Гонорары тренеров-наставников	
2.1.	Оплата работы сертифицированных наставников/тренеров/трекеров/экспертов за проведение очных модулей (с учетом налогов), включая обеспечение их прибытия к месту проведения мероприятий, оплату прибывания на период проведения мероприятий	до 15.12.2022 г.
2.2.	Оплата работы сертифицированных наставников и тренеров, ведущих работу в межмодульный период и после прохождения модулей (с учетом налогов). Консультирование участников акселерационной программы «Экспортный форсаж» из расчета не более 5 тыс. руб. за 1 консультацию, не более 7 консультаций для 1	до 15.12.2022 г.

участника акселерационной программы «Экспортный форсаж».	
--	--

5.2. Характеристика модулей.

- Общее количество модулей – 6 (шесть).
- Каждый модуль должен соответствовать установленной теме и проходить в установленный срок.
- Каждый модуль проводится в течение 2 (двух) учебных дней по 9 (девять) академических часов, из которых 1 (один) час – перерыв.
- В каждом модуле могут участвовать до 4 (четырёх) сотрудников от 1 (одной) компании-участника акселерационной программы «Экспортный форсаж».
- Сотрудники компании-участника акселерационной программы «Экспортный форсаж» могут меняться в зависимости от темы модуля.

5.3. Требования и качественные характеристики Услуги:

5.3.1. Исполнитель проводит верификацию компаний Республики Коми с целью выявления потенциальных кандидатов для участия в программе в соответствии с условиями, перечисленными в разделе 6 и 7 Методических рекомендаций по отбору предприятий для участия в акселерационной программе на базе инфраструктуры поддержки экспорта в субъектах РФ, утвержденных приказом АНО ДПО «Школа экспорта АО «Российский экспортный центр» от 27 ноября 2019 г. № 200 (далее - Методические рекомендации) (Приложение № 1 к Техническому заданию).

5.3.2. Исполнитель составляет списки участников для участия в информационном мероприятии, не менее 10 (десяти) компаний Республики Коми, заинтересованных в участии в акселерационной программе «Экспортный форсаж».

5.3.3. Исполнитель организывает и проводит информационное мероприятие в соответствии с условиями, перечисленными в разделе 8 Методических рекомендаций (Приложение № 1 к Техническому заданию). Количество участников – не менее 10 (десяти) компаний Республики Коми, заинтересованных в участии в акселерационной программе «Экспортный форсаж».

5.3.4. После проведения информационного мероприятия Исполнитель проводит:

- комплексную диагностику заинтересованных компаний Республики Коми;
- процедуру проведения оценки экспортной зрелости каждой компании Республики Коми;
- процедуру проведения аудита компаний Республики Коми на предмет наличия/отсутствия стоп-факторов для осуществления экспорта;
- процедуру оценки потенциала компаний Республики Коми для реализации экспортного проекта согласно условиям, перечисленным в разделах 9,10,11,12,13 Методических рекомендаций (Приложение № 1 к Техническому заданию), с помощью CRM системы АНО ДПО «Школа экспорта АО «Российский экспортный центр».

5.3.5. Исполнитель должен своими силами обеспечить участие 10 (десяти) компаний – участников информационного мероприятия в акселерационной программе «Экспортный форсаж» (далее – Участники), путем формирования группы из 10 (десяти) Участников, руководствуясь разделами 14 и 15 Методических рекомендаций (Приложение № 1 к Техническому заданию).

5.3.6. Если на этапах отбора, перечисленных в п. 5.3.3-5.3.4. Участники выбывают в связи с недобором баллов, Исполнитель обязан найти на их место другое предприятие, подходящее по всем параметрам для участия в акселерационной программе «Экспортный форсаж».

5.3.7. Исполнитель контролирует прохождение Участниками регистрации и анкетирование на сайте Школы Экспорта РЭЦ после проведения информационного мероприятия. При необходимости помогает Участникам в регистрации. Проводит очное или онлайн собеседование по итогам прохождения Участниками анкетирования.

5.3.8. Место для проведения модулей предоставляется Заказчиком.

5.3.9. Исполнитель предоставляет каждому Участнику раздаточный материал: изготавливает учебные пособия для всех Участников по теме проводимого модуля, блокноты (формат не менее А5), пишущие ручки и карандаши для каждого Участника. Материалы по учебным пособиям предоставляет АНО ДПО «Школа экспорта АО «РЭЦ» через Заказчика. Материалы не могут распространяться и использоваться Исполнителем в личных целях и других проектах.

5.3.10. Исполнитель до начала обучения «Модулю 0» - «Основы проектной деятельности. Жизненный цикл экспортного проекта» заключает Меморандум о сотрудничестве по акселерационной программе «Экспортный форсаж» со всеми Участниками на информационно-консультационное сопровождение участия в акселерационной программе «Экспортный форсаж» по форме согласно Приложению № 6 к Договору и предоставляет оригиналы документов Заказчику.

5.3.11. Исполнитель подписывает с каждым тренером, наставником, трекером договоры, производит оплату оказанных услуг тренеров по проведению информационных модулей программы, производит оплату оказанных услуг наставников по сопровождению в межмодульный и постакселерационный период, производит оплату оказанных услуг трекеров по проведению мониторинга статуса выполнения Участников индивидуальной «дорожной карты» по выходу на внешние рынки и заполнение соответствующих отчетов, а также расходы на гостиницу и авиабилеты, в соответствии со сметой (Приложение № 2 к Договору).

5.3.12. Исполнитель контролирует разработку и согласование наставниками и трекерами для Участников индивидуальной дорожной карты (устав экспортного проекта) по выходу на внешние рынки, и ее последующую корректировку в случае необходимости.

5.3.13. Исполнитель контролирует предоставление наставниками/трекерами для Участников не менее 7 (семи) экспертных консультаций, направленных на содействие Участнику в заключении экспортного контракта, включая: экспертную консультацию, цель которой – согласовать цель и задачи Участника в рамках индивидуального наставничества; основные направления консультирования, ожидаемые результаты, сроки, способы взаимодействия сторон; уточнение прогресса на пути достижения Участником конечной цели по заключению экспортного контракта и обсуждение вариантов решений и конкретные шаги, которые будут выполнены на определенных этапах; формирование плана ближайших шагов Участника; сопровождение по подготовке плана реализации экспортного проекта (далее – План); консультирование в выборе приоритетных зарубежных рынков сбыта; поддержка в определении каналов и действенных мер продвижения продукции на международные рынки (включая возможность применения мер государственной поддержки, в частности реализуемых в рамках Единой сети продвижения экспорта Группы АО РЭЦ).

5.3.14. Организует сбор отчетности наставников и трекеров по проведению их консультаций

в межмодульные периоды и в постакселерационный период. Сбор отчетов от наставников проводится в течение 3 (трёх) рабочих дней после окончания каждого межмодульного периода, срок предоставления отчетности по трекерскому сопровождению компаний проводится до 15.12.2022 г.

5.3.15. Организует сбор отчетных документов (акты (протоколы) оказания информационно-консультационных услуг в рамках акселерационной программы «Экспортный форсаж» и меморандумы о сотрудничестве по акселерационной программе «Экспортный форсаж») между Заказчиком и Участниками в рамках данной акселерационной программы «Экспортный форсаж».

5.4. Исполнитель осуществляет мониторинг заключения Участниками новых экспортных контрактов и информирует Заказчика в письменной форме в срок не позднее 5 (пяти) рабочих дней с даты получения информации от Участников о заключении ими новых экспортных контрактов.

6. Сдача – приёмка услуги

6.1. По завершению акселерационной программы «Экспортный форсаж» Исполнитель направляет Заказчику в течение 10 (десяти) рабочих дней с момента окончания оказания Услуги сопроводительным письмом:

6.1.1. Акт оказанных услуг по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Коми в акселерации по программе Школы экспорта РЭЦ «Экспортный форсаж» (организация модулей) – 2 экземпляра;

6.1.2. Акт оказанных услуг по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Коми в акселерации по программе Школы экспорта РЭЦ «Экспортный форсаж» (гонорары тренеров-наставников) – 2 экземпляра;

6.1.3. Счет (счет-фактуру) по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Коми в акселерации по программе Школы экспорта РЭЦ «Экспортный форсаж» (организация модулей);

6.1.4. Счет (счет-фактуру) по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Коми в акселерации по программе Школы экспорта РЭЦ «Экспортный форсаж» (гонорары тренеров-наставников);

6.1.5. Отчетные материалы об оказанной услуге, в печатном виде и на электронном носителе (в формате pdf), включающие:

- Отчет о проделанной работе по каждому модулю, по форме, согласно Приложению № 4 Договора, включающий фотографии, не менее 5 (пяти) цветных фотографий с каждого обучающего модуля, где отображены Участники и обучающий процесс. Количество Участников и число людей на фотографии должно быть одинаковым;
- Отчёт о проведенных модулях со списком Участников по каждому модулю, согласно Приложению № 5 к Договору;
- Отчёт о проведенных консультациях наставниками / трекерами в межмодульные периоды (Приложение № 3 к Договору);
- Отчет о проведенных консультациях трекерами (заполненная «Дорожная карта» по каждому Участнику) в период после окончания последнего модуля согласно Приложению № 3 к Договору;
- Скан-копии договоров с наставниками, тренерами, трекерами; акты к данным договорам; подтверждающие документы о получении оплаты наставниками, тренерами, трекерами.

6.2. Оригиналы документов, предоставленных в печатном виде, должны содержать печать и подпись Исполнителя.

6.3. Отчетные материалы предоставляется в 1 экземпляре на русском языке: в печатном виде – на бумажном носителе (формат А4), в электронном виде – на цифровом носителе (USB-флеш-накопитель/внешний жесткий диск), при этом Исполнителю цифровой носитель не возвращается.

Выписка из Методических рекомендаций по отбору предприятий для участия в экспортной акселерационной программе на базе инфраструктуры поддержки экспорта в субъектах РФ, утвержденных приказом АНО ДПО «Школа экспорта АО «Российский экспортный центр» от 27 ноября 2019 г. № 200

5. Процедура проведения первичного отбора компаний

5.1. Выгрузка и систематизация данных из внешних источников по следующим критериям:

5.1.1. категория: компания относится к категории субъектов малого и среднего предпринимательства в соответствии с Единым реестром субъектов малого и среднего предпринимательства;

5.1.2. организационно-правовая форма: к участию в программе акселерации допускаются только общества с ограниченной ответственностью (ООО) и акционерные общества (АО, ПАО, ОАО, ЗАО);

5.1.3. срок деятельности: для участия в акселерационной программе компания должна осуществлять профильную деятельность не менее 3-х лет;

5.1.4. наличие данных бухгалтерской отчетности в открытых источниках за последние 3 года;

5.1.5. торговый оборот за последний финансовый год: от 50 млн. руб.1 до 2 млрд. руб.; В итоговый перечень участников акселерационной программы рекомендуется включение не более 50% участников, имеющих оборот за последний год менее 100 млн рублей.

5.1.6. основной вид деятельности: производство и/или оптовая торговля.

5.2. Из полученного списка исключаются компании со следующими признаками:

5.2.1. сырьевые и энергетические компании, а также компании, у которых основной вид деятельности связан с оборонно-промышленным комплексом (ОПК);

5.2.2. юридические лица, имеющие признаки фиктивной деятельности или находящиеся в стадии ликвидации (вкл. банкротство);

5.2.3. юридические лица, по которым есть негативная информация в отношении благонадежности и/или деловой репутации самой компании и/или ее руководителя, в т.ч. в следующих источниках: реестр недобросовестных поставщиков, перечень неблагонадежных участников ВЭД, список дисквалифицированных лиц;

5.2.4. компании, принимающие участие в программе «Акселератор экспортного роста», реализуемой Школой экспорта РЭЦ в рамках национального проекта «Повышение производительности труда и поддержка занятости».

5.3. Данный этап выполняется ресурсами РЭЦ и Школы экспорта РЭЦ; в целях организации выгрузки и систематизации данных из внешних источников могут быть привлечены внешние подрядчики.

5.4. В случае невозможности провести исключение компаний из общего списка на основании сведений из отдельных видов источников негативной информации (реестров) автоматически, данная процедура проводится в ручном режиме (с использованием Интернет-сайтов курирующих данные реестры ведомств) Оператором экспортной акселерационной программы в субъекте Российской Федерации или привлеченным Специалистом.

5.5. Ответственные лица от Школы экспорта РЭЦ уведомляют по электронной почте Оператора экспортной акселерационной программы в субъекте Российской Федерации об источниках негативной информации (реестрах), из которых необходимо запросить сведения в отношении выше указанных компаний.

5.6. Формирование списка потенциальных участников экспортной акселерационной программы с использованием внутренних источников на этапе первичного отбора осуществляется сотрудниками РЭЦ с учетом следующих критериев:

5.6.1. компания обращалась в РЭЦ по вопросам поддержки и/или развития экспортной деятельности, но не воспользовалась конкретными услугами;

5.6.2. компания получила какой-либо вид поддержки или воспользовалась услугами РЭЦ один раз, но после этого повторных обращений не было;

5.6.3. компания отвечает всем критериям и признакам, применяемым к компаниям при использовании внешних источников;

5.6.4. компания не является участником акселерационной программы «Акселератор экспортного роста», реализуемой Школой экспорта РЭЦ в рамках национального проекта «Повышение производительности труда и поддержка занятости».

5.7. Список, сформированный с использованием внешних источников, дополняется компаниями из списка, полученного по результатам отбора компаний из внутренних источников.

5.8. Итоговая база данных компаний конкретного субъекта Российской Федерации становится доступной Оператору в CRM акселерационной программы путем предоставления соответствующего доступа конкретным ответственным специалистам по запросу Оператора.

6. Верификация перечня отобранных компаний в регион

6.1. Цель данного этапа – актуализация сводной базы данных, полученной на этапе первичного отбора компаний, с целью выявления потенциальных кандидатов для участия в экспортной акселерационной программе на региональном уровне.

6.2. Ответственным исполнителем данного этапа является Оператор экспортной акселерационной программы в субъекте Российской Федерации при методологической поддержке Куратора Школы экспорта РЭЦ; к реализации данного этапа Оператор может привлекать при необходимости аккредитованных Специалистов по сопровождению экспортных акселерационных программ.

6.3. Оператор либо привлеченный Специалист проводит телефонный опрос компаний из сводной базы данных в целях уточнения контактных данных (телефонные номера, адрес электронной почты, номер факса и пр.), основной информации о компании, полученной на первом этапе отбора (собственник, направление деятельности и пр.), а также выявления наличия интереса к выходу на внешние рынки (перечень вопросов для телефонного опроса приведен в Приложении 1 к настоящим Методическим рекомендациям).

6.4. По согласованию с Куратором Оператор может добавлять в сводную базу данных компании, с которыми у него имеется положительный опыт взаимодействия и которые могут рассматриваться в качестве потенциальных кандидатов для участия в экспортной акселерационной программе (при условии соответствия компаний критериям, указанным в п.5.1-5.2). Добавление новой компании в сводную базу данных осуществляется в CRM акселерации ответственными лицами Школы экспорта РЭЦ в ручном режиме по запросу Оператора. При этом Оператор в своем запросе обязательно указывает полное наименование компании, ОГРН, ИНН, основной код ОКВЭД, выписку из ЕГРЮЛ, информацию о размере годового оборота за последний финансовый год.

6.5. Оператор может самостоятельно исключать из сводной базы данных в CRM программы акселерации компании, по которым есть негативная информация или достаточные основания полагать, что компанию не заинтересует возможность участия в экспортной акселерационной программе. В отношении каждой компании, исключенной из сводной базы данных, должна быть указана причина (комментарий ответственного исполнителя).

6.6. Оператор обязан исключить из сводной базы данных компании, которые в текущем календарном году принимают либо планируют принять участие в иных акселерационных программах, финансируемых за счет средств субсидии из федерального и/или регионального бюджета (по смете ЦПЭ).

6.7. Школа экспорта РЭЦ оставляет за собой право отклонить добавление или исключение компаний в сводную базу данных, совершенные Оператором на этом этапе.

6.8. Школа экспорта РЭЦ оставляет за собой право делать контрольные звонки компаниям из сводной базы данных в целях проверки качества опроса, проводимого Оператором в регионе.

6.9. Компаниям, подтвердившим интерес к экспортной акселерационной программе по результатам телефонного опроса, в CRM программы акселерации присваивается статус «Участник информационного мероприятия». Данные компании приглашаются на публичное информационное мероприятие по экспортной акселерационной программе, которое Оператор организует в своем регионе.

7. Процедура верификации перечня отобранных компаний в регионе

7.1. Для реализации всех мероприятий по отбору компаний для участия в экспортной акселерационной программе ответственным сотрудникам Оператора и привлекаемым Специалистам предоставляется доступ к CRM программы акселерации. С учетом предполагаемого в рамках реализации акселерационной программы функционала данным сотрудникам могут быть назначены роли «Руководитель» (данная роль назначается только штатным сотрудникам Оператора) или «Менеджер» (данная роль может назначаться привлеченным специалистам), более подробно доступный функционал описан в Руководстве пользователя CRM программы акселерации.

7.2. Ответственный сотрудник, которому в соответствии с запросом Оператора назначается роль «Руководитель», получает доступ к полному списку компаний, предварительно сформированному по региону, добавляет и/или исключает компании в соответствии с пп. 6.4 – 6.6., а также закрепляет отдельных специалистов для проведения процедуры верификации компаний.

7.3. В установленные сроки Менеджер осуществляет обзвон (телефонный опрос) компаний в своем регионе на основании контактной информации, указанной в CRM программы акселерации.

7.4. Если контактная информация является неверной или устаревшей, Менеджер прилагает необходимые усилия по поиску актуальных контактных данных компании, в т.ч. с использованием сети Интернет.

7.5. Если Менеджеру не удается связаться с компанией и провести опрос, данная компания исключается из списка с соответствующим комментарием.

7.6. При обращении в компанию Менеджер должен использовать Рекомендации по проведению опроса компаний (Приложение 2 к настоящим Методическим рекомендациям).

7.7. При необходимости ответственный Специалист должен внести изменения в информацию о компании, указанную в CRM программы акселерации.

7.8. По каждой компании в CRM программы акселерации должен быть заполнен опросный лист (по форме, приведенной в Приложении 1 к настоящим Методическим рекомендациям). Опросный лист заполняется со слов представителя компании, распечатывается и подписывается ответственным Специалистом, проводившим опрос. Сканы подписанных опросных листов по компаниям загружаются в CRM программы акселерации.

7.9. По результатам обзвона (телефонного опроса) после загрузки в CRM программы акселерации подписанного опросного листа компании менеджер присваивает компании статус: в случае подтверждения интереса у компании к участию в акселерационной программе – статус «Участник информационного мероприятия», во всех других случаях – статус «Архив».

7.10. В случае присвоения статуса «Участник информационного мероприятия» в CRM программы акселерации автоматически проводится финансовая экспресс-оценка компании. Цель проведения финансовой экспресс-оценки на данном этапе заключается в выявлении компаний, обладающих неблагоприятными финансовыми показателями,

которые не позволят в достаточной степени эффективно реализовать план по выходу на экспорт.

7.11. Данная оценка проводится в соответствии с методикой, приведенной в Приложении 8 к настоящим Методическим рекомендациям, на основании следующих показателей компании, выгруженных из системы «СПАРК» (АО «Информационное агентство Интерфакс»):

7.11.1. динамика выручки (оценивается стабильность развития компании);

7.11.2. динамика прибыли от продаж (оцениваются возможности компании по генерированию прибыли);

7.11.3. показатель размера чистых активов (оцениваются нетто-активы организации, не обремененные обязательствами).

7.12. Для расчета и анализа финансовых показателей используется полная годовая отчетность за предыдущий финансовый год. В случае проведения процедур отбора до 01 июня текущего года в качестве предыдущего финансового года может приниматься позапрошлый финансовый год в зависимости от наличия в системе СПАРК полного комплекта годовой бухгалтерской отчетности компаний.

7.13. В случае, если компания набирает 4 и менее баллов по итогам прохождения данного этапа, компанию не рекомендовано включать в итоговый список участников. Компания направляется в архив.

7.14. Если компания набирает 5-6 баллов, ей присваивается статус «Условно пройден», компания допускается до дальнейшего участия в процедуре комплексной диагностики. Полученные по итогам автоматического расчета баллы фиксируются и уточняются на этапе финансовой оценки компании (процедура финансовой оценки в соответствии с Разделом 14 настоящих Методических рекомендаций).

7.15. Если компания набирает 7 и более баллов, этап, предусмотренный в Разделе 14 не проводится.

7.16. В случае присвоения по результатам телефонного опроса компании статуса «Архив» Специалист должен обязательно указать причину, оставить комментарий в CRM программы акселерации.

7.17. РЭЦ/Школа экспорта РЭЦ может запросить у Оператора дополнительную информацию и/или комментарии по отдельным компаниям, а также дать инструкции по дополнительному обсуждению с компанией возможности ее участия в экспортной акселерационной программе.

8. Организация информационного мероприятия в регионе

8.1. В целях информирования кандидатов – потенциальных участников, экспортно ориентированных компаний, прошедших первичный отбор – о сроках запуска региональной экспортной акселерационной программы, условиях и этапах ее реализации, Оператор организует публичное информационное мероприятие (чек-лист и рекомендации по подготовке и проведению мероприятия приведены в Приложении 3 к настоящим Методическим рекомендациям).

8.2. К участию в мероприятии Оператор привлекает орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации, в функции которого входит координация поддержки экспорта в регионе и контроль достижения ключевых показателей эффективности Оператором в регионе, а также аккредитованных специалистов по сопровождению акселерационных программ в регионе.

8.3. Основными задачами информационного мероприятия являются:

8.3.1. привлечение внимания целевой аудитории и региональных СМИ к запуску экспортной акселерационной программы в субъекте Российской Федерации;

8.3.2. разъяснение условий участия в экспортной акселерационной программе;

8.3.3. мотивирование потенциальных участников к участию в дальнейших отборочных процедурах;

8.3.4. представление специалистов по сопровождению экспортной акселерационной программы в регионе и разъяснение их задач и функций;

8.3.5. краткое представление методики отбора предприятий для участия в экспортной акселерационной программе.

8.4. В рамках подготовки мероприятия Оператор:

8.4.1. не менее чем за 2-4 недели до начала мероприятия запускает пригласительную кампанию (рассылает приглашения компаниям с использованием возможностей CRM программы акселерации, проводит обзвон с целью подтверждения участия);

8.4.2. обеспечивает наличие и подготовку места проведения мероприятия, оборудованное надлежащим образом (информационное мероприятие рекомендуется проводить в помещении Оператора либо регионального органа исполнительной власти, являющегося куратором Оператора в регионе);

8.4.3. готовит программу мероприятия, презентационные, раздаточные и рекламно-информационные материалы (при необходимости);

8.4.4. организует подготовку и выступление спикеров соответствующего уровня.

8.5. В рамках проведения информационного мероприятия Оператор:

8.5.1. осуществляет регистрацию участников мероприятия;

8.5.2. обеспечивает проведение мероприятия в соответствии с программой;

8.5.3. осуществляет сбор обратной связи от участников мероприятия;

8.5.4. готовит отчет о прошедшем мероприятии, формирует информационное сообщение по итогам проведенного мероприятия.

8.6. По итогам проведения информационного мероприятия всем компаниям со статусом «Участник информационного мероприятия» автоматически на базе CRM программы акселерации осуществляется рассылка приглашения пройти регистрацию Личного кабинета на сайте Школы экспорта РЭЦ.

9. Комплексная диагностика заинтересованных компаний

9.1. После прохождения регистрации компания получает доступ в Личный кабинет на сайте Школы экспорта РЭЦ, в котором может отслеживать свой статус прохождения этапов комплексной оценки, а также вводить по запросу Оператора (ответственного Специалиста) дополнительные сведения, необходимые для диагностики. После прохождения регистрации и получения доступа к Личному кабинету компании автоматически в CRM программы акселерации присваивается статус «Кандидат».

9.2. При первом посещении Личного кабинета компании предлагается ознакомиться с соглашением о конфиденциальности (доступно для скачивания, типовая форма приводится в Приложении 4 к настоящим Методическим рекомендациям). Компания может подтвердить свое согласие нахождение дальнейших процедур комплексной диагностики, а также предоставление дополнительных сведений по запросу Оператора и или Школы экспорта РЭЦ путем подписания данного соглашения. Подписание данного соглашения не является обязательным, оформляется по желанию компании.

9.3. После ознакомления с документами, указанными в п.9.2, компании открывается доступ к заполнению Анкеты оценки экспортной зрелости.

9.4. После заполнения Анкеты экспортной зрелости и ее сохранения в Личном кабинете компания автоматически переходит на этап комплексной диагностики кандидатов.

9.5. Комплексная диагностика кандидатов направлена на выявление возможности и готовности у предприятия реализовать существующий экспортный потенциал и обеспечить достижение целевых результатов реализации экспортной акселерационной программы.

9.6. Комплексная диагностика компаний проводится в дистанционном и очном форматах и состоит из следующих этапов:

9.6.1. оценка экспортной зрелости компании;

9.6.2. аудит компаний на предмет наличия/отсутствия стоп-факторов для осуществления экспорта;

9.6.3. очная оценка потенциала компании и команды для реализации экспортного проекта;

9.6.4. финансовая оценка компании.

9.7. По итогам мероприятий каждого этапа комплексной диагностики компании, в CRM акселерации формируется итоговый балл, на основании значения которого компания автоматически либо переходит на следующий этап диагностики, либо исключается из конкурсного отбора.

10. Процедура проведения оценки экспортной зрелости компании

10.1. В личном кабинете на сайте Школы экспорта РЭЦ (www.exportedu.ru) кандидат заполняет анкету оценки экспортной зрелости по форме согласно Приложению 5 к настоящим Методическим рекомендациям.

10.2. Рекомендовано, чтобы анкета заполнялась непосредственно руководителем компании при участии представителей руководства, непосредственно отвечающих за основные направления деятельности компании.

10.3. Заполненные анкетные данные автоматически сохраняются в личном кабинете компании на сайте Школы экспорта РЭЦ (при условии корректного заполнения всех полей анкеты данные синхронизируются с уже имеющимися сведениями).

10.4. На основе данных анкеты в соответствии с установленными баллами и весами в информационной системе автоматически определяется общий балл, характеризующий экспортную зрелость компании (на основании Методики оценки экспортной зрелости, приведенной в Приложении 6 к настоящим Методическим рекомендациям), и компании присваивается определенная категория:

10.4.1. категория 1: компании, ранее не осуществлявшие экспорт, но обладающие экспортным потенциалом, или осуществляющие поставки на экспорт через посредников («потенциальный экспортер»);

10.4.2. категория 2: компании, осуществлявшие разовые или нерегулярные (сезонные/конъюнктурные) поставки на экспорт («растущий экспортер»);

10.4.3. категория 3: компании, действующие экспортеры, с ограниченной географией или номенклатурой экспорта («опытный экспортер»).

10.5. Итоговая информация о полученной оценке экспортной зрелости и присвоенной категории становится доступной компании в личном кабинете только после ее одобрения Специалистом.

10.6. Компании, набравшие необходимый установленный проходной балл по результатам оценки экспортной зрелости (не менее 2,0 баллов из 4,0 возможных), переходят на следующие этапы комплексной диагностики.

10.7. Компании, не набравшие необходимый установленный проходной балл, далее в процедурах оценки и отбора не участвуют. Им направляется соответствующее информационное сообщение.

11. Процедура проведения аудита компаний на предмет наличия/отсутствия стоп факторов для осуществления экспорта

11.1. Процедура аудита компаний на предмет наличия или отсутствия стоп-факторов для осуществления экспорта проводится Оператором либо ответственным Специалистом на основе следующих данных, которые компания сообщает в Анкете оценки экспортной зрелости: перечень максимум 3-х стран потенциального экспорта и коды ТН ВЭД на продукцию.

11.2. Для выявления наличия заградительных барьеров и требований рынков, препятствующих продаже продукции компании в страны потенциального экспорта Специалист использует информационный ресурс РЭЦ «Навигатор по барьерам и требованиям рынка», содержащий информацию по тарифным и нетарифным мерам ограничения торговли (доступен после регистрации по адресу: <http://navigator.exportcenter.ru>).

11.3. В соответствии с Алгоритмом проведения оценки заградительных барьеров и требований рынка (Приложение 7 к настоящим Методическим рекомендациям) Специалист формирует перечень барьеров и проводит оценку их критичности для осуществления экспорта в соответствии с классификацией мер нетарифного регулирования.

11.4. Все этапы проведения оценки заградительных барьеров и требований рынка по трем выбранным компанией странам Специалист фиксирует в CRM программы акселератора.

11.5. В случае выявления критичных заградительных барьеров и требований рынков по трем первоначально выбранным компанией странам Специалист может автоматически через Личный кабинет запросить у компании новые сочетания стран и товаров для экспорта.

11.6. Компания, в свою очередь, может до трех раз предоставить уточненную информацию по предполагаемым странам экспорта и видам продукции для проведения повторной проверки на наличие стоп-факторов, уточнив данные сведения в Личном кабинете компании.

11.7. В случае, если оценка по уточненному перечню стран и кодов ТН ВЭД повторно выявит наличие критичных заградительных барьеров и требований рынков, компании не рекомендовано участие в дальнейших процедурах оценки.

12. Процедура оценки потенциала компании и команды для реализации экспортного проекта

12.1. Следующим этапом отборочных мероприятий является оценка потенциала и команды для реализации компанией экспортного проекта, которая проводится Специалистом с использованием метода структурированного интервью в рамках очной встречи с представителями компании (топ-менеджментом и командой) в ходе посещения производственной площадки, офиса и/или территории компании.

12.2. Еще одной задачей очного этапа является верификация полученных в рамках заполнения анкеты оценки экспортной зрелости данных о компании, которую Специалист проводит путем анализа имеющихся у компании подтверждающих документов в соответствии с методикой верификации анкеты оценки экспортной зрелости (приведена в Приложении 9 к настоящим Методическим рекомендациям).

12.3. В рамках подготовки к очной встрече Специалист:

12.3.1. согласовывает с компанией перечень участников очного интервью: рекомендовано, чтобы на очном интервью присутствовали лица, принимающие решения в компании (собственник компании либо генеральный/исполнительный директор и его первые заместители), а также будущая команда экспортного проекта (руководители основных функциональных подразделений, вовлеченных в разработку и реализации экспортного проекта: финансового, коммерческого, клиентского, юридического, маркетингового, логистического, производственного, кадрового и пр.);

12.3.2. согласовывает место и время проведения очного интервью: рекомендовано проводить очную встречу продолжительностью до 2 часов на производственной площадке или в офисе компании;

12.3.3. запрашивает у компании перечень необходимых для верификации имеющейся информации документов и дополнительных финансовых сведений, в том числе

основанных на внутренней консолидированной управленческой финансовой отчетности компании (в соответствии с Приложением 10 к настоящим Методическим рекомендациям);

12.3.4. распечатывает к очным встречам сводный отчет по оценке компании и анкету для проведения структурированных интервью по оценке потенциала компании для реализации экспортного проекта (Приложение 11 к настоящим Методическим рекомендациям) с учетом присвоенной категории в соответствии с п. 10.4 настоящих Методических рекомендаций, а также информационные материалы по экспортной акселерационной программе.

12.4. Очную встречу Специалист проводит в соответствии с типовым сценарием проведения структурированного интервью (Приложение 12 к настоящим Методическим рекомендациям).

12.5. В ходе очного интервью с руководством компании Специалист:

12.5.1. обсуждает, в том числе с применением коучинговых технологий, результаты оценки экспортной зрелости компании и аудита на предмет наличия/отсутствия стоп-факторов для вхождения в экспортную акселерационную программу;

12.5.2. изучает предоставленные компанией подтверждающие материалы и документы;

12.5.3. посещает производственную площадку, офис и территорию компании, уточняет полученные сведения;

12.5.4. оценивает уровень автоматизации ключевых бизнес-процессов предприятия;

12.5.5. знакомится с будущей командой экспортного проекта;

12.5.6. напоминает о необходимости предоставления компанией дополнительных финансовых сведений, в том числе основанных на внутренней консолидированной управленческой финансовой отчетности (в личном кабинете компании в CRM программы акселерации);

12.5.7. фиксирует полученные ответы для использования при составлении итогового отчета и для дальнейшей работы с компанией.

12.6. При отсутствии возможности выехать на производственную площадку или в офис компании данный этап можно проводить дистанционно с помощью программных средств (Skype, WhatsApp, Viber и др, позволяющие обеспечить онлайн видео общение).

12.7. По результатам проведения очных интервью и анализа полученной информации Специалист подтверждает (актуализирует при необходимости) сведения о компании, полученные в рамках заполнения анкеты оценки экспортной зрелости, в соответствующих разделах личного кабинета компании в CRM программы акселерации.

12.8. По итогам проведения структурированных интервью, на основании актуализированных или подтвержденных сведений и оценок Специалиста в CRM программы акселерации формируются итоговые баллы в соответствии с Методикой оценки потенциала компании для реализации экспортного проекта (Приложение 13 к настоящим Методическим рекомендациям).

12.9. Компании, набравшие менее 10,0 баллов в рамках проведения структурированного интервью, далее в конкурсном отборе не участвуют. Оператор информирует компанию об этом в произвольной форме.

13. Процедура проведения финансовой оценки компании

13.1. Данный этап проводится дистанционно в полуавтоматическом режиме и завершает оценочные процедуры в рамках комплексной диагностики компании в том случае, если компания прошла этап финансовой экспресс-оценки со статусом «Условно пройден» (набрала 5-6 баллов), предусмотренного п.7 настоящих Методических рекомендаций.

13.2. Для прохождения данного этапа Оператором и Школой экспорта РЭЦ дополнительно может быть запрошена финансовая отчетность компании за истекший период текущего финансового года, а также пояснения компании в отношении отдельных показателей финансовой отчетности. Информация для оценки финансового состояния предоставляется компанией по запросу Специалиста в виде официальной финансовой отчетности и/или сводных цифровых данных, отражающих финансовые результаты компании по различным финансовым параметрам за последние три года и истекший период текущего финансового года.

13.3. Расчет основных показателей выполняется на основании формул, которые приведены в приложении 14 к настоящим Методическим рекомендациям.

13.4. Специалист производит необходимые расчеты и вносит результаты в соответствующие поля CRM программы акселерации самостоятельно, либо предлагает это сделать компании через Личный кабинет.

13.5. Окончательный расчет финансовых показателей и присвоение компании статуса по данному этапу диагностики происходит автоматически в CRM программы акселерации после того, как Специалист подтверждает корректность заполнения всех соответствующих разделов.

13.6. Компании, набравшие менее 7 баллов в рамках проведения финансовой оценки, далее в конкурсном отборе не участвуют. Им присваивается статус «Архив» и направляется соответствующее информационное сообщение.

14. Порядок использования результатов оценочных мероприятий

14.1. Результатом проведения всех мероприятий в рамках первичного отбора и комплексной диагностики компании является итоговый сводный отчет, который автоматически формируется в CRM программы акселератора по мере прохождения отдельных оценочных этапов и включает следующие сведения:

14.1.1. оценка экспортной зрелости компании (в баллах);

14.1.2. подробные комментарии по результатам верификации Специалистом полученных данных о компании;

14.1.3. сведения о наличии либо отсутствии выявленных стоп-факторов для осуществления экспорта продукта в намеченные страны;

14.1.4. оценка потенциала компании и команды для реализации экспортного проекта (в баллах) с комментариями по наличию сильных и слабых сторон;

14.1.5. экспресс-оценка и уточненная оценка финансового состояния компании (в баллах);

14.1.6. общее заключение по целесообразности вхождения компании в экспортную акселерационную программу (рекомендуется/не рекомендуется);

14.1.7. рекомендуемый целевой результат участия компании в программе (в зависимости от категории компании).

14.2. Пункты 14.1.6 и 14.1.7. заполняются в итоговом сводном отчете Специалистом самостоятельно в ручном режиме по итогам прохождения компаний всех этапов оценочных мероприятий.

14.3. Специалист проверяет корректность всех сведений в системе и одобряет итоговый сводный отчет, который становится доступным компании в личном кабинете CRM программы акселерации (компания направляется соответствующее уведомление).

14.4. После окончательного сохранения итогового отчета Специалист имеет возможность распечатать итоговый отчет, сохранить его на диск, а также загрузить в CRM программы акселерации подписанную форму отчета аналогично тому, как он делает это при заполнении опросного листа.

14.5. Компаниям, которые по итогам прохождения комплексной диагностики получили заключения о целесообразности участия в экспортной акселерационной программе,

Оператор направляет информацию по датам начала реализации экспортной акселерационной программе в регионе и приглашение на Вводный модуль программы.

14.6. На любом этапе отбора компаний-участников акселерационной программы Оператор имеет право направить запрос в Школу экспорта РЭЦ о восстановлении компании из архива. Запрос направляется на электронную почту info@exportedu.ru с мотивированной причиной восстановления компании.

14.7. Школа экспорта РЭЦ проводит оценку целесообразности восстановления компании из архива и в ручном режиме восстанавливает компанию на соответствующем этапе.

14.8. Для принятия решения Школа экспорта РЭЦ имеет право дополнительно запрашивать документы, сведения и информацию у Оператора.

15. Условия участия и общие рекомендации по формированию групп

15.1. Общая продолжительность экспортной акселерационной программы для предприятия составляет не более одного года, при этом рекомендуемая продолжительность образовательных модулей составляет не более трех месяцев.

15.2. Экспортная акселерационная программа реализуется на модульной основе в очной и/или дистанционной формах: информационно-образовательные модули проводятся на базе Оператора в регионе с привлечением подготовленных и аккредитованных Школой экспорта РЭЦ тренеров акселерационной программы; информационно-консультационная поддержка проводится с привлечением подготовленных и аккредитованных Школой экспорта РЭЦ наставников, трекеров и экспертов.

15.3. Участие в экспортной акселерационной программе для отобранных предприятий является бесплатным, расходы на реализацию программы субсидируются за счет средств, выделяемых региональным центрам поддержки экспорта из федерального бюджета Российской Федерации.

15.4. Рекомендуемое количество предприятий для одного потока экспортной акселерационной программы – 10 предприятий; численность команды от одного предприятия может составлять не более четырех человек.

15.5. В целях обеспечения выполнения Оператором ключевых показателей эффективности в рамках реализации экспортной акселерационной программы в субъекте Российской Федерации рекомендуется при формировании групп/потоков участников руководствоваться следующими рекомендациями:

15.5.1. Соотношение категорий предприятий: категория 1: «Потенциальный экспортер» – 20% (2 компании); категория 2: «Растущий экспортер» – 30% (3 компании); категория 3: «Опытный экспортер» – 50% (5 компаний).

15.5.2. Доля компаний, имеющих оборот за последний год менее 100 млн рублей, не более 50% участников.

15.5.3. Доля компаний с отрицательным значением чистой прибыли за один из периодов, не более 25%.

15.6. При формировании итогового перечня участников акселерационной программы приоритет имеют компании:

15.6.1. реализующие экспортный проект в приоритетных отраслях, определенных в Паспорте Национального проекта «Международная кооперация и экспорт» (утв. Протоколом от 24.12.2018г. №16 Президиума Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам): машиностроение, химическая промышленность, металлургическая промышленность, лесопромышленный комплекс, фармацевтическая и косметическая промышленность, легкая промышленность, агропромышленный комплекс;

15.6.2. занимающиеся производством продукции, коды ТН ВЭД ЕАЭС которых включены в перечень, утвержденный Приказом Министерства промышленности и торговли РФ от 29.03.2019 г. №1021 «Об утверждении перечня продукции для целей реализации государственной поддержки организаций, реализующих корпоративные программы повышения конкурентоспособности», за исключением продукции, для целей поддержки производства и реализации которой допускается предоставление инвестиционного финансирования.

15.7. В целях обеспечения выполнения компанией ключевых показателей эффективности по участию в экспортной акселерационной программы (заключение участниками новых внешнеторговых контрактов в течение 12 месяцев с даты вхождения в экспортную акселерационную программу) рекомендуется в ходе участия компании в образовательных модулях программы формировать дорожную карту по реализации экспортного проекта компании в соответствии с Приложением 15 к настоящим Методическим рекомендациям. Данная дорожная карта станет базой для мониторинга Оператором достижения результата участия компании в программе в постакселерационный период.

**Опросный лист для проведения обзвона (телефонного опроса) компаний из
сводной базы данных по региону**

Название компании: _____

ФИО сотрудника компании: _____

Дата проведения опроса: _____

№	Вопрос	Варианты ответов: да/нет, галочка или развернутый ответ
1.	Имеет ли компания опыт экспортной деятельности?	
2.	Сколько лет?	
		<i>менее 1 года</i>
		<i>1-2 года</i>
		<i>3-5 лет</i>
		<i>более 5 лет</i>
3.	Осуществляет ли компания экспортную деятельность в настоящее время (последний год)?	
4.	Если компания отказалась или отказывается от экспорта, почему?	
		<i>хорошо идут дела на внутреннем рынке, экспортная деятельность не актуальна/не является приоритетом</i>
		<i>плохо идут дела на внутреннем рынке, не до экспорта</i>
		<i>другое</i>
5.	Какую продукцию компания производит/реализует?	
6.	Основные страны экспортных поставок (множественный выбор)?	
7.	Объем экспорта за последний год?	
8.	Какие компания осуществляет/осуществляла отгрузки на экспорт?	
		<i>регулярные</i>
		<i>разовые</i>
9.	Есть ли у компании постоянные покупатели за рубежом?	
10.	Есть ли у компании заинтересованность в увеличении объемов экспорта или выходе на новые зарубежные рынки?	
11.	Есть ли у компании профильные специалисты по ВЭД, в том числе владеющие иностранными языками?	
Развернутый комментарий специалиста, проводившего опрос		

Провел опрос: _____

(ФИО,

должность) Подпись: _____

Рекомендации по проведению телефонного опроса компаний

ЦЕЛЬ ОПРОСА: представить программу экспортной акселерации РЭЦ и выявить заинтересованность компании стать ее участником.

ШАГ 1: Представиться

«Добрый день, меня зовут _____, я являюсь _____ (назвать должность). Могу я уточнить, с кем я разговариваю?»

Зафиксировать ФИО и должность сотрудника компании (респондента).

ШАГ 2: Обозначить цель звонка

«Ваша компания вошла в список потенциальных участников экспортного акселератора, который реализуется Российским экспортным центром – государственным институтом, деятельность которого направлена на содействие и всестороннюю поддержку российских компаний, осуществляющих экспорт или планирующих выход на внешние рынки.

Мы проводим опрос для определения заинтересованности компаний принять участие в региональном акселераторе экспорта. Подскажите, пожалуйста, с кем из сотрудников я могу пообщаться по данному вопросу?»

Если респондент при первом контакте обозначит, что по данному вопросу лучше обратиться к другому сотруднику компании, зафиксировать контактную информацию (внести в CRM) и перезвонить указанному сотруднику.

ШАГ 3: Уточнить наличие времени у респондента

«Наш разговор не займет более 15 мин. Вы располагаете таким временем?»

В случае отсутствия у респондента возможности участвовать в опросе в момент звонка уточнить, когда можно перезвонить. Произвести повторный звонок в указанное время. При повторном обращении к респонденту обязательно сослаться на предыдущий контакт:

«Мы с Вами уже общались по вопросу участия в программе экспортной акселерации Российского экспортного центра ...»

ШАГ 4: Рассказать об экспортном акселераторе

«Позвольте мне вкратце представить программу экспортной акселерации.

Экспортный акселератор направлен на реализацию экспортного потенциала российских компаний и нацелен на формирование у предприятий системного подхода к структурированию экспортного проекта – от выбора рынка до расчета оптимального логистического маршрута, минимизации рисков, снижения издержек.

Целевая аудитория программы – предприятия в субъектах Российской Федерации, отвечающие установленным требованиям в части экспортной зрелости, а также потенциала компании и команды для реализации экспортного проекта.

Программа состоит из двух базовых блоков:

- 1) информационно-образовательные модули;*
- 2) комплексе услуг консультационной поддержки предприятий-участников.*

На протяжении всех этапов акселерационной программы с компаниями будет работать штат высококвалифицированных специалистов, основной задачей которых будет всесторонняя консультационная поддержка участников.

Для целевой аудитории участие в акселераторе осуществляется на безвозмездной основе.»

ШАГ 5: Перейти к опросу

«В целях отбора компаний, желающих принять участие в предлагаемой программе мы проводим опрос. Позвольте задать Вам несколько вопросов, чтобы получить информацию о профиле деятельности компании»

Задаются вопросы в соответствии с опросным листом. Ответы респондента фиксируются(вносятся в CRM).

По завершении опроса поблагодарить респондента за предоставленные ответы.

ШАГ 6: Подвести итог

Если респондент подтвердит заинтересованность принять участие в экспортном акселераторе, сообщить, что для дальнейшего участия в отборе необходимо заполнить Анкету оценку экспортной зрелости, и уточнить адрес электронной почты, на который ее можно отправить.

В случае если респондент по результатам опроса не подтвердит заинтересованность принять участие в экспортном акселераторе, уточнить причины. Зафиксировать полученный комментарий респондента (внести в CRM). Задать вопрос, было бы интересно участие в дальнейшем. Зафиксировать ответ (внести в CRM).

ШАГ 7: Завершить разговор

«Еще раз благодарим, что нашли возможность участвовать в нашем опросе.

Может у Вас есть какие-либо вопросы ко мне?»

В случае наличия вопросов предоставить необходимые комментарии.

**Материалы для подготовки и
проведения публичного информационного мероприятия в регионе**

1. ЧЕК-ЛИСТ ПО ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЮ МЕРОПРИЯТИЯ

	Действие	Результат	Рекомендации	Отметка о выполнении
1.	Приглашение участников			
1.1.	Рассылка приглашения для участия в мероприятии	потенциальные участники мероприятия проинформированы о его целях, условиях, времени и месте проведения	<ul style="list-style-type: none"> - рассылка осуществляется автоматически через CRM программы акселерации по всем компаниям, которым присвоен статус «Участник информационного мероприятия» - приглашение формируется и направляется в форме электронного письма на имя руководителя компании; - дополнительно Оператор может осуществлять рассылку официальных приглашений за подписью представителя РОИВ (желательно для придания официального статуса); - рассылка осуществляется минимум за 2 недели до проведения мероприятия; - для регистрации участников может быть дополнительно создана форма на сайте Оператора. 	
1.2.	Обзвон с целью подтверждения участия в мероприятии	сформирован список участников мероприятия	<ul style="list-style-type: none"> - обзвон проводится только тех компаний, которые не подтвердили свое участие в мероприятии; - осуществляется за 1 неделю до проведения мероприятия; - участникам напоминает о мероприятии и правилах регистрации для участия и уточняется решение об участии. 	
1.3.	Рассылка с напоминанием о времени и месте проведения мероприятия	участники мероприятия помнят о времени и месте его проведения	<ul style="list-style-type: none"> - осуществляется за 2 дня до проведения мероприятия; - сообщаются дополнительные детали по месту проведения мероприятия (точный адрес, схема проезда, информация о парковке, время начала регистрации на мероприятие и пр.). 	
2.	Подготовка мероприятия			

2.1.	Помещение	определено изабронировано помещение	для проведения мероприятия рекомендуется использовать помещение РОИВ или Центра оказания услуг «Мой бизнес».	
2.2.	Оборудование	помещение отвечает необходимым требованиям и технически подготовлено к проведению мероприятия	техзадание на подготовку помещения должно предусматривать наличие: – необходимого оборудования (ноутбук, проектор, экран, кликер, флипчарты), – системы звукоусиления (микрофоны, колонки), необходимой мебели в достаточном количестве, а также наличие wi-fi.	
2.3.	Материалы	Подготовлены и сформированы комплекты раздаточных материалов для участников	пакет участника мероприятия может включать: – блокноты и ручки с фирменной символикой РЭЦ (ЦІЭ); – информационные материалы по акселерационной программе «Экспортный форсаж»; – презентация в электронном виде; программа мероприятия.	
2.4.	Подготовка выступающих	Сформирован состав докладчиков, с ними согласованы даты, время и основные тезисы	– необходимо определить конкретных должностных лиц для выступления и подготовить их, используя материалы об Акселерационной программе с учетом отведенного тайминга (проект программы приведен ниже); – за 1-2 дня до мероприятия рекомендуется провести краткий бриф с выступающими по повестке мероприятия, – за день до мероприятия или непосредственно перед мероприятием рекомендуется организовать технический прогон программы с контролем времени и проверкой работы оборудования.	
2.5.	Рекламно-информационная поддержка	Информация о мероприятии максимально широко представлена в региональных СМИ; подготовлены информационные материалы	информация о проведении мероприятия размещается на всех ресурсах, доступных Оператору: сайт, социальные сети, СМИ. в зависимости от наличия такой возможности у Оператора могут быть изготовлены: ролап, брошюра с презентацией акселерационной программы, программа мероприятия и т.д.	

3.	Проведение мероприятия	Мероприятие успешно проведено	<ul style="list-style-type: none"> – важно предусмотреть логистику встречи и регистрации участников; – предусмотреть по возможности организацию кофе-брейков, приветственного кофе для участников; – регистрация осуществляется по заранее подготовленному списку участников, при регистрации выдается пакет участника (раздаточные информационные материалы о программе); – у мероприятия должен быть ведущий, который будет представлять выступающих в рамках программы, контролировать тайминг, модерировать обсуждения; – можно использовать ресурс www.menti.com для оперативного сбора мнений или обратной связи от участников в режиме реального времени (необходима предварительная подготовка). 	
4.	Работа с участниками после проведения мероприятия	Компаниям направлено письмо ссылкой на регистрацию в программе	по итогам мероприятия всем участникам через CRM акселерации направляется благодарственное письмо с предложением направить заявку на участие в акселерационной программе.	
5.	Составление отчета о мероприятии	Подготовлен содержательный отчет	<p>отчет составляется по форме, принятой в ЦПЭ с добавлением следующей информации:</p> <ul style="list-style-type: none"> – количество компаний, приглашенных на мероприятие; – количество компаний, принявших участие в мероприятии; – количество компаний, которым была отправлена ссылка на регистрацию в акселерационной программе. 	

2. ПРОЕКТ-ПРОГРАММЫ МЕРОПРИЯТИЯ

Время	Тема	Должность	ФИО
09.30-10.00	Регистрация участников	Представитель Оператора(ЦПЭ)	
10.00-10.10	Приветственное слово	Курирующее лицо РОИВ/руководитель Оператора	
10.10-10.25	Презентация Акселерационной программы «Экспортный форсаж»: цели, задачи, основные этапы, сроки проведения	Представитель РЭЦ и/или Оператора (ЦПЭ)	
10.25-10.35	Процедура отбора	Представитель Оператора(ЦПЭ) либо компании, проводившей процедуры отбора	
10.35-10.45	Рассказ о программе Акселератора: условия участия, выгоды для компаний	Представитель Оператора(ЦПЭ)	
10.45-10.55	Вопросы. Ответы	Представитель Оператора(ЦПЭ)	
10.55-11.00	Обратная связь от участников Возможные форматы: Опрос в «menti.com». Вопросы: 1. Хотите ли Вы принять участие в АП? (Варианты ответа: Да,Нет, Не определен) 2. Чем Вам интересно участие в АП? - Анкеты	Представитель Оператора(ЦПЭ)	
11.00-11.30	Кейтеринг (по желанию)		

**СОГЛАШЕНИЕ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ
(типовая форма)**

«___» _____ 20__ г.

НАСТОЯЩЕЕ СОГЛАШЕНИЕ ЗАКЛЮЧЕНО МЕЖДУ

_____, созданным и действующим в соответствии с законодательством Российской Федерации, зарегистрированным по адресу:

_____, в лице Генерального директора _____, действующего на основании Устава (далее – **Компания**), с одной стороны

и _____, созданным и действующим в соответствии с законодательством Российской Федерации, зарегистрированным по адресу:

_____, в лице Генерального директора _____, действующего на основании _____ (далее – **Оператор**), с другой стороны,

В случае необходимости вышеназванные стороны далее именуется «**Сторона**», и/или

«**Получающая сторона**», и/или «**Раскрывающая сторона**», если имеется в виду одна из сторон, «**Стороны**» – если имеются в виду три стороны.

ПОСКОЛЬКУ Стороны договорились начать обсуждения и переговоры в целях возможного сотрудничества между Оператором и Компанией по вопросу оказания мер государственной поддержки экспорта в рамках реализации экспортной акселерационной программы «Экспортный форсаж» (далее – «**Программа**»);

ПОСКОЛЬКУ Стороны ожидают, что во время вышеупомянутых обсуждений и переговоров возможно станет необходимым, чтобы Стороны раскрыли друг другу информацию, которая далее определена как «**Конфиденциальная информация**»;

И ПОСКОЛЬКУ Стороны выразили желание взаимно защищать и охранять право собственности, а также иные права в отношении вышеупомянутой Конфиденциальной информации и в связи с этим согласились установить соответствующие права и обязанности в настоящем Соглашении;

СТОРОНЫ ПОДПИСАЛИ НАСТОЯЩЕЕ СОГЛАШЕНИЕ О

НИЖЕСЛЕДУЮЩЕМ:

СТАТЬЯ 1. ОПРЕДЕЛЕНИЯ:

Использованные в настоящем Соглашении выделенные заглавными буквами термины и выражения, определенные в статье 1, означают следующее:

1.1. **Соглашение** – настоящее Соглашение о неразглашении конфиденциальной информации.

1.2. **Конфиденциальная информация** – информация, составляющая коммерческую тайну Раскрывающей стороны в соответствии с Федеральным законом от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ «О коммерческой тайне», а также любая другая информация, включая бизнес-данные, финансовые данные, коммерческую информацию, данные о торговле и маркетинге, юридическую и техническую документацию, информацию о Представителях Сторон, а также о третьих лицах, которых Сторона привлекла или

намребуется привлечь для реализации Программы, научную и иную информацию, включая без ограничений спецификации, проекты, планы, чертежи, программное обеспечение, данные, прототипы, технологии процессов и т. д., а также все копии этой информации в любой форме и на любом носителе, материальном или нематериальном, которая может быть передана письменно, устно или посредством визуального наблюдения. Информация считается конфиденциальной и/или коммерческой тайной Раскрывающей стороны, если она обозначена грифом «конфиденциально», когда она раскрывается Получающей стороне, или, если она содержится в нематериальной форме, только если ее конфиденциальный характер и/или принадлежность к коммерческой тайне были объявлены в момент раскрытия, и затем информация была изложена письменно, обозначена грифом «конфиденциально» и передана Получающей стороне в течение 30 (тридцати) дней после такого раскрытия, в таком случае информация, содержащаяся в письменном изложении (но не информация, существующая исключительно в нематериальном виде) будет подпадать под изложенные в настоящем Соглашении ограничения.

1.3. **Представитель** означает в отношении Стороны ее директора, советника, работника, представителя или консультанта (включая без ограничений юристов, бухгалтеров, аудиторов, консультантов, заемщиков, банки и финансовых консультантов), которых такая Сторона привлекает для реализации Программы, а в отношении Оператора также учредителей.

СТАТЬЯ 2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. Стороны принимают на себя взаимные обязательства держать в строгом секрете Конфиденциальную информацию, защищать и охранять ее путем принятия мер, которые применяются и применимы к их собственной Конфиденциальной информации. Стороны пришли к соглашению по использованию Конфиденциальной информации в целях, описанных в настоящем Соглашении, и поэтому должны будут воздержаться от использования Конфиденциальной информации в других целях, не связанных с Программой.

2.2. Далее Стороны согласились не раскрывать или разглашать прямо или косвенно в какой-либо форме или какими-либо средствами Конфиденциальную информацию или ее часть третьим лицам без предварительного письменного одобрения Раскрывающей стороны.

Не является нарушением обязательств, установленных пунктом 2.1 Соглашения, передача Конфиденциальной информации в целях Проекта учредителям, представителям, аффилированным лицам, организациям, входящим в Группу РЭЦ (АО «Российский экспортный центр», АНО ДПО «Школа экспорта АО «Российский экспортный центр»), Минэкономразвития России.

2.3. Получающая Сторона должна ограничить раскрытие Конфиденциальной информации своим работникам, осуществляя раскрытие по мере необходимости в объеме, в котором они прямо вовлечены в Программу, и должна обязывать таких работников соблюдать положения настоящего Соглашения.

2.4. Конфиденциальная информация не должна копироваться или воспроизводиться без предварительного письменного одобрения Раскрывающей стороны кроме как в объеме, разумно необходимом для Проекта. Все копии должны быть обозначены как конфиденциальные путем нанесения на них как минимум одного из обозначений, оговоренных в настоящем Соглашении.

2.5. Ни одна из Сторон не вправе раскрывать факт введущихся между Сторонами обсуждений в отношении Программы и предмета настоящего Соглашения, в том числе публиковать любые статьи, выступать перед общественностью, давать интервью и иным образом передавать сообщения в средства массовой информации без предварительного

письменного согласия другой Стороны.

2.6. Обязанность по защите и сохранению Конфиденциальной информации не распространяется на информацию, которая:

- 1) была общеизвестной в момент оглашения или становится общеизвестной, за исключением тех случаев, когда информация стала общеизвестной по вине Получающей стороны;
- 2) стала известна Получающей стороне от другого источника, отличного от Раскрывающей стороны, без нарушения настоящего Соглашения Получающей стороной, что должно быть подтверждено документацией, достаточной для установления третьего лица в качестве источника Конфиденциальной информации;
- 3) стала известна Получающей стороне до момента оглашения Раскрывающей стороной, что должно быть подтверждено документацией, достаточной для подтверждения данного факта;
- 4) была раскрыта после письменного одобрения Раскрывающей стороны;
- 5) должна быть раскрыта в случаях, предусмотренных законодательством, в частности по письменному требованию суда, органов следствия, налоговых и иных компетентных органов. В случаях такого разглашения Получающая сторона обязана уведомить об этом Раскрывающую сторону до разглашения конфиденциальной информации, а если это невозможно – незамедлительно после разглашения Конфиденциальной информации.

Если часть Конфиденциальной информации подпадает под одно или несколько вышесказанных исключений, то оставшаяся часть продолжает оставаться предметом запретов и ограничений в соответствии с условиями настоящего Соглашения.

2.7. После прекращения Программы и/или настоящего Соглашения вся Конфиденциальная информация может быть (по письменному требованию Раскрывающей стороны) либо возвращена по письменному запросу Раскрывающей стороны, либо уничтожена Получающей стороной, причему уничтожение должно быть удостоверено в письменной форме. В случаях, если это необходимо в соответствии с требованиями применимого законодательства, Получающая сторона может хранить полученную конфиденциальную информацию после прекращения Программы и/или настоящего Соглашения.

СТАТЬЯ 3. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

3.1. Настоящее Соглашение вступает в силу с момента его подписания обеими Сторонами. Соглашение распространяется на любую Конфиденциальную информацию, предоставленную в связи с Программой Сторонами до его вступления в силу, а также в ходе Программы. Любая из Сторон может прекратить настоящее Соглашение, уведомив об этом в письменной форме другую Сторону за 5 (пять) рабочих дней, однако Получающая сторона соглашается, что все ее обязательства по настоящему Соглашению в отношении Конфиденциальной информации, полученной по настоящему Соглашению от Раскрывающей стороны, будут иметь силу в течение 5 (пяти) лет после расторжения настоящего Соглашения или Проекта, в зависимости от того, какая из указанных дат наступит ранее («Срок конфиденциальности»).

3.2. Вся Конфиденциальная информация будет оставаться собственностью Раскрывающей стороны. Раскрывая Конфиденциальную информацию или исполняя настоящее Соглашение, Раскрывающая сторона не дает (за исключением права использовать Конфиденциальную информацию для Программы и права копировать на условиях настоящего Соглашения) явно выраженные либо подразумеваемые лицензию

или право пользования товарным знаком, патентом, авторским правом или иным правом на интеллектуальную собственность, а также право использовать Конфиденциальную информацию, раскрытую в соответствии с настоящим Соглашением, для иных целей, кроме Программы.

3.3. Ни Раскрывающая сторона, ни ее представители не делают заявлений и не дают каких-либо гарантий относительно точности или полноты Конфиденциальной информации, раскрываемой по настоящему Соглашению. Раскрывающая Сторона и ее Представители не несут какой-либо ответственности в связи с использованием Конфиденциальной информации или за какие-либо ошибки или неточности.

3.4. Ни настоящее Соглашение, ни раскрытие или получение Конфиденциальной информации не создают для какой-либо из Сторон обязательств заключать в дальнейшем договоры или реализовывать какие-либо бизнес-договоренности относительно Программы.

3.5. При исполнении своих обязательств по Соглашению Стороны обязуются не выплачивать, не предлагать выплатить и не разрешать выплату каких-либо денежных средств или ценностей прямо или косвенно любым лицам для оказания влияния на действия или решения этих лиц с целью получить какие-либо неправомерные преимущества или с иными неправомерными целями.

При исполнении своих обязательств по Соглашению Стороны не будут осуществлять действия, квалифицируемые применимым законодательством как дача или получение взятки, подкуп, а также действия, нарушающие требования применимого законодательства, в том числе международного, о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем.

В случае нарушения одной из Сторон обязательств воздержаться от запрещенных в настоящем пункте действий другая Сторона имеет право расторгнуть Соглашение в одностороннем порядке, направив другой Стороне письменное уведомление о расторжении Соглашения с указанием даты расторжения Соглашения. Сторона, по чьей инициативе было расторгнуто Соглашение в соответствии с положениями настоящей статьи, вправе требовать возмещения реального ущерба, возникшего в результате такого расторжения.

3.6. Получающая сторона, нарушившая свои обязательства по настоящему Соглашению, обязуется возместить Раскрывающей стороне все убытки (как они определены статьей

15 Гражданского кодекса РФ), понесенные Раскрывающей стороной в связи с нарушением Получающей стороной своих обязательств по настоящему Соглашению.

3.7. Настоящее Соглашение регулируется правом Российской Федерации.

3.8. Все споры, разногласия и претензии, возникающие из настоящего Соглашения или в связи с ним, передаются на рассмотрение Арбитражного суда города Москвы.

3.9. Ни одно из положений настоящего Соглашения не даст ни одной из Сторон права делать какие-либо заявления от имени и по поручению другой Стороны без письменного согласия последней.

3.10. Настоящее Соглашение подписано в двух оригинальных экземплярах, по одному оригинальному экземпляру для каждой Стороны настоящего Соглашения.

В удостоверение вышесказанного Стороны подписали настоящее Соглашение:

Оператор:

Компания:

_____/_____/М.П.

_____/_____/

М.П.

Анкета оценки экспортной зрелости для самостоятельного заполнения компаниями

I. Профиль компании

1. Название компании и контактное лицо (должность, Ф.И.О.):
2. Номер мобильного телефона:
3. E-mail:
4. Сектор экономической деятельности (обобщенно либо ОКВЭД):
5. Реализация экспортного проекта относится к деятельности, соответствующей нижеуказанным отраслевым приоритетам. Если да, укажите к какой именно:
 - машиностроение;
 - химическая промышленность;
 - металлургическая промышленность;
 - лесопромышленный комплекс;
 - фармацевтическая и косметическая промышленность;
 - легкая промышленность;
 - агропромышленный комплекс.
6. Основной вид(ы) продукции/услуг:
7. Основной бренд(ы):
8. Продукты, желаемые к выводу на экспорт (до 3 ТН ВЭД):
9. Желаемые направления для осуществления экспортной деятельности (от 3 до 5 стран): _____
10. Годовой оборот (выручка от реализации без НДС) компании за последний полный финансовый год – выберите диапазон:
 - 1) 50 млн – 100 млн руб.;
 - 2) 100 млн – 800 млн руб.;
 - 3) 800 млн – 2 млрд руб.;
 - 4) свыше 2 млрд руб.
11. Регулярность осуществления экспортной деятельности:
 - 1) регулярно в последние 4 года;
 - 2) регулярно в последние 1–3 года;
 - 3) лишь время от времени;
 - 4) никогда.

12. Заинтересована ли ваша компания в получении поддержки в развитии экспорта от Российского экспортного центра:

1) да, заинтересована – даже если это предполагает софинансирование отдельных мероприятий;

2) да, заинтересована, если АО «Российский экспортный центр» покрывает большую часть расходов;

3) нет, не заинтересована.

13. ИНН компании: _____

14. ОГРН компании: _____

II. Анкета оценки экспортной зрелости

A. Экспортная готовность компании

1. Как бы Вы оценили масштаб присутствия вашей компании на внутреннем рынке в вашем секторе?

- Мы – лидеры на российском рынке в нашем секторе.
- Наша компания входит в 3–5 ведущих компаний в своем секторе в России.
- Мы – лидеры в регионе и одни из лидеров в стране.
- Имеем достаточное присутствие в своем регионе, но не представлены в других регионах России.
- Пытаемся закрепиться и создать присутствие в своем секторе.

2. Как широко ваша компания охватила внутренний рынок?

- Имеем большую клиентскую базу по всей России.
- Имеем большую клиентскую базу в своем регионе и отдельных ключевых регионах страны.
- Имеем большую клиентскую базу только в своем регионе.
- Работаем с несколькими региональными/национальными заказчиками.
- Работаем с небольшим количеством локальных клиентов – еще только формируем клиентскую базу.

3. Как ваша компания реализует и распространяет свою продукцию/услуги на внутреннем рынке?

- У нас высококвалифицированный персонал по сбыту и дистрибьюторы, охватывающие наиболее важные регионы России.
- Используем сочетание собственного сбытового персонала и/или региональных дистрибьюторов в ключевых регионах страны.
- Используем коммерческих представителей и/или дистрибьюторов в своем регионе и расширяем свою деятельность в другие регионы России.
- Наша сбытовая сеть охватывает только свой регион.
- У нас нет никакой сбытовой/дистрибьюторской сети.

4. Как часто в вашей компании проводятся рыночные исследования и планирование деятельности на внутреннем рынке?

- Всегда.
- Большую часть времени или для большинства видов продукции/услуг/операций.
- Иногда.
- Редко.
- Никогда не проводили исследований или перспективного планирования.

5. Насколько активно ваша компания рекламирует и продвигает свою продукцию/услуги на внутреннем рынке?

- Очень агрессивно.
- Относительно агрессивно.
- Скромно.
- Неактивно.
- Не занимается этим вообще.

6. Есть ли у кого-либо из Вашего руководства или работников опыт в маркетинге экспорта или международного бизнеса?

- Более одного менеджера/работника со значительным опытом в сфере экспорта или международного бизнеса.
- Один менеджер/работник имеют опыт в сфере экспорта или международного бизнеса.
- Один работник имел на предыдущем месте(ах) работы некоторый опыт в сфере экспорта или международного бизнеса.
- У нас нет работников с опытом в сфере экспорта или международного бизнеса, но мы планируем нанять такого специалиста.
- У нас нет работников с опытом в сфере экспорта или международного бизнеса и нет возможностей сейчас нанять такого специалиста.

7. Говорит ли кто-либо из действующих руководителей вашей компании на английском языке или ином языке вашего целевого рынка, чтобы иметь возможность общаться с потенциальными клиентами и партнерами?

- Более одного менеджера/работника в нашей компании говорят на английском или официальном языке целевого рынка.
- Один менеджер/работник в нашей компании говорит на английском или официальном языке целевого рынка.
- В нашей компании нет работников, которые говорили бы на иностранном языке, но наша компания может привлечь соответствующую внешнюю языковую поддержку и/или мы находимся в процессе найма такого специалиста.
- В нашей компании нет работников, которые говорили бы на иностранном языке, но можем рассмотреть возможности привлечения внешней поддержки.
- В нашей компании нет работников, которые говорили бы на иностранном языке – не имеем сейчас возможности нанять соответствующих специалистов в штат или привлечь их на условиях подряда.

8. Как в вашей компании решается вопрос с организацией нового экспорта или с расширением существующего?

- Нанимаем более одного дополнительного работника для создания экспортного департамента.
- Нанимаем одну дополнительную единицу для управления экспортом.
- Можем рассмотреть возможности найма в штат дополнительного специалиста, но все еще анализируем ситуацию.
- Скорее всего, мы перераспределим полномочия и обучим существующих работников, так как не можем нанимать в штат новых специалистов.
- Если придется экспортировать, экспортом занимался бы один из существующих штатных работников в рамках имеющихся организационных структур, так как мы не можем себе позволить нанимать новых людей или перераспределять полномочия среди существующих.

9. Получала ли ваша компания какие-либо предложения (заказы) от зарубежных фирм, не запрашивая их специально?

- Много раз, и мы уже занимаемся соответствующим экспортом.
- Много раз, и по большинству из них мы работаем, но мы все еще не экспортируем на регулярной основе.
- Мы получили ряд запросов, но не смогли по ним отработать, так как были ориентированы преимущественно на наш внутренний рынок.

- Один раз мы получили запрос, но не ответили на него.
- Никогда не получали никаких запросов/заказов из-за рубежа.

10. Обладает ли ваша компания достаточными производственными мощностями для удовлетворения спроса на внешних рынках?

- У нас переизбыток производственных мощностей, которые мы можем ориентировать на зарубежные рынки и/или готовы инвестировать в создание дополнительных мощностей на расширения деятельности на внешних рынках.
- У нас есть инвестиционный план по формированию дополнительной производственной мощности для удовлетворения зарубежного спроса.
- У нас не слишком большой объем свободных мощностей, мы близки к работе на полной мощности.
- У нас нет свободных мощностей, но есть возможность их увеличить.
- В данный момент у нас нет достаточных производственных мощностей.

11. Каков текущий статус вашей экспортной деятельности?

- Экспорт составляет более 10% годовой выручки. Товары и услуги поставляются на несколько зарубежных рынков.
- Экспорт составляет менее 10% годовой выручки. Товары и услуги поставляются на один/два зарубежных рынка.
- Экспорт составляет менее 1% годовой выручки.
- Экспортировали только один раз на основании полученного запроса/заказа.
- Никогда не занимались экспортом.

12. Руководство вашей компании привержено экспорту как новому направлению сбыта продукции или как деятельности, требующей расширения?

- Привержено в высокой степени – уже утвержден план действий.
- Достаточно привержено – провели первичные исследования.
- Мы заинтересованы, но еще не предпринимали никаких шагов.
- Мы бы хотели наладить экспорт, чтобы компенсировать падение спроса на внутреннем рынке/внутренних цен и/или сократить объем складских запасов.
- Мы не заинтересованы в расширении работы на внешних рынках в данный момент.

13. Обладает ли ваша компания финансовыми ресурсами для осуществления маркетинговой деятельности, дистрибуции или обслуживания внешних рынков?

- Уже накоплены собственные ресурсы и хороший уровень оборотного капитала, а также имеем доступ к дополнительному финансированию от инвесторов или финансовых учреждений.
- Управляем работами на внутреннем рынке, имея адекватный объем оборотного капитала, и можем рассчитывать на поддержку от инвесторов или нашего банка для расширения деятельности.
- Способны финансировать нашу деятельность на внутреннем рынке, но не уверены в том, что сможем привлечь дополнительные ресурсы для развития на международном рынке.
- Работаем в условиях довольно сжатого бюджета – будет сложно финансировать экспортную деятельность.
- Тяжело финансировать деятельность даже на внутреннем рынке – хронический недостаток оборотного капитала.

14. Какой объем средств ваша компания может позволить себе тратить на

развитие экспорта каждый год?

- Свыше 3 000 000 руб.
- 1 500 000–3 000 000 руб.
- 750 000–1 499 000 руб.
- 350 000–749 000 руб.
- Менее 350 000 руб.

15. Сколько времени руководство вашей компании готово ждать достижения приемлемых результатов от экспортной деятельности?

- До 3 лет.
- До 2 лет.
- До 1 года.
- До 6 месяцев.
- Нужны немедленные результаты.

16. Проводились ли вашей компанией какие-либо исследования рынка или какие-либо мероприятия по продвижению на зарубежных рынках?

- Да, проведено исследование по изучению общих международных рыночных тенденций/стандартов и специальное исследование в ряде ключевых потенциальных рынков, а также мероприятия по тестированию зарубежных рынков и продвижению продукции.
- Проведено первичное исследование ситуации на международном рынке, а также тенденций/стандартов и готовы изучить потенциальные рынки.
- Еще не проводили каких-либо исследований, но стремимся узнать больше о ситуации на международных рынках и стандартах, относящихся к нашей продукции.
- Не проводили никаких исследований.
- У нас нет возможностей или средств для проведения каких-либо исследований.

В. Готовность к экспорту продукции/услуг

17. Какую долю ваша продукция/услуга занимают сейчас на внутреннем рынке?

- Свыше 30%.
- 15–30%.
- 11–14%.
- 5–10%.
- Менее 5%.

18. Является ли ваша продукция/услуга конкурентоспособной на внутреннем рынке с точки зрения цены?

- Высококонкурентная на фоне как местной, так и импортной продукции.
- Достаточно конкурентная, и мы предпринимаем шаги по повышению нашей конкурентоспособности.
- В некоторой степени конкурентная – зарубежная продукция может представлять угрозу.
- Нам непросто конкурировать, особенно с импортной продукцией.
- Не конкурентная.

19. Какие условия отсрочки оплаты ваша компания могла бы предложить крупным добросовестным зарубежным покупателям?

- Более 120 дней.
- 90–120 дней.
- 30–89 дней.
- Оплата при поставке.

- Оплата авансом.
- 20. Насколько выгодно ваша продукция/услуга отличается от продукции/услуг ваших конкурентов на внутреннем рынке в части качества, функциональности, уникальности или иных преимуществ?**
- Очень выгодно – в высокой степени уникальная продукция, мы работаем над внедрением новых функций и качеств.
 - Очень выгодно – наша продукция/услуги имеют лучшие функции и качества, чем продукция/услуги большинства поставщиков на рынке.
 - Выгодно по некоторым аспектам, но не отличается высокой уникальностью – схожие функции и качества с продукцией/услугой большинства поставщиков.
 - Невыгодно – стараемся угнаться за конкурентами.
 - Невыгодно – отстаем.
- 21. Вы пойдете на адаптацию вашей продукции/услуг и/или упаковки под особенности зарубежных рынков?**
- Мы уже вкладываем в такую адаптацию на начальном уровне формирования продукции/услуг/упаковки.
 - Охотно пойдём на такую адаптацию.
 - Мы могли бы рассмотреть возможности некоторой коррекции продукции/услуг и/или упаковки.
 - Неохотно пошли бы на это – нам очень сложно внедрять изменения.
 - Не пойдём на это – не считаем, что могли бы адаптировать свою продукцию/услуги или что следует это делать.
- 22. Насколько ваша продукция/услуга дорога в транспортировке на большие расстояния?**
- Стоимость транспортировки незначительна относительно цены.
 - Транспортировка обходится не слишком дорого и составляет лишь малую долю в структуре стоимости.
 - Недешево – зависит от объёма поставки.
 - На транспортные издержки приходится значительная доля в структуре цены продукции.
 - Очень высокие издержки – транспортные издержки являются основной статьёй в структуре стоимости продукции.
- 23. Способна ли ваша компания организовать необходимые шеф-монтажные и пуско-наладочные работы (ПНР)/обучение/послепродажное обслуживание для вашей продукции/услуг на зарубежных рынках?**
- Да, способна и/или это неактуально для нашей продукции/услуг.
 - Да, это не потребует больших вложений.
 - Могли бы, но это потребует инвестиций в создание системы.
 - Это будет сложно, так как потребует действий или инвестиций, которые сложно будет реализовать – наша продукция/услуги требуют очень больших усилий в части ПНР, обучения/послепродажного обслуживания.
 - Нет, наша компания не способна на организацию и проведение таких мероприятий для обслуживания внешних рынков.
- 24. Есть ли у вашей компании промо-материалы о вашей продукции/услугах?**
- Да, полный пакет, включая брендинг, визитки, описание продукции, брошюры, рекламные материалы в местах продаж и пр., и качественный веб-сайт на русском и английском языках, охватывающий всю линейку продукции.
 - Да, есть хороший пакет промо-материалов, включая

качественный веб-сайт на русском языке, на котором представлены основные виды продукции.

У нас есть определенные промо-материалы по некоторым видам продукции, в том числе веб-страница, но нам требуется дальше развивать брендинг и пакет промо-материалов для всей линейки продукции.

У нас есть отдельные брошюры и/или описание продукции, но еще нет веб-страницы.

Мы не используем каких-либо промо-материалов, и у нас нет веб-страницы.

25. Насколько выросли продажи вашей продукции/услуг за последние три года (в среднем в год)?

Более чем на 20%.

На 11–20%.

На 6–10%.

Менее чем на 5%.

Ноль или отрицательный рост.

Методика оценки экспортной зрелости компании

1.1. Описание методики

Методика оценки экспортной зрелости основана на модели оценки зрелости компании-экспортера, используемой в международной практике, и адаптирована АО «Российский экспортный центр» для использования на территории Российской Федерации.

Данная методика позволяет на основе оценки компании по ряду критериев определить уровень ее экспортной зрелости – готовность к выходу на внешние рынки.

Оценка проводится посредством заполнения анкеты, содержащей 25 вопросов, сгруппированных по 6 направлениям:

- Конкурентоспособность на внутреннем рынке;
- Возможности в сфере маркетинга и продвижения;
- Возможности человеческих ресурсов;
- Международная конкурентоспособность;
- Приверженность экспортной деятельности;
- Финансовые возможности.

Каждый вопрос анкеты предполагает один из 5 вариантов ответа, которому соответствует значение от 0 до 4. Данное значение умножается на установленный вес данного вопроса и вес направления (в соответствии со значимостью данного направления для определения экспортной зрелости компании)

Общий результат оценки экспортной зрелости складывается из суммы итоговых баллов, полученных по совокупности всех ответов на вопросы анкеты.

Оценка экспортной зрелости компании определяется по следующей формуле:

$$I = \sum_{q=1}^{25} S_q * WQ_q * WU_q$$

где,

I – индекс экспортной зрелости компании; *q* – номер вопроса анкеты;

S – балл ответа на вопрос;

WQ – вес вопроса;

WU – вес направления.

Результаты оценки дают информацию о текущей степени экспортной зрелости компании (в том числе в разрезе 6 направлений).

1.2. Вес каждого вопроса в результате по каждому направлению

- Конкурентоспособность на внутреннем рынке

1. Как бы Вы оценили масштаб присутствия Вашей компании на внутреннем рынке в Вашем секторе? (0.30)
2. Является ли Ваша продукция/услуга конкурентоспособной по отношению к внутренним или внешним конкурентам с точки зрения цены, возможностей, преимуществ или уровня дифференцирования? (0.30)
3. Насколько выросли продажи Вашей продукции/услуг за последние три года (в среднем в год)? (0.40)
 - **Международная конкурентоспособность**
4. Получала ли Ваша компания какие-либо предложения (заказы) от зарубежных фирм, не запрашивая их специально? (0.20)
5. Каков текущий статус Вашей экспортной деятельности? (0.30)
6. Обладает ли Ваша компания достаточными производственными мощностями или складскими запасами для удовлетворения спроса на внешних рынках? (0.30)
7. Насколько Ваша продукция/услуга дорога в транспортировке на большие расстояния? (0.20)
 - **Приверженность экспортной деятельности**
8. Привержено ли руководство Вашей компании экспорту как новому виду деятельности или как деятельности, требующей расширения? (0.30)
9. Сколько времени руководство Вашей компании готово ждать достижения приемлемых результатов от экспортной деятельности? (0.30)
10. Проводились ли Вашей компанией какие-либо исследования рынка или какие-либо мероприятия по продвижению на зарубежных рынках? (0.30)
11. Насколько Вы готовы к адаптации Вашей продукции/услуг и/или упаковки к особенностям зарубежных рынков? (0.10)
 - **Возможности в сфере маркетинга и продвижения**
12. Как часто в Вашей компании проводятся рыночные исследования и планирование деятельности на внутреннем рынке? (0.30)
13. Насколько активно Ваша компания рекламирует и продвигает свою продукцию/услуги на внутреннем рынке? (0.20)
14. Есть ли у Вашей компании промо-материалы о Вашей продукции/услугах? (0.50)
 - **Возможности человеческих ресурсов**
15. Есть ли у кого-либо из Вашего руководства или сотрудников опыт в маркетинге экспорта или международном бизнесе? (0.30)
16. Говорит ли кто-либо из действующих руководителей Вашей компании на английском языке или ином языке Вашего целевого рынка, чтобы иметь возможность общаться с потенциальными клиентами и партнерами? (0.40)
17. Как в Вашей компании решается вопрос с организацией нового экспорта или расширения существующего? (0.30)
 - **Финансовые возможности**
18. Обладает ли Ваша компания финансовыми ресурсами для осуществления

маркетинговой деятельности, дистрибуции или обслуживания внешних рынков?
(0.30)

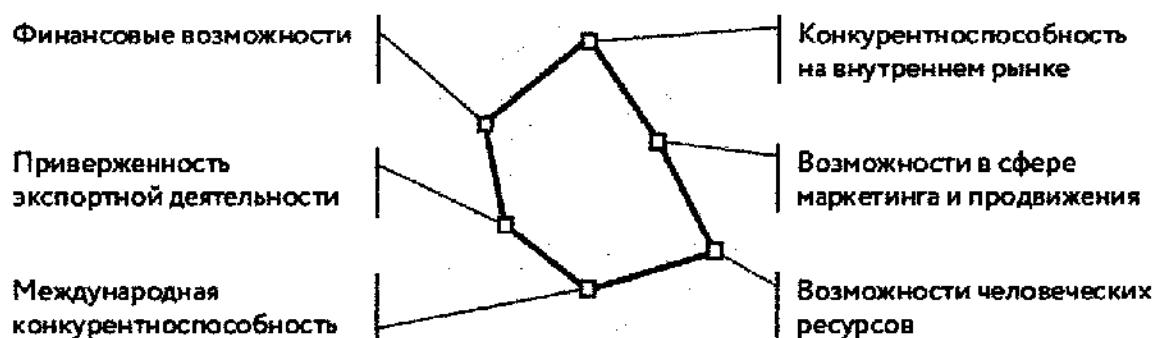
19. Какой объем средств Ваша компания может позволить себе тратить на развитие экспорта каждый год?(0.40)

20. Какие условия отсрочки оплаты Вы могли бы предложить солидным зарубежным покупателям? (0.30)

1.3. Вес каждого направления в общем результате

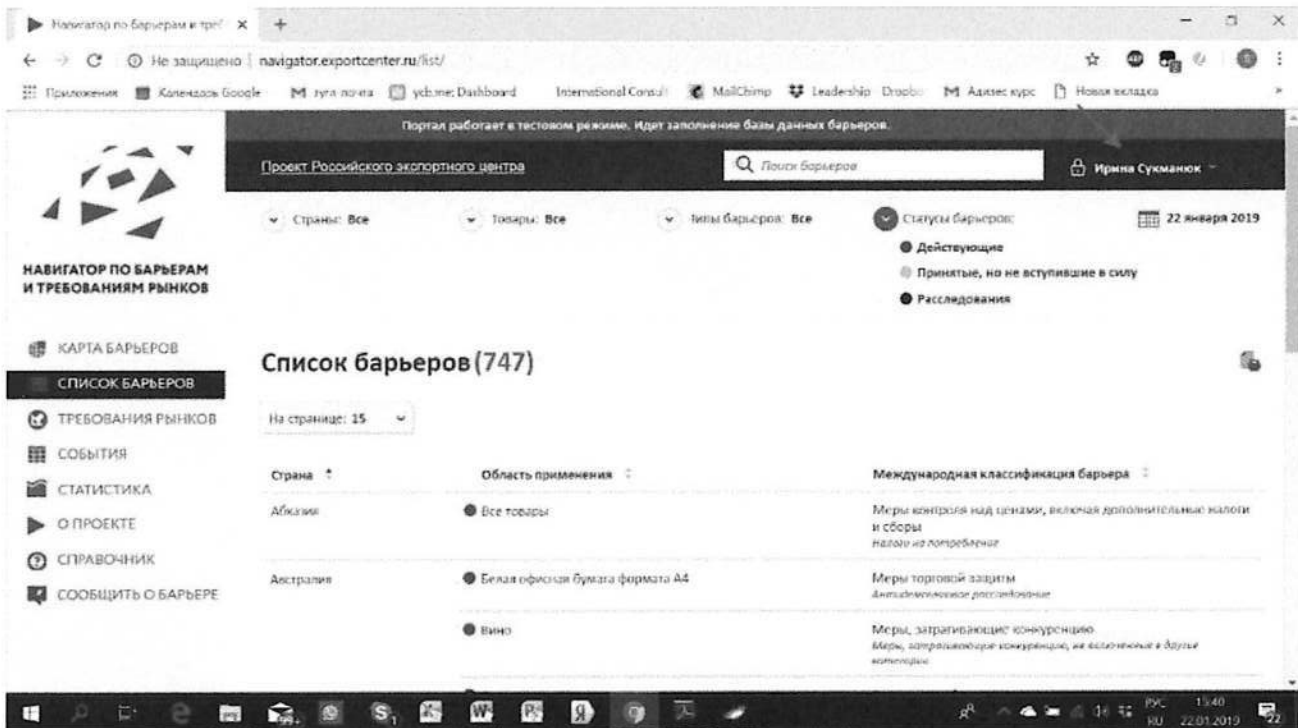
- Конкурентоспособность на внутреннем рынке (0.20)
- Международная конкурентоспособность (0.20)
- Приверженность экспортной деятельности (0.20)
- Возможности в сфере маркетинга и продвижения (0.10)
- Возможности человеческих ресурсов (0.15)
- Финансовые возможности (0.15)

1.4. Пример визуализации оценки экспортной зрелости



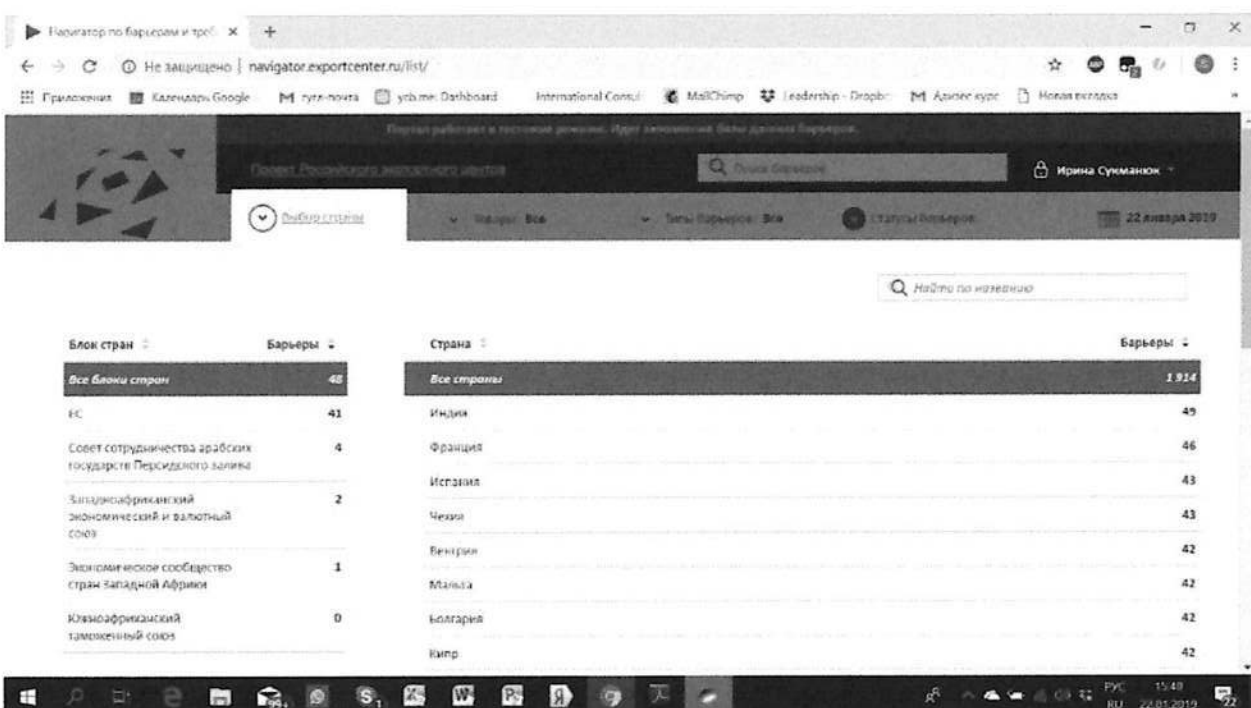
Алгоритм проведения оценки Заградительных барьеров и требований рынков

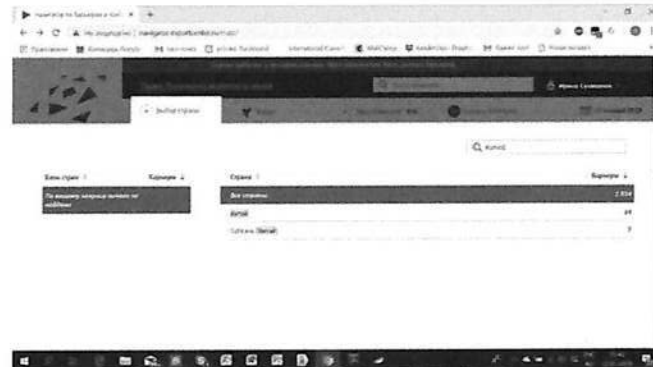
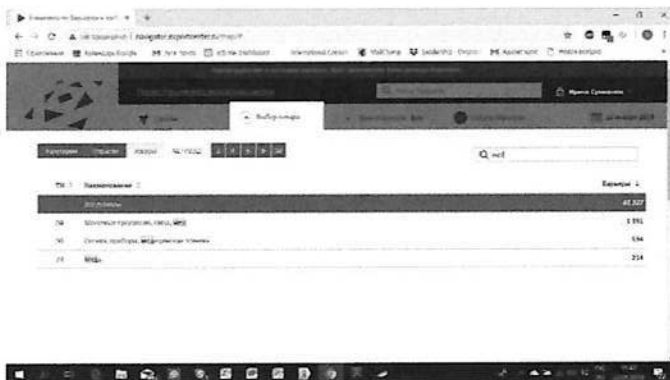
Шаг 1. Составление списка Заградительных барьеров и требований рынка для компании.



1). На портале «Навигатор по барьерам и требованиям рынка» слева выбрать закладку «Список барьеров».

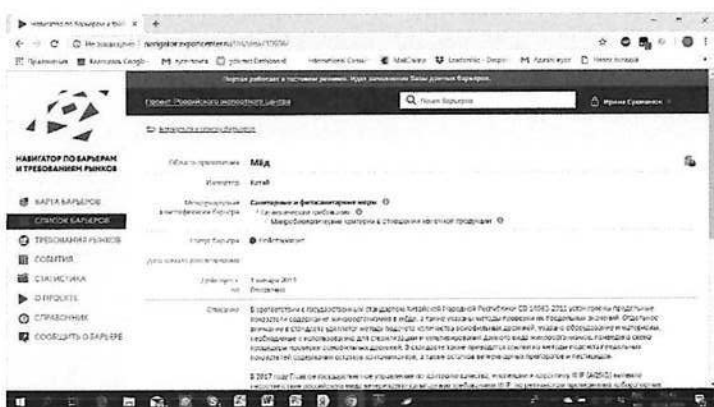
2). На странице «Список барьеров» вверху выбрать страну предполагаемого экспорта (п. 8 профиля компании в Анкете оценки экспортной зрелости компании).





3). На странице «Список барьеров» вверху выбрать товар по наименованию или коду ТН ВЭД (п. 7 профиля компании в Анкете экспортной зрелости компании)

4). После выбора товара открывается список барьеров В случае необходимости о



барьере можно прочитать подробнее.

Шаг 2. Заполнение информации о барьерах в специальном разделе СРМ акселератора

Шаг 3. Анализ выявленных барьеров с помощью Таблицы 1. «Классификация мер нетарифного регулирования с оценкой критичности для осуществления экспорта»

Таблица 1. «Классификация мер нетарифного регулирования с оценкой их критичности для осуществления экспорта»

№ п/п	Меры нетарифного регулирования	Критично	Могут вызвать сложности	Не критично
1.	Меры контроля над ценами – любые налоги и сборы в отношении импорта, минимальные импортные цены (все, кроме импортных пошлин):			
1.1.	любые налоги и сборы в отношении импорта			
1.2.	минимальные импортные цены			
2.	Лицензии, квоты, общие запреты – количественные ограничения импорта, включая тарифные квоты, необходимость получения лицензий или иных разрешений на импорт, либо общие запреты на импорт:			
2.1.	наличие квоты на импорт			
2.2.	необходимость лицензирования продукции для целей ввоза			
2.3.	наличие запрета на ввоз продукции для целей обеспечения национальной безопасности, здоровья и жизни людей, животных, растений, а также по любым другим причинам			
3.	Технические барьеры – обязательная сертификация, стандарты, требования к маркировке, необходимость регистрации импортера для ввоза продукции, требования к производству, запрет на ввоз для целей обеспечения национальной безопасности и здоровья населения:			
3.1.	обязательная сертификация, стандарты в отношении продукции			
3.2.	нанесение на товар маркировки знака соответствия обязательным стандартам страны, в которую планируется экспорт			
3.3.	необходимость регистрации импортера для ввоза продукции			
3.4.	требования к производству			
4.	Санитарные и фитосанитарные меры – требования к продуктам питания, мясу, живым животным, растениям			

5.	Меры торговой защиты – индивидуальные пошлины в отношении одной страны (антидемпинговые пошлины); пошлины в отношении всех стран (защитные пошлины); пошлины против субсидий, вводятся индивидуально в отношении одной страны (компенсационные пошлины)			
6.	Меры, затрагивающие конкуренцию – институт специпортера (один или несколько импортеров, которые имеют право ввозить продукцию), требование по обязательному использованию национальных транспортных компаний для перевозки импортных грузов:			
6.1.	институт специпортера			
6.2.	обязательные национальные перевозки			
7.	Предотгрузочная инспекция – обязательная проверка товаров перед отправкой из экспортирующей страны, определенный порт выгрузки, автоматическое лицензирование (ведется таможей для статистических целей)			
8.	Финансовые меры – обязательные авансовые платежи			
9.	Ограничения в отношении сбыта – только на нижней полке в точке продажи, только в городах, имеющих возможность для утилизации тары (внутри импортирующей страны)			
10.	Ограничения в отношении госзакупок – ограничения по участию иностранных компаний в госзакупках			
11.	Ограничения на послепродажное обслуживание – послепродажное обслуживание может осуществляться только компаниями импортирующей страны			
12.	Интеллектуальная собственность – меры, касающиеся прав интеллектуальной собственности (патенты, товарные знаки, промышленные образцы и проч.)			
13.	Правила происхождения – правила, применяемые импортирующей страной для определения страны происхождения			
14.	Меры, касающиеся экспорта – экспортные квоты и лицензии, другие количественные ограничения в экспортирующей стране			
15.	Связанные с торговлей инвестиционные меры (совместные предприятия или требования по присутствию местного компонента)			
16.	Субсидии в стране-импортере (например, субсидии предприятиям отрасли на покупку отечественного оборудования)			

Шаг 4. Оценки проставляются в таблице из выпадающего списка.

Шаг 5. По результатам проведения оценки Заградительных барьеров и требований рынков тренер-наставник проставляет итоговую оценку в соответствии с таблицей 2. «Шкала оценки заградительных барьеров и требований рынков»

Таблица 2. «Шкала оценки заградительных барьеров и требований рынков»

Результаты аудита	Оценка
Выявлены один и более критичных факторов или более 5 факторов, которые могут вызвать сложности	Не рекомендовано участие компании в ЭАП
Выявлены 1-5 факторов, которые могут вызывать сложность	Возможно участие компании в ЭАП
Выявленные факторы не являются критичными	Рекомендовано участие компании в ЭАП

Методика проведения экспресс-оценки финансового состояния компании

Показатели, используемые для оценки финансового положения компании, источники информации для их получения, формулы для расчета и параметры для оценки приведены в Таблице 1:

Таблица 1. «Показатели для экспресс-оценки финансового положения компании»

Показатели	Источник информации	Формула для расчета	Параметры оценки
1. Динамика выручки	база данных официальной финансовой отчетности СПАРК-Интерфакс: Отчет о финансовых результатах	Выручка (ОФР Строка 2110)	Положительный тренд или стабильность в течение последних 3-х лет – проходной вариант. Отрицательный тренд – вопрос. Пример: Вариант 1. $2016 < 2017 < 2018$ – положительный тренд «+» Вариант 2. $2016 \geq 2017 \leq 2018$ или $2016 \leq 2017 \geq 2018$ – положительный тренд «±» Вариант 3. $2016 > 2017 > 2018$ – отрицательный тренд, допустимое снижение по выручке не более 35% ежегодно, не должно быть убытков в 2 и более периодов
2. Динамика прибыли от продаж	база данных официальной финансовой отчетности СПАРК-Интерфакс: Отчет о финансовых результатах	Прибыль (ОФР Строка 2200)	
3. Чистые активы	база данных официальной финансовой отчетности СПАРК-Интерфакс: Бухгалтерский баланс	ББ (строка 1600-1400-1500+1530-1170)	> 0 положительное значение, компания может нормально функционировать < 0 отрицательное значение, риск предбанкротного состояния компании

Примечание: Показатели рассчитываются за последние три года, по которым была сдана финансовая отчетность.

Оценка полученных после расчета финансового-экономических показателей осуществляется при помощи Таблицы 1 и Таблицы 2.

Таблица 2. «Оценка финансово-экономических показателей»

Показатель	Кол-во баллов	Оценка
Динамика выручки		
$V_{n-3} < V_{n-2} < V_{n-1}$	3	
$V_{n-3} \geq V_{n-2} \leq V_{n-1}$ или $V_{n-3} \leq V_{n-2} \geq V_{n-1}$	2	
$V_{n-3} > V_{n-2} > V_{n-1}$ снижение не более 25 % по отношению к предыдущему	2	
$V_{n-3} > V_{n-2} > V_{n-1}$ снижение на 26-35 % по отношению к предыдущему	1	
иное	0	
Динамика прибыли от продаж		
$\Pi_{n-3} < \Pi_{n-2} < \Pi_{n-1}$	3	
В любой период больше 0, но без выполнения условия постоянного роста	2	
В один из периодов меньше 0	1	
Отрицательное значение в двух и более периодах	0	
Чистые активы		
$ЧА_{n-3} > 0, ЧА_{n-2} > 0, ЧА_{n-1} > 0$	3	
иное	0	
ИТОГО		

Таблица 3. «Шкала оценки финансового положения компании»

Шкала оценки	Заключение
7 и более	Компания удовлетворяет базовым критериям для участия в программе
5-6 баллов при условии ненулевых значений (баллов) по каждому отдельно взятому показателю	Требуется дополнительная оценка финансового состояния в соответствии с п.13
4 и менее баллов	Участие не рекомендовано, компания имеет плохие финансовые показатели

Алгоритм формирования отчета по результатам оценки финансовых показателей:

Шаг 1. В CRM акселерации автоматически формируется Отчет по компании (Таблица 4) с рассчитанными показателями.

Таблица 4. Отчет «Экспресс-диагностика финансового положения компании»

Наименование компании: _____ (ОГРН: _____)

	Показатель	Годп-3	Годп-2	Годп-1	баллы
1	Динамика выручки				
2	Динамика прибыли от продаж				
3	Чистые активы				
	Общее количество баллов				

Статус:

Инструкция по верификации анкеты оценки экспортной зрелости компании

1. Как бы вы оценили масштаб присутствия вашей компании на внутреннем рынке в вашем секторе?	Балл
Мы – лидер на российском рынке в нашем секторе	4
Наша компания входит в 3-5 ведущих компаний в своем секторе в России	3
Мы – лидеры в регионе и одни из лидеров в стране	2
Имеем достаточное присутствие в своем регионе, но не представлены в других регионах России	1
Пытаемся закрепиться и создать присутствие в нашем секторе	0

Источник данных для верификации: отраслевые отчеты с рейтингом компаний. При ответе 1-3 Специалист должен экспертно оценить соответствие ответа данным отраслевых отчетов и рейтингов.

2. Как широко ваша компания охватила внутренний рынок?	Балл
Имеем большую клиентскую базу по всей России	4
Имеем большую клиентскую базу в своем регионе и отдельных ключевых регионах страны	3
Имеем большую клиентскую базу только в своем регионе	2
Работаем с несколькими региональными/национальными заказчиками	1
Работаем с небольшим количеством локальных клиентов – еще только формируем клиентскую базу	0

Источник данных для верификации: реестр договоров.

Специалист должен экспертно оценить соответствие ответа данным реестра договоров. При оценке считать клиентскую базу большой при наличии договоров с более чем 50 контрагентами.

3. Как ваша компания реализует и распространяет свою продукцию/услуги на внутреннем рынке?	Балл
У нас – высококвалифицированный персонал по сбыту и дистрибьюторы, охватывающие наиболее важные регионы России	4
Используем сочетание собственного сбытового персонала и и/или региональных дистрибьюторов в ключевых регионах страны	3
Используем коммерческих представителей и/или дистрибьюторов в своем регионе и расширяем свою деятельность в другие регионы России	2
Наша сбытовая сеть охватывает только свой регион	1
У нас нет никакой сбытовой/дистрибьюторской сети	0

Источник данных для верификации: штатное расписание, перечень дистрибьютеров. Приветствуется предоставление должностных инструкций или резюме сотрудников для оценки квалификации персонала.

Специалист должен экспертно оценить соответствие ответа данным штатного расписания (наличие в штате сотрудников по сбытовой деятельности) и перечня дистрибьютеров (с учетом географии).

4. Как часто в вашей компании проводятся рыночные исследования и планирование деятельности на внутреннем рынке?	Балл
Всегда	4
Большую часть времени или для большинства видов продукции/услуг/операций	3
Иногда	2

Редко	1
Никогда не проводили исследований или перспективного планирования	0

Источник данных для верификации: рыночные исследования компании.

Специалист должен экспертно оценить соответствие ответа наличию и содержанию предоставленных исследований:

Всегда: имеется 2 и более исследований за последние 3 года;

Большую часть времени или для большинства видов продукции/услуг/операций: имеется как минимум 1 исследование по нескольким видам продукции/услуг/операций последние 3 года; Иногда: имеется как минимум 1 исследование за последние 3 года;

Редко: имеется неполноценное исследование (отдельные разрозненные документы) последние 3 года;

Никогда не проводили исследований или перспективного планирования: исследования отсутствуют.

5. Насколько активно ваша компания рекламирует и продвигает свою продукцию/услуги на внутреннем рынке?	Балл
Очень агрессивно	4
Относительно агрессивно	3
Скромно	2
Не активно	1
Не занимается этим вообще	0

Источник данных для верификации: пиар-стратегия, наличие информации в СМИ, в интернете; финансовая отчетность (примечания к финансовой отчетности), управленческая отчетность.

Специалист должен экспертно оценить соответствие ответа предоставленным материалам.

Приветствуется информация о размере расходов на рекламу (в примечаниях к финансовой отчетности, в документах управленческой отчетности) для расчета доли расходов на рекламу от выручки.

Например, (в зависимости от специфики деятельности):

1. Более 10%
2. От 5 до 10%
3. От 1 до 5%
4. Менее 1%

6. Есть ли у кого-либо из вашего руководства или работников опыт в маркетинге экспорта или международном бизнесе?	Балл
Более одного менеджера/сотрудника со значительным опытом в сфере экспорта или международного бизнеса	4

5. Отсутствуют расходы на рекламу

Один менеджер/сотрудник имеют опыт в сфере экспорта или международного бизнеса	3
Один сотрудник имел на предыдущем месте(-ах) работы некоторый опыт в сфере экспорта или международного бизнеса	2
У нас нет сотрудников с опытом в сфере экспорта или международного бизнеса, но мы планируем нанять такого специалиста	1
У нас нет сотрудников с опытом в сфере экспорта или международного бизнеса и нет возможностей сейчас нанять такого специалиста	0,1

Источник данных для верификации: штатное расписание.

Приветствуется предоставление должностных инструкций или резюме сотрудников для оценки квалификации персонала.

Специалист должен экспертно оценить соответствие ответа предоставленным материалам.

7. Говорит ли кто-либо из действующих руководителей Вашей компании на английском языке или ином языке Вашего целевого рынка, чтобы иметь возможность общаться с потенциальными клиентами и партнерами?	Балл
Более одного менеджера/сотрудника в нашей компании говорят на английском или официальном языке целевого рынка	4
Один менеджер/сотрудник в нашей компании говорит на английском или официальном языке целевого рынка	3
В нашей компании нет сотрудников, которые бы говорили на иностранном языке, но наша компания может привлечь соответствующую внешнюю языковую поддержку и/или мы находимся в процессе найма такого специалиста	2
В нашей компании нет сотрудников, которые бы говорили на иностранном языке, но можем рассмотреть возможности привлечения внешней поддержки	1
В нашей компании нет сотрудников, которые бы говорили на иностранном языке — не имеем сейчас возможности нанять соответствующих специалистов в штат или привлечь их на условиях подряда	0,1

Не верифицируется.

8. Как в вашей компании решается вопрос с организацией нового экспорта или с расширением существующего?	Балл
Нанимаем более одного дополнительного сотрудника для создания экспортного департамента	4
Нанимаем одну дополнительную единицу для управления экспортом	3
Можем рассмотреть возможности найма в штат дополнительного специалиста, но все еще анализируем ситуацию	2
Скорее всего, мы перераспределим полномочия и обучим существующих работников, так как не можем нанять в штат новых специалистов	1
Если придется экспортировать, экспортом занимался бы один из существующих штатных сотрудников в рамках имеющихся организационных структур, так как мы не можем себе позволить нанять новых людей или перераспределять полномочия среди существующих	0,1

Не верифицируется.

9. Получала ли ваша компания какие-либо предложения (заказы) от зарубежных фирм, не запрашивая их специально?	Балл
Много раз, и мы уже занимаемся соответствующим экспортом	4

Много раз, и по большинству из них мы работаем, но мы все еще не экспортируем на регулярной основе	3
Мы получили ряд запросов, но не смогли по ним отработать, так как были ориентированы преимущественно на наш внутренний рынок	2
Один раз мы получили запрос, но не ответили на него	1
Никогда не получали никаких запросов/заказов из-за рубежа	0,1

Источник данных для верификации: предложения от потенциальных покупателей, реестр договоров, документы подтверждающие экспортные поставки.

Специалист должен проверить наличие предложений от зарубежных фирм. При ответах 1,2 проверить также соответствие со статусом экспортной деятельности и документам, подтверждающим экспортные поставки.

10. Обладает ли ваша компания достаточными производственными мощностями для удовлетворения спроса на внешних рынках?	Балл
У нас – переизбыток производственных мощностей, которые мы можем ориентировать на зарубежные рынки и/или готовы инвестировать в создание дополнительных мощностей на расширения деятельности на внешних рынках	4
У нас есть инвестиционный план по формированию дополнительной производственной мощности для удовлетворения зарубежного спроса	3
У нас не слишком большой объем свободных мощностей, мы близки к работе на полной мощности	2
У нас нет свободных мощностей, но у нас есть складские запасы, которые мы можем реализовать на зарубежных рынках	1
В данный момент у нас нет достаточных производственных мощностей	0,1

Источник данных для верификации: финансовая отчетность (примечания к финансовой отчетности), управленческая отчетность, инвестиционные планы.

Специалист должен экспертно оценить соответствие ответа предоставленным документам по загрузке производственных мощностей.

11. Каков текущий статус вашей экспортной деятельности	Балл
Экспорт на несколько зарубежных рынков, экспорт составляет более 10% нашего совокупного дохода	4
Экспорт на один/малое число зарубежных рынков, экспорт составляет менее 10% нашего совокупного дохода	3
Экспортируем время от времени	2
Экспортировали только один раз на основании полученного запроса/заказа	1
Никогда не занимались экспортом	0,1

Источник данных для верификации: финансовая отчетность (примечания к финансовой отчетности), грузовые таможенные декларации, другие документы, подтверждающие экспорт.

При наличии информации о размере экспортной выручки в примечаниях к финансовой отчетности Специалист должен рассчитать долю экспортной выручки (объем экспортной выручки разделить на объем выручки – показатель по строке выручка отчета о финансовых результатах за соответствующий период) и проверить соответствие ответу.

12. Руководство вашей компании привержено экспорту как новому направлению сбыта продукции или как деятельности, требующей расширения?	Балл
Привержено в высокой степени – уже утвержден план действий	4
Достаточно привержено – провели первичные исследования	3

Мы заинтересованы, но еще не предпринимали никаких шагов	2
Мы бы хотели наладить экспорт, чтобы компенсировать падение внутренних цен и/или сократить объем складских запасов	1
Мы не заинтересованы в расширении работы на внешних рынках в данный момент	0,1

Проверить соответствие предоставленных данных об экспорте ответу.

Не верифицируется.

13. Обладает ли ваша компания финансовыми ресурсами для осуществления маркетинговой деятельности, дистрибуции или обслуживания внешних рынков?	Балл
Уже накоплены собственные ресурсы и хороший уровень оборотного капитала, а также имеем доступ к дополнительному финансированию от инвесторов или финансовых учреждений	4
Управляем работами на внутреннем рынке, имея адекватный объем оборотного капитала, и можем рассчитывать на поддержку от инвесторов или нашего банка для расширения деятельности	3
Способны финансировать нашу деятельность на внутреннем рынке, но не уверены в том, что сможем привлечь дополнительные ресурсы для развития на международном рынке	2
Работаем в условиях довольно сжатого бюджета – будет сложно финансировать экспортную деятельность	1
Тяжело финансировать деятельность даже на внутреннем рынке – хронический недостаток оборотного капитала	0,1

Источник данных для верификации: данные финансовой отчетности, информация от компании о возможности привлечения дополнительных средств (кредитные договоры, заявки).

Специалист должен экспертно оценить соответствие ответа предоставленным документам.

14. Какой объем средств ваша компания может позволить себе тратить на развитие экспорта каждый год?	Балл
Свыше 3 000 000 руб.	4
1 500 000 – 3 000 000 руб.	3
750 000 – 1 499 000 руб.	2
350 000 – 749 000 руб.	1
менее 350 000 руб.	0,1

Не верифицируется.

15. Сколько времени руководство вашей компании готово ждать достижения приемлемых результатов от экспортной деятельности?	Балл
До 3 лет	4
До 2 лет	3
До 1 года	2
До 6 месяцев	1
Нужны немедленные результаты	0,1

Не верифицируется.

16. Проводились ли вашей компанией какие-либо исследования рынка или какие-либо мероприятия по продвижению на зарубежных рынках	Балл
Да, проведено исследование по изучению общих международных рыночных тенденций/стандартов и специальное исследование в ряде ключевых потенциальных рынков, а также мероприятия по тестированию зарубежных рынков и продвижению продукции	4

Проведено первичное исследование ситуации на международном рынке, а также тенденций/стандартов, и готовы изучить потенциальные рынки	3
Еще не проводили каких-либо исследований, но стремимся узнать больше о ситуации на международных рынках и стандартах, относящихся к нашей продукции	2
Не проводили никаких исследований	1
У нас нет возможностей или средств для проведения каких-либо исследований	0,1

Источник данных для верификации: аналитические исследования.

При ответах 1,2 Специалист должен проверить наличие и содержание аналитических исследований.

17. Какую долю ваша продукция/услуга занимают сейчас на внутреннем рынке?	Балл
Свыше 30%	4
15-30%	3
11-14%	2
5-10%	1
Менее 5%	0,1

Источник данных для верификации: отраслевые отчеты с рейтингом компаний.

При ответах 1-4 Специалист должен экспертно оценить соответствие ответа данным отраслевых отчетов и рейтингов.

18. Является ли Ваша продукция/услуга конкурентоспособной на внутреннем рынке с точки зрения цены?	Балл
Высококонкурентная на фоне как местной, так и импортной продукции	4
Достаточно конкурентная, и мы предпринимаем шаги по повышению нашей конкурентоспособности	3
В некоторой степени конкурентная – зарубежная продукция может представлять угрозу	2
Нам непросто конкурировать, особенно с импортной продукцией	1
Неконкурентная	0,1

Источник данных для верификации: аналитические исследования, отраслевые отчеты с рейтингами компаний.

Специалист должен экспертно оценить соответствие ответа предоставленным исследованиям и отчетам.

19. Какие условия отсрочки оплаты вы могли бы предложить крупным добросовестным зарубежным покупателям?	Балл
Более 120 дней	4
90-120 дней	3
30-89 дней	2
Оплата при поставке	1
Оплата авансом	0,1

Источник данных для верификации: типовые договоры с отсрочкой платежа, управленческая отчетность (объемы готовой продукции, наличие складских помещений).

Проверить соответствие ответа условиям оплаты по предоставленным типовым договорам.

Специалист должен экспертно оценить возможности формирования запасов готовой продукции и наличия складских помещений для хранения.

20. Насколько выгодно ваша продукция/услуга отличается от продукции/услуг В ваших конкурентов на внутреннем рынке в части качества, функциональности, уникальности либо иных преимуществ?	Балл
Очень выгодно – в высокой степени уникальная продукция, мы работаем над внедрением новых функций и качеств	4
Очень выгодно – наша продукция/услуги имеют лучшие функции и качества, чем продукция/услуги большинства поставщиков на рынке	3
Выгодно по некоторым аспектам – но не отличается высокой уникальностью – схожие функции и качества, как и у продукции/услуг большинства поставщиков	2
Невыгодно – стараемся угнаться за конкурентами	1
Невыгодно – отстаем	0,1

Источник данных для верификации: аналитические исследования, патенты, сертификаты, награды.

Специалист должен экспертно оценить соответствие ответа данным предоставленного аналитического исследования (при его наличии), патентам, сертификатам и другим документам, характеризующих конкурентоспособность продукции.

21. Вы пойдете на адаптацию вашей продукции/услуг и/или упаковки под особенности зарубежных рынков?	Балл
Мы уже вкладываем в такую адаптацию на начальном уровне формирования продукции/услуг/упаковки	4
Охотно пойдём на такую адаптацию	3
Мы могли бы рассмотреть возможности некоторой коррекции продукции/услуг и/или упаковки	2
Неохотно пошли бы на это – нам очень сложно внедрять изменения	1
Не пойдём на это – не считаем, что могли бы адаптировать свою продукцию/услуги или что следует это делать	0,1

Специалист должен экспертно оценить соответствие ответа наличию источников финансирования мероприятий по адаптации.

22. Насколько ваша продукция/услуга дорога в транспортировке на большие расстояния?	Балл
Стоимость транспортировки – незначительна относительно цены	4
Транспортировка обходится не слишком дорого и составляет лишь малую долю в структуре стоимости	3
Недешево – зависит от объема поставки	2
На транспортные издержки приходится значительная доля в структуре цены продукции	1
Очень высокие издержки – транспортные издержки являются основной статьей в структуре стоимости продукции	0,1

Источник данных для верификации: финансовая отчетность (примечания к финансовой отчетности).

При наличии информации о расходах на транспортировку в отчете о финансовом результате или примечаниях к финансовой отчетности Специалист должен рассчитать долю транспортных расходов в стоимости продукции (объем расходов на транспортировку разделить на объем выручки – показатель по строке выручка отчета о финансовых результатах за соответствующий период) и экспертно оценить соответствие ответу.

23. Способна ли ваша компания организовать необходимые шеф-монтажные и пуско-наладочные работы (ППР)/обучение/послепродажное обслуживание для вашей продукции/услуг на зарубежных рынках?	Балл
Да, способна – и/или это неактуально для нашей продукции/услуг	4
Да, это не потребует больших вложений	3
Могли бы, но это потребует инвестиций в создание системы	2
Это будет сложно, так как потребует действий или инвестиций, которые сложно будет реализовать – наша продукция/услуги требуют очень больших усилий в части ППР, обучения/пост-продажного обслуживания	1
Нет, наша компания не способна на организацию и проведение таких мероприятий для обслуживания внешних рынков	0,1

Источник данных для верификации: документация по продукции, договоры на проведение монтажных и пуско-наладочных работ / обучение / послепродажное обслуживание.

Специалист должен экспертно оценить соответствие ответа предоставленным данным.

24. Есть ли у вашей компании промо-материалы о вашей продукции/услугах?	Балл
Да, полный пакет, включая брендинг, визитки, описание продукции, брошюры, рекламные материалы в местах продаж и пр., и качественный веб-сайт на русском и английском языках, охватывающий всю линейку продукции	4
Да, есть хороший пакет промо-материалов, включая качественный веб-сайт на русском языке, на котором представлены основные виды продукции	3
У нас есть определенные промо-материалы по некоторым видам продукции, в том числе веб-страница, но нам требуется дальше развивать брендинг и пакет промо-материалов для всей линейки продукции	2
У нас есть отдельные брошюры и/или описание продукции, но еще нет веб-страницы	1
Мы не используем каких-либо промо-материалов, и у нас нет веб-страницы.	0,1

Источник данных для верификации: презентационные материалы, веб-сайт.

Специалист должен экспертно оценить соответствие ответа предоставленным материалам содержанию веб-сайта.

25. Насколько выросли продажи вашей продукции/услуг за последние три года (в среднем в год)?	Балл
Более, чем на 20%	4
На 11-20%	3
На 6-10%	2
Менее, чем на 5%	1
Ноль или отрицательный рост	0,1

Источник данных для верификации: форма 2 финансовой отчетности «отчет о финансовых результатах» за последний отчетный год и за 2 года, предшествующих последнему отчетному году.

1. На основе данных по строке «выручка» отчета о финансовых результатах рассчитываются ежегодные темпы роста показателя «выручка» за последних 3 года: значение показателя за отчетный период разделить на значение показателя предыдущего года.
2. Для расчета среднегодового темпа роста: разделить сумму ежегодных темпов роста на количество рассматриваемых годовых периодов (3).
3. Для расчета итогового значения: среднегодовой темп роста умножить на 100% и вычесть из него 100.

Пример.

Наименование показателя	За 2018 г.	За 2017 г.
Выручка	120	100

Наименование показателя	За 2017 г.	За 2016 г.
Выручка	100	80

Наименование показателя	За 2016 г.	За 2015 г.
Выручка	80	100

Наименование показателя	За 2016 г.	За 2015 г.
Выручка	80	100

1. Темпы роста выручки:

$$120 / 100 = 1,2$$

$$100 / 80 = 1,25$$

$$80 / 100 = 0,8$$

2. Среднегодовой темп

роста выручки: $(1,2 + 1,25 + 0,8) / 3 = 3,25 / 3 = 1,0832$

3. Итоговое значение:

$$(1,0832 * 100\%) - 100\% = 108,32\% - 100\% = 8,32\%$$

Перечень документов и дополнительных сведений о компании для проведения верификации комплексной оценки финансового положения*

1. Отраслевые отчеты с рейтингом компаний.
2. Ресстр договоров с клиентами.
3. Штатное расписание.
4. Орг. структура компании.
5. Перечень дистрибьюторов.
6. Должностные инструкции и/или резюме сотрудников для оценки квалификации персонала(отдел продаж, сотрудники, участвующие в ВЭД предприятия).
7. Рыночные исследования компании, проведенные за последние 3 года.
8. Пиар-стратегия (стратегия продвижения продукции).
9. Финансовые показатели, рассчитанные на основании управленческой отчетности: размере расходов на рекламу и доля расходов на рекламу в выручке за последний финансовый год, размер экспортной выручки и доля экспортной выручки в общей выручке за три последних финансовых года, доля транспортных расходов в себестоимости продукции.
10. Предложения от потенциальных зарубежных покупателей, документы, подтверждающие экспортные поставки (формы по выбору).
11. Инвестиционные планы.
12. Аналитические исследования международных рынков.
13. Аналитические исследования внутренних рынков.
14. Типовые договоры с отсрочкой платежа.
15. Документы, подтверждающие качество продукции: Патенты, сертификаты, награды.
16. Техническая документация по продукции (Паспорт, Руководство по эксплуатации).
17. Договоры на проведение монтажных и пуско-наладочных работ / обучение / послепродажное обслуживание.
18. Презентационные материалы на продукцию.
19. Таблица 1. Уровень автоматизации бизнес-процессов компании

№	Наименование программного продукта	Производитель	Применение

*Примечание: предоставление документов осуществляется в случае наличия и по желанию компании

**Анкета для проведения структурированного интервью с представителями
компании**

Правила проведения интервью:

1. Тренер-наставник по очереди зачитывает вопросы из Анкеты.
2. Выбрать можно только один ответ.
3. Слушая ответы участников встречи, он выбирает наиболее подходящий вариант из предложенных, если они не подходят, то записывает ответ в графу «другое». Когда участники опроса затрудняются с ответом, *в крайнем случае*, он может предложить им на выбор существующие варианты.
4. В случае непонимания участниками опроса используемой терминологии Специалист дает необходимые разъяснения.

Вариант 1. Анкета для оценки потенциала реализации экспортного проекта для компаний категории 1 («потенциальный экспортер») и категории 2 («растущий экспортер»).

	Критерии/Вопросы	Балы	Оценка
	Оценка уровня полномочий директора		
В 1	<i>Каким образом будет приниматься решение по выделению дополнительных ресурсов для увеличения экспортной деятельности в компании?</i>		
	Генеральным директором единолично	2	
	На Совете директоров коллегиально	1	
	Учредителями компании	0	
	Оценка заинтересованности компании в ЭП		
В 2	<i>Зачем Вашей компании экспорт?</i>		
	Потенциал для развития (увеличение выручки, увеличение прибыли, качественное изменение системы ведения бизнеса и т.д.)	2	
	Источник выживания (отсутствие перспектив развития на внутреннем рынке)	2	
	Сглаживание сезонности в реализации продукции	2	
	Дозагрузка производственных мощностей	1	
	Соперничество с конкурентами	1	
	Другое _____	1	
	Оценка потенциала управленческой команды в реализации ЭП		
В 3	<i>Существует ли в компании структурное подразделение для обеспечения ВЭД?</i>		
	Да, существует	2	
	Структурного подразделения нет, но есть выделенный сотрудник	1	

	Структурного подразделения нет, но есть сотрудник, которому это добавлено к основным обязанностям	1	
	Нет	0	
В 4	<i>Кто в компании будет отвечать за реализацию ЭАП?</i>		
	Называется конкретное должностное лицо из числа топ-менеджеров	2	
	Сотрудник, отвечающий за ВЭД	1	
	Пока не знаем	0	
В5	<i>Кто будет участвовать в реализации ЭАП?</i>		
	Называются конкретные должностные лица с ФИО	2	
	Руководители и сотрудники подразделений, чья деятельность будет необходима для его реализации.	1	
	Пока не знаем. Посмотрим по ходу проекта.	0	
В 6	<i>Каким образом будет решаться вопрос с необходимостью работы сотрудников на иностранных языках?</i>		
	В Штате есть переводчики или люди, владеющие иностранными языками	2	
	При необходимости будем привлекать на аутсорсинге	1	
	Пока не знаем	0	
	Готовность Производства к реализации ЭАП		
В 7	<i>Есть ли в компании СМК и сертификации по ISO</i>		
	Разработана, внедрена СМК. Есть сертификат ISO (международный)	2	
	Разработана СМК. Сертификат ГОСТ Р есть	1	
	Разработана СМК. Сертификата ГОСТ Р нет	1	
	СМК нет. Сертификат ГОСТ Р есть	0	
В 8	<i>Существуют ли у компании свободные производственные мощности</i>		
	Производственные мощности загружены менее чем на 80%	2	
	Производственные мощности загружены на 90% и выше. Есть возможность увеличения в ближайшие 18 месяцев.	1	
	Производственные мощности загружены на 90% и выше. Нет возможности увеличения в ближайшие 18 месяцев.	0	
	Уровень организации бизнес-процессов		
В 9	<i>Каким образом осуществляется стратегическое планирование?</i>		
	Существует формализованная стратегия развития компании, утверждаемая ежегодно и имеющая влияние на все процессы в компании.	2	
	Есть понимание, куда развивается компания, но оно не формализовано.	1	
	Существует формализованная стратегия развития компании, но она практически не используется.	0	
	Нам еще рано думать о стратегии.	0	

В 10	Существует ли автоматизация бизнес-процессов?		
	Используем специальное ПО для автоматизации учета, производственных БП и др.	2	
	Используем специальное ПО для автоматизации учета	1	
	Не используем ПО	0	
	Заполняется таблица 1 "Уровень автоматизации бизнес-процессов"		
В 11	Каким образом организован учет и анализ ФХД		
	Осуществляется финансовое планирование, бюджетирование, ведется управленческий учет	2	
	Осуществляется финансовое планирование	1	
	Ведется Бухгалтерский учет	0	
	Маркетинг		
	Продукт		
В 12	Почему вы считаете, что ваш продукт конкурентоспособен на внешних рынках?		
	Наша продукция в высокой степени уникальна и мы работаем над внедрением новых функций и качеств	2	
	Наша продукция имеет лучшие функции и качества, чем продукция большинства зарубежных конкурентов	2	
	Наша продукция незначительно лучше по своим характеристикам, но не отличается высокой уникальностью от продукции конкурентов	1	
	Затрудняемся ответить	0	
В 13	Возможно ли внесение изменений в характеристики продукта, если этого потребует рынок страны импорта		
	Да, производственно-технологические возможности существуют	2	
	Возможно, но это будет сложно	1	
	Практически не возможно	0	
В 14	Защищена ли интеллектуальная собственность на ваш продукт ?		
	Да, права защищены в РФ и в других странах	2	
	Да, права защищены в РФ	1	
	Нет	0	
В 15	Есть ли сертификаты на продукцию		
	Есть Российские и международные сертификаты	2	
	Есть Российские сертификаты	1	
	Продукция не подлежит обязательной сертификации на территории РФ, но мы прошли добровольную сертификацию	1	
	Нет	0	
	Продвижение		
В 16	Каким образом построена система продвижения вашего продукта на внешние рынки?		

	Осуществляется активное продвижение по разным каналам с акцентом на ЦА (1) сайт адаптирован для иностранных пользователей, 2) осуществляется продвижение сайта и рекламные кампании на зарубежные рынки, 3) размещены на маркетплейсах, 4) публикации в СМИ и профессиональных тематических интернет-сообществах, 5) участвуем в деловых миссиях и в международных выставках в качестве экспонента)	2	
	Осуществляется продвижение по некоторым каналам - 1-3 из нижеперечисленных (1) сайт адаптирован для иностранных пользователей, 2) осуществляется продвижение сайта и рекламные кампании на зарубежные рынки, 3) размещены на маркетплейсах, 4) публикации в СМИ и профессиональных тематических интернет-сообществах, 5) участвуем в деловых миссиях и в международных выставках в качестве экспонента)	1	
	Активное продвижение не осуществляется	0	
	Ценообразование		
B 17	<i>Является ли ваша продукция конкурентоспособной на внешних рынках по цене?</i>		
	Да, она высоко конкурентная по цене по сравнению с продукцией зарубежных конкурентов	2	
	Да, она в некоторой степени, конкурентная - зарубежная продукция может предоставлять угрозу	1	
	Нам непросто конкурировать, особенно с импортной продукцией	1	
	Неконкурентная	0	
	Каналы продаж		
B 18	<i>Как вы реализуете и распространяете свою продукцию на внешнем рынке?</i>		
	У нас высококвалифицированный персонал по сбыту и дистрибьюторы, охватывающие ключевые зарубежные рынки	2	
	Используем сочетание собственного сбытового персонала и региональных представителей на интересующих зарубежных рынках	2	
	Используем представителей на интересующих зарубежных рынках	2	
	Продаем на зарубежные рынки сами и занимаемся активным поиском ключевого партнера в интересующем регионе	2	
	Установлены долгосрочные отношения с несколькими покупателями	2	
	Осуществляем постоянный поиск покупателей	1	
	Покупатели сами выходят на нас	0	
	ИТОГО		

Заключение (оценка уровня потенциала реализации ЭП, сильные и слабые стороны):

Вариант 2. Анкета для оценки потенциала реализации экспортного проекта для компаний категории 3 («опытный экспортер»).

	Критерии/Вопросы	Балл	Оценка
	Оценка уровня полномочий директора		
В 1	Каким образом будет приниматься решение по выделению дополнительных ресурсов для увеличения экспортной деятельности в компании?		
	Генеральным директором единолично	2	
	На Совете директоров коллегиально	1	
	Учредителями компании	0	
	Оценка заинтересованности компании в ЭП		
В 2	Зачем Вашей компании экспорт?		
	Потенциал для развития (увеличение выручки, увеличение прибыли, качественное изменение системы ведения бизнеса и т.д.)	2	
	Источник выживания (отсутствие перспектив развития на внутреннем рынке)	2	
	Сглаживание сезонности в реализации продукции	2	
	Дозагрузка производственных мощностей	1	
	Соперничество с конкурентами	1	
	Другое	1	
	Оценка потенциала управленческой команды в реализации ЭП		
В 3	Кто в компании будет отвечать за реализацию ЭАП?		
	Называется конкретное должностное лицо из числа топ-менеджеров	2	
	Сотрудник, отвечающий за ВЭД	1	
	Пока не знаем	0	
В 4	Кто будет участвовать в реализации ЭАП?		
	Называются конкретные должностные лица с ФИО	2	
	Руководители и сотрудники подразделений, чья деятельность будет необходима для его реализации.	1	
	Пока не знаем. Посмотрим по ходу проекта.	0	
В 5	Каким образом будет решаться вопрос с необходимостью работы сотрудников на иностранных языках?		
	В Штате есть переводчики или люди, владеющие иностранными языками	2	
	При необходимости будем привлекать на аутсорсинге	1	
	Пока не знаем	0	
	Готовность Производства к реализации ЭАП		
В 6	Есть ли в компании СМК и сертификации по ISO		
	Разработана, внедрена СМК. Есть сертификат ISO (международный)	2	
	Разработана СМК. Сертификат ГОСТ Р есть	1	
	Разработана СМК. Сертификата нет ГОСТ Р	1	
	СМК нет. Сертификат ГОСТ Р есть	0	

В 7	Существуют ли у компании свободные производственные мощности		
	Производственные мощности загружены менее чем на 80%	2	
	Производственные мощности загружены на 90% и выше. Есть возможность увеличения в ближайшие 18 месяцев.	1	
	Производственные мощности загружены на 90% и выше. Нет возможности увеличения в ближайшие 18 месяцев.	0	
	Уровень организации бизнес-процессов		
В 8	Каким образом осуществляется стратегическое планирование?		
	Существует формализованная стратегия развития компании, утверждаемая ежегодно и имеющая влияние на все процессы в компании.	2	
	Есть понимание, куда развивается компания, но он не формализовано.	1	
	Существует формализованная стратегия развития компании, но она практически не используется	0	
	Нам еще рано думать о стратегии	0	
В 9	Существует ли автоматизация бизнес-процессов?		
	Используем специально ПО для автоматизации учета, производственных БП и др.	2	
	Используем специально ПО для автоматизации учета	1	
	Не используем ПО	0	
	Заполняется таблица 1 "Уровень автоматизации бизнес-процессов"		
В 10	Каким образом организован учет и анализ ФХД		
	Осуществляется финансовое планирование, бюджетирование, ведется управленческий учет	2	
	Осуществляется финансовое планирование	1	
	Ведется Бухгалтерский учет	0	
	Маркетинг		
	Продукт		
В 11	Почему вы считаете, что ваш продукт конкурентоспособен на внешних рынках?		
	Наша продукция в высокой степени уникальна и мы работаем над внедрением новых функций и качеств	2	
	Наша продукция имеет лучшие функции и качества, чем продукция большинства зарубежных конкурентов	2	
	Наша продукция незначительно лучше по своим характеристикам, но не отличается высокой уникальностью от продукции конкурентов	1	
	Затрудняемся ответить	0	
В 12	Возможно ли внесение изменений в характеристики продукта, если этого потребует рынок страны импорта		
	Да, производственно-технологические возможности существуют	2	
	Возможно, но это будет сложно	1	

	Практически не возможно	0	
В 13	Защищена ли интеллектуальная собственность на ваш продукт?		
	Да, права защищены в РФ и в других странах	2	
	Да, права защищены в РФ	1	
	Нет	0	
В 14	Есть ли сертификаты на продукцию		
	Есть Российские и международные сертификаты	2	
	Есть Российские сертификаты	1	
	Продукция не подлежит обязательной сертификации на территории РФ, но мы прошли добровольную сертификацию	1	
	Нет	0	
	Продвижение		
В 15	Каким образом построена система продвижения вашего продукта на внутренние рынки?		
	Осуществляется активное продвижение по разным каналам с акцентом на ЦА (1) сайт и SEO продвижение, 2) контекстная реклама, 3) размещены на маркетплейсах, 4) публикации в СМИ и профессиональных тематических интернет-сообществах, 5) участвуем в выставках в качестве экспонента)	2	
	Осуществляется продвижение по некоторым каналам - 1-3 из нижеперечисленных (1) сайт и SEO продвижение, 2) контекстная реклама, 3) размещены на маркетплейсах, 4) публикации в СМИ и профессиональных тематических интернет-сообществах, 5) участвуем в выставках в качестве экспонента)	1	
	Активное продвижение не осуществляется	0	
	Ценообразование		
В 16	Как Вы предполагаете - является ли продукция компании конкурентоспособной на внешних рынках по цене?		
	Да, мы предполагаем, что она высоко конкурентная по цене по сравнению с продукцией зарубежных конкурентов	2	
	Да, мы предполагаем, что она в некоторой степени конкурентная - зарубежная продукция может предоставлять угрозу	1	
	Нам непросто конкурировать, особенно с импортной продукцией	1	
	Неконкурентная	0	
	Каналы продаж		
В 17	Как вы реализуете и распространяете свою продукцию на внутреннем рынке?		
	У нас высококвалифицированный персонал по сбыту и дистрибьюторы, охватывающие ключевые рынки	2	
	Используем сочетание собственного сбытового персонала и региональных представителей на интересующих рынках	2	
	Используем представителей на интересующих рынках	2	
	Продаем на интересующие рынки сами и занимаемся активным поиском ключевых партнеров в регионах	2	

	Установлены долгосрочные отношения с несколькими ключевыми покупателями	1	
	Осуществляем постоянный поиск покупателей	1	
	Покупатели сами выходят на нас	0	
В 18	<i>С какими клиентами в РФ Вы работаете</i>		
	Крупные международные сети (Апан, Леруа Мерлен и т.д.)	2	
	Государственные корпорации (Газпром, РЖД, Роскосмос и т.д.)	2	
	Крупные российские компании	1	
	Малый и средний бизнес	0	

Заключение (оценка уровня потенциала реализации ЭП, сильные и слабые стороны):

Сценарий проведения очного интервью с топ-менеджментом и командой компании.

	Время (мин)	Наименование этапа	Результат
1	5	Приветствие. Знакомство.	Все знакомы и расположены к дальнейшему доверительному общению.
2	10	Краткий рассказ тренера-наставника о ЭАП и цели встречи. Согласование плана работы. Ответы на вопросы.	Все участники одинаково понимают возможности для компании от участия в ЭАП. Согласован план работы на встречу.
3	15	Обсуждение результатов анализа экспортной зрелости компании и наличия стоп-факторов, для вхождения в экспортную акселерационную программу.	Верифицированы и согласованы основные результаты
4	15	Проведение структурированного интервью участников встречи	Заполненная Анкета
5	60	Посещение производственной площадки, офиса и территории компании	Специалист имеет представление о материально-технической базе компании
6	10	Получение данных для оценки финансового состояния	Получены данные внутренней отчетности компании для проведения оценки ее финансового состояния
7	5	Подведение итогов. Согласование плана дальнейших действий	Подведены итоги встречи. У участников существует понимание дальнейших действий.

Методика оценки потенциала компании для реализации экспортного проекта

Для оценки потенциала компании для реализации экспортного проекта используются следующие критерии:

Критерии оценки потенциала для реализации ЭП

	Критерии	Что оцениваем
1	Оценка уровня полномочий директора	Есть ли полномочия изменить систему
2	Оценка заинтересованности компании в ЭП	Готовность пойти до конца
3	Оценка потенциала управленческой команды в реализации ЭП	Понимание и готовность работать и выделять человеческие ресурсы на ЭП
4	Готовность Производства к реализации ЭАП	
4.1.	Наличие СМК и сертификации по ISO	Уровень организации производственного процесса
4.2.	Возможность увеличения объема выпуска продукции без введения дополнительных производственных мощностей	Наличие свободных производственных мощностей
5.	Уровень организации бизнес-процессов	
5.1.	Стратегическое планирование	Наличие долгосрочных планов развития и их влияние на принимаемые управленческие решения
5.2.	Автоматизация бизнес-процессов	Уровень автоматизации БП
5.3.	Организация учета и анализа ФХД	Уровень организации учета и анализа ФХД
6.	Маркетинг	
6.1.	Продукт	Понимание реального экспортного потенциала продукта
6.2.	Продвижение	Готовность к созданию системы продвижения продукта на внешние рынки
6.3.	Ценообразование	Понимание ценовой конкурентоспособности продукции
6.4.	Каналы продаж	Готовность к созданию системы продаж продукта на внешних рынках

Оценка потенциала компании для реализации экспортного проекта проводится в форме

Структурированного интервью.

Для проведения Структурированного интервью Специалист использует один из двух вариантов Анкет, каждый из которых содержит по 18 вопросов (Приложение 11). Варианты предназначены для различных категорий компаний в зависимости от наличия опыта в экспортной деятельности в соответствии с п. 2.5. настоящих Методических рекомендаций.

Каждый вопрос анкеты предполагает один вариант ответа, которому соответствует значение от 0 до 2 баллов. Общий результат оценки потенциала реализации экспортного проекта складывается из суммы итоговых баллов, полученных по совокупности всех ответов на вопросы анкеты.

Градации итоговой оценки

Баллы	Оценка
от 36 до 25	Высокий потенциал реализации ЭП
от 24 до 10	Средний потенциал реализации ЭП
от 10	Низкий потенциал реализации ЭП

Методика проведения оценки финансового состояния компании

Оценка осуществляется на основании показателей, приведенных в Таблице 1. Для формирования показателей используется управленческая

— консолидированная, внутренняя финансовая отчетность компании.

Таблица 1. Показатели для оценки финансового состояния компании

№№	Показатели	Источник информации	Как считается	Цель оценки (что показывает)	Параметры оценки
1.	Динамика выручки	Отчет о финансовых результатах	Выручка (ОФР строка 2110)	Стабильность развития компании	Рассчитывается за последний доступный период (при наличии предоставленной отчетности компании)
2.	Динамика прибыли от продаж	Отчет о финансовых результатах	Прибыль от продаж (ОФР строка 2200)	Возможность предприятия по генерированию прибыли	
3.	Чистые активы	Бухгалтерский баланс	ББ (строка 1600-1400-1500+1530-1170)	>0 положительное значение, компания может нормально функционировать <0 отрицательное значение, риск предбанкротного состояния компании	

Для проведения анализа в компанию отправляется запрос о предоставлении данных по форме, приведенной в Таблице 2 или в соответствующей форме в CRM

Таблица 2. Запрос данных для проведения оценки финансового состояния компании

№№	Показатели	Источник информации	Как считается	Годп-2	Годп-1	Годп
1.	Динамика выручки	Отчет о финансовых результатах	Выручка (ОФР строка 2110)			
2.	Динамика прибыли от продаж	Отчет о финансовых результатах	Прибыль (ОФР строка 2200)			
3.	Чистые активы	Бухгалтерский баланс	БА (строка 1600-1400-1500+1530-1170)			

Оценка полученных после расчета финансового-экономических показателей осуществляется при помощи Таблицы 3 и Таблицы 4:

Таблица 3. «Оценка финансово-экономических показателей»

Показатель	Кол-во баллов
Динамика выручки	
$V_{n-3} < V_{n-2} < V_{n-1}$	3
$V_{n-3} \geq V_{n-2} \leq V_{n-1}$ или $V_{n-3} \leq V_{n-2} \geq V_{n-1}$	2
$V_{n-3} > V_{n-2} > V_{n-1}$ снижение не более 25 % по отношению к предыдущему	2
$V_{n-3} > V_{n-2} > V_{n-1}$ снижение на 26-35 % по отношению к предыдущему	1
иное	0
Динамика прибыли от продаж	
$\Pi_{n-3} < \Pi_{n-2} < \Pi_{n-1}$	3
В любой период больше 0, но без выполнения условия постоянного роста	2
В один из периодов меньше 0	1
Отрицательное значение в двух и более периодах	0
Чистые активы	
$ЧА_{n-3} > 0, ЧА_{n-2} > 0, ЧА_{n-1} > 0$	3
иное	0
ИТОГО	

Таблица 4. «Шкала оценки финансово-экономических показателей компании»

Шкала оценки	Заключение
7 и более	Компания удовлетворяет базовым критериям для участия в программе
5-6 баллов при условии ненулевых значений (баллов) по каждому отдельно взятому показателю	Участие рекомендовано при условии улучшения показателей в последний анализируемый отчетный период. Количество таких компаний в финальном списке участников не должно быть более 25%

Алгоритм формирования отчета по результатам оценки финансовых показателей:

Шаг 1. Используя данные, предоставленные компанией, заполнить столбцы 1-4 Отчета

«Финансовая оценка компании» Таблицы 5.

Таблица 5. Отчет «Финансовая оценка компании»

Показатель	Годп-2	Годп-1	Годп	Баллы
1	2	3	4	5

1	Динамика выручки				
2	Динамика прибыли от продаж				
3	Чистые активы				
Общее количество баллов					

ЗАКЛЮЧЕНИЕ:

Шаг 2. Используя Таблицу 3, заполнить столбец 5 Таблицы 5 и подсчитать общее количество баллов.

Шаг 3. Используя Таблицу 4 «Шкала оценки финансового состояния компании», написать заключение к Отчету (Таблица 5).

Приложение 15

Дорожная карта по реализации экспортного проекта компании _____ (название, ОГРН) в период с _____ по _____

Направления проекта/ мероприятия	Услуги группы РЭЦ/ ЦПЭ (если применимо)	Сроки	Ответственные лица со стороны компании	Ответственные лица (КМ РЭЦ, ЦПЭ, коуч, консультант)	Примечание (ресурсы, ограничения)	Описание результата	Статус выполнения
Выбор рынка и поиск покупателя							
Определить товар для экспорта (вкл. код ТН ВЭД)							
Осуществить выбор рынков для экспорта продукции (с учетом барьеров и ограничений)							
Выбрать выставки							
Выбрать бизнес-миссии							
Рассмотреть участие в тендерах							
Сформировать перечень							

Разработать систему позиционирования товара на рынке							
.....							
Переговоры с покупателем и заключение внешнеторгового контракта							
Выбрать работу через собственные интернет-магазины и/или маркет-плейсы							
Локализовать сайт компании							
Изучить особенности переговорного процесса с покупателем							
Сформировать коммерческое предложение							
Определить существенные условия контракта							
Составить график исполнения контракта							

Определить методы платежа и методы расчета									
Определить источники финансирования сделки									
Рассмотреть налоговые аспекты в экспорте									
Рассмотреть кредитование по контракту									
Рассмотреть страхование контракта									
Рассмотреть банковские гарантии									
Оценить риск по экспортному контракту									
.....									
.....									

ФИО ответственного сотрудника компании _____ подпись, печать

Дата составления «_» _____ 20__ г.

Ожидаемый срок завершения работы по дорожной карте «_» _____ 20__ г.

Проект договора
ДОГОВОР № _____

г. Сыктывкар

«___» _____ 2022 г.

Автономная некоммерческая организация Республики Коми «Центр развития предпринимательства», именуемая в дальнейшем **«Заказчик»**, в лице директора Жерсбцова Сергея Владимировича, действующего на основании Устава, с одной стороны, _____, именуем _____ в дальнейшем **«Исполнитель»**, в лице _____, действующего на основании Устава, с другой стороны, а при совместном упоминании – **«Стороны»**, а по отдельности **«Сторона»**, в соответствии с Положением о закупке товаров, работ, услуг АНО Республики Коми «Центр развития предпринимательства» (далее - Положение) на основании протокола № _____ от __.__.2022, заключили настоящий Договор (далее – Договор) о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. По настоящему Договору Исполнитель обязуется оказать услугу по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Коми в акселерации по программе Школы экспорта РЭЦ «Экспортный форсаж» (далее - акселерационная программа «Экспортный форсаж», Услуга), а Заказчик обязуется принять надлежащим образом оказанную Услугу и оплатить ее в соответствии с условиями Договора.

1.2. Содержание, объем, требования, сроки и качественные характеристики оказываемой Исполнителем Услуги, указываются в Техническом задании (Приложение № 1 к Договору) являющимся неотъемлемой частью Договора.

1.3. Стоимость Услуги согласовывается Сторонами и указывается в Смете расходов (Приложение № 2 к Договору), являющейся неотъемлемой частью Договора.

1.4. Место оказания Услуги:

- проведение модулей – Республика Коми, г. Сыктывкар;
- проведение консультаций наставниками в межмодульные периоды – по месту нахождения участников акселерационной программы Школы экспорта РЭЦ «Экспортный форсаж» (далее - Участники) и/или в формате телефонного разговора и/или посредством видео связи с помощью программного обеспечения «Skype», «WhatsApp Messenger» и др.

1.5. Срок оказания Услуги: с момента заключения Договора до 15.12.2022.

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. **Заказчик обязуется:**

2.1.1. Принять оказанную надлежащим образом Услугу в порядке и сроки, предусмотренные Договором.

2.1.2. Оплатить оказанную надлежащим образом Услугу Исполнителем в размере и сроки, указанные в Договоре.

2.1.3. Давать Исполнителю указания в письменной форме в случае получения извещения от Исполнителя о наличии обстоятельств, препятствующих выполнению обязательств по Договору в срок и надлежащим образом.

2.2. **Заказчик вправе:**

2.2.1. Осуществлять контроль за порядком и сроками оказания Услуги, не вмешиваясь в оперативно-хозяйственную деятельность Исполнителя.

2.2.2. Требовать от Исполнителя надлежащего и своевременного исполнения

обязательств по Договору.

2.2.3. При выявлении недостатков, допущенных Исполнителем в ходе оказания Услуги, немедленно заявить об этом Исполнителю в письменной форме, назначив срок для устранения таких недостатков.

2.2.4. Уведомив Исполнителя, отказаться от принятия оказанной Услуги, предоставление которой было оказано ненадлежащим образом по вине Исполнителя, либо оказание которой было просрочено по вине Исполнителя.

2.2.5. Отказаться от принятия и оплаты оказанной Услуги, не соответствующей условиям Договора.

2.2.6. Требовать представления надлежащим образом оформленных отчетных и финансовых документов, подтверждающих исполнение обязательств в соответствии с Договором.

2.2.7. Запрашивать информацию о ходе и состоянии исполнения обязательств по Договору.

2.2.8. Потребовать возврата уплаченных сумм, в случае оказания Услуги, не соответствующей требованиям Договора, до устранения выявленных недостатков, а также выплаты неустойки.

2.2.9. Отказаться в одностороннем порядке от исполнения Договора полностью или частично в любое время путем направления Исполнителю уведомления об отказе от исполнения обязательств по Договору (далее – Уведомление), подписанного уполномоченным лицом. В этом случае Заказчик обязан оплатить Исполнителю фактически оказанные Исполнителем услуги до получения Исполнителем Уведомления. Договор будет считаться расторгнутым с даты, указанной в Уведомлении. Оплата фактически оказанной части Услуги осуществляется Заказчиком в течение 30 (тридцати) рабочих дней с момента подписания Заказчиком акта оказанных услуг (далее – Акт) по итогам оказания Исполнителем фактически оказанной части Услуги и утверждения Заказчиком предоставленного Исполнителем отчета о проделанной им работе в рамках оказания Услуги на основании оригинала счета, выставленного Исполнителем в отношении фактически оказанной части Услуги.

2.2.10. Отказаться от исполнения Договора и потребовать возмещения убытков, если Исполнитель не приступает своевременно к оказанию Услуги по Договору.

2.2.11. В случае обнаружения несоответствия оказанной Услуги Исполнителем, или иных недостатков, Заказчик имеет право по своему выбору потребовать:

- безвозмездного исправления недостатков оказанной Услуги с возмещением Заказчику, причиненных просрочкой исполнения обязательств по Договору убытков;
- поручить исправление недостатков оказанной Услуги другому лицу или исправить недостатки своими силами за счет средств Исполнителя с возмещением убытков Исполнителем, причиненных Заказчику просрочкой исполнения обязательств по Договору.

2.2.12. Если Исполнитель составил отчеты с нарушением условий Договора (нарушения формы отчета или отсутствия подтверждающих документов, которые Исполнитель обязан приложить к отчету) Заказчик вправе не подписывать Акты до момента устранения Исполнителем выявленных недостатков отчета Исполнителя. Документы, прилагаемые к отчету, должны быть качественные (ровное сканирование и достаточная четкость изображения) без каких-либо визуальных искажений.

2.3. Исполнитель обязуется:

2.3.1. Оказать Услугу в соответствии с Техническим заданием (Приложение № 1 к Договору), и с указаниями Заказчика, в целях достижения наибольшей выгоды для Заказчика, обеспечив надлежащее качество, в сроки, установленные Договором.

2.3.2. По факту оказания Услуги своевременно, надлежащим образом и в надлежащем объеме предоставить Заказчику документы в соответствии с разделом 4 Договора.

2.3.3. Уведомить Заказчика в случае изменения даты проведения, переноса или отмены модуля путем направления официального письма с указанием причины изменения даты, переноса или отмены модуля на электронную почту Заказчика в соответствии с пунктом 9.10. Договора не позднее, чем за 10 (десять) рабочих дней до даты проведения, согласованной Сторонами в п. 5.1. Технического задания (Приложение № 1 к Договору).

2.3.4. Осуществлять активную и регулярную коммуникативную связь с Участниками и в случае отсутствия обратной связи от Участников и/или его бездействия извещать Заказчика об указанных фактах как о обстоятельствах, препятствующих оказанию Услуги.

2.3.5. При выявлении Заказчиком недостатков в оказанной Услуге, своими силами, за свой счёт исправить выявленные недостатки.

2.3.6. Извещать Заказчика в течение 1 (одного) рабочего дня с момента возникновения обстоятельств, препятствующих оказанию Услуги, затрудняющих или делающих невозможным исполнение обязательств Исполнителем, в том числе ведущих к увеличению сроков оказания Услуги, путем направления соответствующего письменного уведомления на электронный адрес Заказчика, указанного в пункте 9.10. Договора. Исполнитель обязан предоставить Заказчику соответствующие доказательства, которые Заказчик может потребовать от Исполнителя в целях оценки предъявленного Исполнителем уведомления об обстоятельствах, препятствующих выполнению Исполнителем своих обязательств по Договору.

2.3.7. При оказании Услуги по Договору обеспечить соблюдение всех прав (в том числе прав на интеллектуальную собственность) третьих лиц. Не предоставлять третьим лицам права на использование материалов, созданных Исполнителем при выполнении обязательств по Договору, кроме случаев предоставления указанных материалов Участникам.

2.3.8. Назначить ответственного сотрудника (далее – контактное лицо Исполнителя) для оперативного взаимодействия с Заказчиком.

2.3.9. Обеспечить конверсию мероприятия, а именно - процентное соотношение количества Участников, заключивших экспортные контракты с покупателями товара (работ, услуг) по результатам участия Участников в акселерационной программе «Экспортный форсаж», к общему количеству Участников, участвующих в акселерационной программе «Экспортный форсаж», где процентное соотношение будет не менее 20%.

2.4. Исполнитель вправе:

2.4.1. Требовать подписания документов об исполнении им обязательств по Договору от Заказчика.

2.4.2. Требовать оплаты надлежащим образом оказанной Услуге в размере, указанном в Договоре.

2.4.3. Привлекать для оказания Услуги по Договору третьих лиц, имеющих соответствующую квалификацию и опыт в оказании аналогичных услуг. При этом, Исполнитель несет перед Заказчиком всю ответственность за действия и/или бездействие при оказании третьими лицами Услуги по Договору.

3. ЦЕНА ДОГОВОРА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

3.1. Стоимость Услуги составляет _____ (_____) рублей _____ копеек, НДС облагается/не облагается.

Из них:

3.1.1. _____ рублей ___ копеек – на организацию модулей;

3.1.2. _____ рублей ___ копеек – на гонорары тренеров-наставников.

3.2. Заказчик оплачивает Услугу на основании выставленных Исполнителем счетов по пунктам 3.1.1. и 3.1.2. Договора. Оплата производится Заказчиком в следующем порядке:

– 30% от стоимости Услуги по Договору в течение 15 (пятнадцати) рабочих дней с момента получения оригиналов счетов в соответствии с пунктами 3.1.1. и 3.1.2, полученных Заказчиком в рамках заключенного Договора;

– 70% от стоимости Услуги по Договору после оказания Услуги (получения Акта по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Коми в акселерации по программе Школы экспорта РЭЦ «Экспортный форсаж» (организация модулей) и Акта по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Коми в акселерации по программе Школы экспорта РЭЦ «Экспортный форсаж» (гонорары тренеров-наставников) в течение 60 (шестидесяти) рабочих дней на основании оригиналов счетов в соответствии с пунктами 3.1.1. и 3.1.2, полученных Заказчиком в рамках заключенного Договора.

3.3. Цена Договора является твердой и определяется на весь срок исполнения Договора. Изменение цены и других условий Договора возможно только в случаях и порядке, предусмотренных Положением.

3.4. Цена Договора включает в себя все расходы, связанные с оказанием услуги (транспортные расходы, страхование, уплату налогов, таможенных пошлин, сборов и других обязательных платежей).

3.5. Услуга, оказанная Исполнителем с отклонениями от требований нормативных правовых актов, условий Договора, с нарушениями норм, стандартов и правил оказания данного рода услуг, иных исходных данных или иными недостатками, не подлежат оплате Заказчиком до устранения Исполнителем обнаруженных недостатков.

3.6. В случае изменения расчетного счета Исполнитель обязан в течение 1 (одного) рабочего дня в письменной форме сообщить об этом Заказчику, указав новые реквизиты расчетного счета. В противном случае все риски, связанные с перечислением Заказчиком денежных средств на указанные в Договоре счета Исполнителя, несет Исполнитель.

3.7. Изменение реквизитов Сторон оформляется дополнительным соглашением к настоящему Договору.

3.8. Все расчеты по Договору осуществляются в рублях путем перечисления денежных средств с расчетного счета Заказчика на расчетный счет Исполнителя, указанный в Договоре. Моментом исполнения Заказчиком обязанности по оплате денежных средств по настоящему Договору считается дата списания соответствующих денежных средств с расчетного счета Заказчика.

4. ПОРЯДОК СДАЧИ-ПРИЕМКИ УСЛУГ

4.1. Исполнитель направляет Заказчику в течение 10 (десяти) рабочих дней с момента окончания оказания Услуги сопроводительным письмом Акты, счета (счет-фактуры), а также отчетные материалы, являющиеся неотъемлемой частью Актов, в соответствии с разделом 6 Технического задания (Приложение № 1 к Договору).

4.2. Заказчик в течение 10 (десяти) рабочих дней после получения Актов проверяет отчетные материалы, являющиеся неотъемлемой частью Актов, на их соответствие требованиям Договора, а также другим требованиям и исходным данным.

4.3. Для проверки, оказанной Исполнителем Услуги, предусмотренной Договором, в части её соответствия условиям Договора проводится соответствующая экспертиза. Экспертиза результатов может проводиться Заказчиком самостоятельно либо к ее проведению могут привлекаться эксперты.

4.4. В случае соответствия представленных Исполнителем результатов оказанных услуг требованиям, установленным в Договоре, Заказчик подписывает и передает по одному экземпляру Акта Исполнителю. В случае выявления недостатков, неоказания Услуги Заказчик отказывается от приемки Услуги и направляет Исполнителю возражения с указанием перечня недостатков и сроков их устранения.

4.5. Исполнитель обязан устранить все обнаруженные Заказчиком недостатки своими силами и за свой счет в сроки, установленные Заказчиком. Устранение Исполнителем в установленные сроки выявленных Заказчиком недостатков не освобождает его от уплаты неустойки, предусмотренной Договором.

5. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

5.1. Исполнитель несет ответственность за полноту, своевременность и надлежащее качество оказываемой Услуги в соответствии с требованиями действующего законодательства Российской Федерации, Республики Коми и условиями Договора.

5.2. Исполнитель несет ответственность за разглашение сведений, полученных им при исполнении обязательств по Договору, третьим лицам без согласия Заказчика.

5.3. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Договора Стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством.

5.4. В случае просрочки исполнения Исполнителем обязательств, предусмотренных Договором, а также в иных случаях неисполнения или ненадлежащего исполнения Исполнителем обязательств, предусмотренных Договором, Заказчик направляет Исполнителю требование об уплате неустоек (штрафов, пеней).

5.5. За каждый факт неисполнения или ненадлежащего исполнения Исполнителем обязательств, предусмотренных Договором Исполнителем обязательств, предусмотренных Договором, Исполнитель уплачивает Заказчику штраф в размере 10 % цены Договора.

5.6. Неустойка (пени, штраф) взимается за каждое нарушение в отдельности.

5.7. В случае просрочки исполнения Исполнителем обязательства, предусмотренного Договором, Заказчик вправе потребовать уплаты неустойки (штрафа, пеней). Неустойка (штраф, пеня) начисляется за каждый день просрочки исполнения обязательства, предусмотренного Договором, начиная со дня, следующего после дня истечения установленного Договором срока исполнения обязательства. Ее размер устанавливается Договором в размере 1/300 действующей на день уплаты неустойки (штрафа, пеней) ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации.

5.8. Общая сумма начисленной неустойки (штрафов, пеней) за неисполнение или ненадлежащее исполнение Исполнителем обязательств, предусмотренных Договором, не может превышать цену Договора.

5.9. Общая сумма начисленной неустойки (штрафов, пеней) за ненадлежащее исполнение Заказчиком обязательств, предусмотренных Договором, не может превышать цену Договора.

5.10. Уплата неустойки (пени, штрафа) за просрочку или иное ненадлежащее исполнение обязательств по Договору, а также возмещение убытков, причиненных ненадлежащим исполнением обязательств, не освобождает Стороны от исполнения своих обязательств по Договору.

5.11. Сторона освобождается от уплаты неустойки (штрафа, пени), если докажет, что неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства, предусмотренного

Договором, произошло вследствие непреодолимой силы или по вине другой Стороны.
5.12. Расторжение Договора влечет за собой прекращение обязательств Сторон по нему, но не освобождает от ответственности за неисполнение обязательств, которые имели место до дня расторжения Договора.

5.13. За услуги, выполненные Исполнителем сверх объемов, определенных Договором, без согласования с Заказчиком, Заказчик ответственности не несет и к оплате не принимает.

5.14. В случае невозможности оказания Услуги, вследствие обстоятельств непреодолимой силы или введении режима повышенной готовности на территории Республики Коми, обязательства Сторон, вытекающие из условий настоящего Договора, утрачивают силу. Исполнитель возвращает Заказчику денежные средства, уплаченные Заказчиком в соответствии с Договором. Денежные средства, уплаченные Заказчиком за услуги, указанные в п.3.1. Договора, подлежат возврату Заказчику в объеме за минусом реально понесенных расходов, связанных с оказанием услуг, Исполнителем.

6. ОБСТОЯТЕЛЬСТВА НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ (ФОРС-МАЖОР)

6.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по Договору, если это неисполнение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор) (включая объявленную войну, гражданские волнения, террористические акты, эпидемии, блокаду, эмбарго, землетрясения, наводнения и другие стихийные бедствия), если эти обстоятельства возникли после подписания Договора против воли Сторон и непосредственно повлияли на исполнение Сторонами своих обязательств, сделав их исполнение невозможным, срок выполнения обязательств по Договору приостанавливается на период действия этих обстоятельств.

6.2. При невозможности выполнения Договора по основаниям пункта 6.1. Сторона, ссылающаяся на обстоятельства форс-мажор, должна письменно уведомить другую Сторону по Договору и представить документы Торгово-Промышленной Палаты Республики Коми или другого правомочного органа, подтверждающие наступление таких обстоятельств.

6.3. Обязанность доказать наличие обстоятельств форс-мажор и их влияние на исполнение Договора лежит на Стороне, ссылающейся на такие обстоятельства в связи с невыполнением своих обязательств.

7. ПОРЯДОК РАССМОТРЕНИЯ СПОРОВ

7.1. Все споры и разногласия, возникающие в связи с Договором, а также из него вытекающие, будут разрешаться Сторонами путем переговоров, а также в претензионном порядке.

7.2. Претензия оформляется в письменной форме и направляется той Стороне по Договору, которой допущены нарушения его условий. В претензии перечисляются допущенные при исполнении Договора нарушения со ссылкой на соответствующие положения Договора или его приложения, отражается стоимостная оценка ответственности (неустойки), а также действия, которые должны быть произведены Стороной для устранения нарушений.

7.3. Срок рассмотрения претензий не может превышать 7 (семи) календарных дней с даты их получения.

7.4. Если договоренности не достигнуты, спор подлежит рассмотрению в Арбитражном суде Республики Коми в порядке, установленном действующим законодательством Российской Федерации.

8. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

8.1. Договор вступает в силу с момента его подписания и действует до полного исполнения Сторонами своих обязательств.

8.2. Изменение существенных условий Договора при его исполнении не допускается, за исключением их изменения по соглашению Сторон.

8.3. Все изменения и дополнения к Договору являются действительными, если они имеют письменную форму, оформлены в виде дополнительного соглашения и подписаны полномочными представителями Сторон.

8.4. Расторжение Договора допускается по соглашению Сторон, по решению суда или в связи с односторонним отказом Заказчика от исполнения Договора в соответствии с гражданским законодательством.

8.5. При расторжении Договора в связи с односторонним отказом Заказчика от исполнения Договора Исполнитель вправе потребовать возмещения только фактически понесенного ущерба, непосредственно обусловленного обстоятельствами, являющимися основанием для принятия решения об одностороннем отказе от исполнения Договора.

8.6. Расторжение Договора не освобождает Стороны от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по нему, имевшее место до момента расторжения Договора.

8.7. В случае расторжения Договора по причине неисполнения или ненадлежащего исполнения Исполнителем условий Договора Исполнитель не вправе предъявлять требования о выплате ему убытков и компенсаций.

9. АНТИКОРРУПЦИОННАЯ ОГОВОРКА

9.1. При исполнении своих обязательств по Договору Стороны обязуются не совершать, а также обязуются обеспечивать, чтобы их аффилированные лица, сотрудники и посредники не совершали прямо или косвенно следующих действий:

- платить или предлагать уплатить денежные средства или предоставить иные ценности, безвозмездно оказать услуги публично-правовым образованиям, должностным лицам публично-правовых образований, близким родственникам таких должностных лиц либо лицам, иным образом связанным с государством, в целях неправомерного получения преимуществ для Сторон по Договору, их аффилированных лиц, работников или посредников, действующих по Договору;
- платить или предлагать уплатить денежные средства или предоставить иные ценности, безвозмездно оказать услуги сотрудникам другой Стороны по Договору, ее аффилированным лицам с целью обеспечить совершение ими каких-либо действий в пользу стимулирующей стороны (предоставить неоправданные преимущества, предоставить какие-либо гарантии и т.д.);
- не совершать иных действий, нарушающих антикоррупционное законодательство Российской Федерации.

10. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

10.1. Заключая настоящий договор, Исполнитель дает согласие на осуществление главным распорядителем (распорядителем) бюджетных средств, предоставляющим субсидии, и органами государственного (муниципального) финансового контроля проверок соблюдения условий, целей и порядка предоставления субсидий.

10.2. Настоящим Исполнитель предоставляет следующие заверения и признает, что Заказчик заключает Договор, полагаясь на данные заверения Исполнителя, имеющие для Заказчика существенное значение:

10.2.1. Исполнителем получены все необходимые в соответствии с требованиями учредительных документов и/или законодательства Российской Федерации одобрения заключения Договора со стороны органов управления Исполнителя, а также при необходимости со стороны третьих лиц, в том числе, но не ограничиваясь, органов государственной власти и местного самоуправления;

10.2.2. Лица, подписывающие Договор, дополнительные соглашения к Договору и все документы, связанные с исполнением Договора, обладают всеми необходимыми полномочиями на подписание указанных документов, надлежащим образом оформленными в соответствии с законодательством Российской Федерации, и не ограничены в таких полномочиях никаким образом, в том числе Уставом, корпоративным договором, иными внутренними документами Исполнителя;

10.2.3. Не существует никаких известных Исполнителю незавершенных судебных разбирательств и никаких угрожающих правовых или финансовых ситуаций, которые могли бы оказать существенное неблагоприятное воздействие на финансовое состояние или деятельность Исполнителя;

10.2.4. Исполнитель прочитал и ознакомился полностью со всем текстом Договора и приложениями к нему. Все условия Договора и приложения к нему Исполнителю понятны и Исполнитель согласен со всеми этими условиями.

10.3. Все изменения и дополнения к Договору действительны лишь при условии, что они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то представителями Сторон.

10.4. В случае изменения у какой-либо из Сторон юридического статуса, адреса, названия

и банковских реквизитов, она обязана письменным уведомлением, в течение 3 (трех) рабочих дней со дня возникновения изменений известить об этом другую Сторону.

10.5. Договор составлен в 2 (двух) идентичных экземплярах равной юридической силы, по одному для каждой из Сторон.

10.6. В случае, если одно или несколько положений Договора полностью или частично станут недействительными или не имеющими юридической силы, остальные его положения остаются в силе. Недействительные или не имеющие юридической силы положения заменяются новыми положениями, согласованными Сторонами, по возможности в полной мере отвечающими смыслу и целям ставших недействительными или потерявших юридическую силу положений.

10.7. Исполнитель гарантирует Заказчику, что при исполнении обязательств по Договору, при оказании Услуги законодательство не нарушено, в том числе федеральный закон «О персональных данных», не нарушены права третьих лиц, все необходимые согласия получены, все действия согласованы. В случае предъявления претензий Заказчику от третьих лиц о нарушении их прав, возникших в результате неадекватного исполнения обязательств со стороны Исполнителя, последний несет ответственность в полном объеме перед третьими лицами и перед Заказчиком. Указанные гарантии Исполнителя не ограничиваются сроком действия Договора.

10.8. Исполнитель обязуется не конвертировать в иностранную валюту средства, полученные по Договору, за исключением операций, необходимых для оказания Услуги, предусмотренных данным Договором.

10.9. Исполнитель обязуется не предоставлять Услугу субъекту (субъектам) малого и среднего предпринимательства, состоящему (состоящим) с ним в одной группе лиц, определенных в соответствии с Федеральным законом от 26 июля 2006 года №135-ФЗ «О защите конкуренции».

10.10. Стороны назначают сотрудников, ответственных за взаимодействие в рамках Договора:

	От Заказчика	От Исполнителя
ФИО:	Кынева Александра Владимировна	
Должность:	Заместитель руководителя ЦПЭ	
Офис. тел.:	8 (8212) 44-60-25, доб.214	
Моб. тел.:	8-904-271-49-87	
E-mail:	a.v.kyneva@minek.rkomi.ru	

10.11. Все Приложения и дополнительные соглашения к Договору, составленные в письменной форме и подписанные уполномоченными представителями Сторон, являются неотъемлемой частью Договора:

- Техническое задание на оказание услуги по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Коми в акселерации по программе Школы экспорта РЭЦ «Экспортный форсаж» (Приложение № 1 к Договору);
- Выписка из Методических рекомендаций (Приложение № 1 к Техническому заданию);
- Смета расходов (Приложение № 2 к Договору);
- Форма отчёта о проведённых консультациях наставниками в межмодульные периоды (Приложение № 3 к Договору);
- Форма отчёта о проделанной работе (Приложение № 4 к Договору);
- Форма отчёта о проведённых модулях со списком участников (Приложение № 5 к Договору);
- Форма Меморандума о сотрудничестве по программе акселерации (Приложение № 6 к Договору).

По вопросам, не урегулированным в настоящем Договоре, Стороны руководствуются законодательством Российской Федерации.

11. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Заказчик:

АНО Республики Коми «Центр развития предпринимательства»

Адрес: 167000, Россия, Республика Коми,
г. Сыктывкар, ул. Ленина, д. 74

тел.: (8212) 44-60-25

e-mail: ano@minek.rkomi.ru

ИНН/КПП 1101164800/110101001

р/с 40703810000060000028

Банк: Ф-Л СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ПАО

БАНК «ФК ОТКРЫТИЕ»

БИК 044030795

к/с 30101810540300000795

Директор

_____/ С. В. Жеребцов /

М.П.

Исполнитель:

Адрес:

тел.:

e-mail:

ИНН/КПП

р/с

Банк:

БИК:

к/с:

М.П.

Приложение № 1
к договору № _____
от «__» _____ 2022 г.

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ
на оказание услуги по обеспечению участия субъектов малого и среднего
предпринимательства Республики Коми в акселерации по программе Школы
экспорта РЭЦ «Экспортный форсаж».

ПОДПИСИ СТОРОН:

Заказчик:
АНО Республики Коми «Центр развития
предпринимательства
Директор

Исполнитель:

_____ / С. В. Жеребцов /

_____ / _____ /

М.П.

М.П.

Выписка из Методических рекомендаций по отбору предприятий для участия в экспортной акселерационной программе на базе инфраструктуры поддержки экспорта в субъектах РФ, утвержденных приказом АНО ДПО «Школа экспорта АО «Российский экспортный центр» от 27 ноября 2019 г. № 200

Смета расходов

№	Наименование услуг	Цена, руб.	Сроки оказания услуг
1	Расходы на проведение модулей		
1.1.	Отбор субъектов малого и среднего предпринимательства для участия в акселерационной программе «Экспортный форсаж»		до 20.08.2022 г.
1.2.	Информационное мероприятие с целью информирования субъектов малого и среднего предпринимательства об условиях участия в акселерационной программе «Экспортный форсаж» и повышения мотивации к экспортной деятельности		20.08.2022
1.3.	Работы по комплексной диагностике заинтересованных компаний		21.08.2022- 01.09.2022
1.4.	Закупка канцелярских принадлежностей, печать раздаточных материалов с фирменной символикой Заказчика		до 2.09.2022
1.5.	Модуль 0 «Основы проектной деятельности. Жизненный цикл экспортного проекта»		02.09.2022- 03.09.2022
1.6.	Межмодульный период, включая проведение консультаций наставниками		04.09.2022- 15.09.2022
1.7.	Модуль 1 «Выбор рынка и поиск покупателя»		16.09.2022- 17.09.2022
1.8.	Межмодульный период, включая проведение консультаций наставниками		18.09.2022- 29.09.2022
1.9.	Модуль 2 «Экспортный маркетинг»		30.09.2022- 01.10.2022
1.10.	Межмодульный период, включая проведение консультаций наставниками		02.10.2022- 13.10.2022
1.11.	Модуль 3 «Формирование финансовых условий экспортной сделки»		14.10.2022- 15.10.2022
1.12.	Межмодульный период, включая проведение консультаций наставниками		16.10.2022- 27.10.2022

1.13.	Модуль 4 «Реализация экспортной сделки»		28.10.2022- 29.10.2022
1.14.	Межмодульный период, включая проведение консультаций наставниками		30.10.2022- 10.11.2022
1.15.	Модуль 5 «Деловая коммуникация»		11.11.2022- 12.11.2022
1.16.	Межмодульный период, включая проведение консультаций наставниками		До 15.12.2022
Итого:			
2.	Гонорары тренеров-наставников		
2.1.	Оплата работы сертифицированных наставников/тренеров/трекеров/экспертов за проведение очных модулей (с учетом налогов), включая обеспечение их прибытия к месту проведения мероприятий, оплату прибывания на период проведения мероприятий		15.12.2022
2.2.	Оплата работы сертифицированных наставников и тренеров, ведущих работу в межмодульный период и после прохождения модулей (с учетом налогов). Консультирование субъектов МСП из расчета не более 5 тыс. руб. за 1 консультацию, не более 7 консультаций для 1 субъекта МСП.		15.12.2022
Итого:			
Всего итого:			

ПОДПИСИ СТОРОН:

Заказчик:

АНО Республики Коми «Центр развития
предпринимательства
Директор

Исполнитель:

_____ / С. В. Жеребцов /

_____ / _____ /

М.П.

М.П.

Приложение № 3
к договору № _____
от «__» _____ 2022 г.

ФОРМА ОТЧЕТА

о проведенных консультациях наставниками / трекерами в межмодульные периоды

№	Наименование Участника акселерационной программы / ИНН	ФИО сотрудника	Дата проведения консультации	Суть консультации	Результат
1					
2					
3					
...					

ФОРМА ПРИЛОЖЕНИЯ № 3 СОГЛАСОВАНА

ПОДПИСИ СТОРОН:

Заказчик:

АНО Республики Коми «Центр развития
предпринимательства
Директор

Исполнитель:

_____ / С. В. Жеребцов /

М.П.

_____ / _____ /

М.П.

ФОРМА ОТЧЕТА
ОТЧЕТ О ПРОДЕЛАННОЙ РАБОТЕ

Отчет

по договору № ____ от «__» _____ 2022 г.

на оказание Услуги по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Коми в акселерации по программе Школы экспорта РЭЦ «Экспортный форсаж»

Участники:

Цель программы:

Описание выполненных работ в рамках технического задания:

Ход и описание мероприятия:

Фотоотчет

ФОРМА ПРИЛОЖЕНИЯ № 4 СОГЛАСОВАНА

ПОДПИСИ СТОРОН:

Заказчик:

АНО Республики Коми «Центр развития
предпринимательства
Директор

Исполнитель:

_____ / С. В. Жеребцов /

М.П.

_____ / _____ /

М.П.

Приложение № 5
к договору № _____
от «__» _____ 2022 г.

ФОРМА ОТЧЕТА

ОТЧЕТ О ПРОВЕДЕННЫХ МОДУЛЯХ СО СПИСКОМ УЧАСТНИКОВ

Модуль _____

Список участников по модулю _____

№ п/п	Наименование предприятия / ИНН	ФИО	Подпись участника

ФОРМА ПРИЛОЖЕНИЯ № 5 СОГЛАСОВАНА

ПОДПИСИ СТОРОН:

Заказчик:

АНО Республики Коми «Центр развития
предпринимательства»
Директор

Исполнитель:

_____ / С. В. Жеребцов /

М.П.

_____ / _____ /

М.П.

ФОРМА
МЕМОРАНДУМ

о сотрудничестве по акселерационной программе

г. Сыктывкар
_____ 2022 г.

«__»

Автономная некоммерческая организация Республики Коми «Центр развития предпринимательства», именуемый в дальнейшем «**Оператор**» в лице директора Жеребцова Сергея Владимировича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и _____ [полное наименование юридического лица в соответствии с учредительными документами], именуемый в дальнейшем «**Участник**» в лице _____ [наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии) представителя Участника], действующего на основании _____ [реквизиты документа, удостоверяющего полномочия представителя Участника], с другой стороны, совместно именуемые «Стороны», в рамках реализации Соглашения о совместной реализации акселерационной программы автономной некоммерческой организации дополнительного профессионального образования «Школа экспорта Акционерного общества «Российский экспортный центр» для экспортно ориентированных предприятий на территории Республики Коми с целью успешной реализации акселерационной программы, направленной на подготовку Плана реализации экспортного проекта по выходу на внешние рынки и заключение экспортного контракта/тов Участником, заключили настоящий меморандум о сотрудничестве по акселерационной программе (далее – «Меморандум») о нижеследующем:

Для целей настоящего Меморандума используются следующие понятия:

«**Акселерационная программа**» - программа экспортной акселерации, направленная на реализацию экспортного потенциала предприятий, включающее в себя программу информационных модулей и комплекс информационно-консультационных услуг;

«**Информационно-консультационные услуги**» - оказываемые Участникам акселерационной программы услуги в форме экспертного сопровождения и поддержки (в период между информационными модулями), в рамках которых обучающиеся получают необходимые практические навыки, позволяющие обеспечить подготовку плана реализации экспортных проектов;

«**Программа информационных модулей**» - программа в области внешнеэкономической (экспортной) деятельности, реализуемая на модульной основе в очном и дистанционном форматах с использованием специально разработанных информационных, презентационных, аудио- и видеоматериалов;

«**План реализации экспортного проекта**» - разрабатываемый обучающимися план мероприятий, предусматривающий выбор приоритетных зарубежных рынков сбыта продукции (товаров) соответствующего предприятия - участника акселерационной программы, формирование конкурентоспособного предложения, определение каналов продаж и действенных мер по продвижению продукции на такие рынки (включая возможность применения мер государственной поддержки);

«**Участник акселерационной программы**» - российское юридическое лицо (индивидуальный предприниматель), соответствующее целевым критериям,

предъявляемым Школой экспорта РЭЦ, для участия в программе, по итогам отборочного этапа выразившее желание принять в участие в акселерационной программе.

1. ПРЕДМЕТ МЕМОРАНДУМА

1.1. Предметом настоящего Меморандума, в рамках сотрудничества Сторон, является установление основ их взаимодействия по обеспечению надлежащих условий прохождения Участником акселерационной программы, программы Школы экспорта РЭЦ, направленной на реализацию в отношении Участника акселерационной программы комплекса информационно-консультационных услуг для развития его экспортного потенциала.

2. ПРИНЦИПЫ И УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

2.1. Стороны договорились о том, что их взаимодействие в рамках настоящего Меморандума осуществляется на принципах:

2.1.1. Добросовестного, своевременного и качественного двустороннего взаимодействия, предоставляя необходимой поддержки и качественной обратной связи между образовательными обучающими модулями и информационно-консультационными услугами способом, удобным для Участника акселерационной программы (e-mail, Skype, другие способы – по согласованию с Участником акселерационной программы), путем создания благоприятных условий, обеспечивающих развитие направлений информационной, организационной и проектной деятельности Сторон;

2.1.2. Взаимного согласования Сторонами места оказания информационно-консультационных и образовательных услуг Участнику акселерационной программы. Указанное согласование осуществляется Сторонами в рабочем порядке;

2.2. Взаимодействие в рамках настоящего Меморандума осуществляется в соответствии с законодательством и иными нормативными актами Российской Федерации, уставными и иными документами Сторон, определяющими порядок их деятельности.

3. ДОГОВОРЕННОСТИ СТОРОН

Стороны на добровольной основе подтверждают нижеследующие обязательства в отношении друг друга:

3.1. **Участник принимает на себя следующие обязательства:**

3.1.1. В срок не позднее ____ рабочих дней с даты заключения настоящего Меморандума предоставить Оператору гарантийное письмо (по форме, согласно Приложению 1 к настоящему Меморандуму) и направить не более четырех работников Участника акселерационной программы (далее по тексту – Слушатели) для участия в акселерационной программе Школы экспорта РЭЦ, обеспечить финансовые и организационные условия Слушателям для их участия в программе согласно графику проведения информационных модулей;

3.1.2. Создать условия в офлайн и онлайн форматах для организации взаимодействия Слушателей с экспертами и наставниками акселерационной программы для разработки Плана реализации экспортного проекта Предприятия-участника акселерационной программы;

3.1.3. Не позднее ____ календарных дней с даты завершения обучения Слушателей по последнему модулю акселерационной программы «Экспортный форсаж» подписать акт оказанных информационно-консультационных услуг в рамках проработки Плана реализации экспортного проекта Участника акселерационной программы, содержащий перечень оказанных Оператором услуг в период между проведением информационных модулей;

3.1.4. Создать со своей стороны максимум возможностей для поиска потенциального

экспортного партнера и заключения внешнеэкономического контракта в течение 12 месяцев с момента начала обучения Слушателей по модулю 0 Акселерационной программы;

3.1.5. В течение 3 (трех) лет после прохождения Слушателем Акселерационной программы направить письмо Оператору, подтверждающее факт заключения Участником внешнеэкономического контракта. Указанное письмо направляется Оператору в течение 5 дней с даты заключения Участником такого внешнеэкономического контракта.

3.1.6. В случае невозможности участия Участника в Акселерационной программе по уважительным причинам, направить официальное письмо Оператору о выходе Участника из программы с обоснованием причин, и подписать акт оказанных услуг с Оператором в объеме услуг, оказанном Участнику на дату предъявления Оператору отказного письма от Участника акселерационной программы;

3.2. Оператор принимает на себя следующие обязательства:

3.2.1. Провести информационные модули для Слушателей Участника акселерационной программы, в соответствии с п. 3.1.2 настоящего Меморандума, по акселерационной программе «Экспортный форсаж».

3.2.2. Информировать Участника акселерационной программы и Слушателей о расписании мероприятий, осуществляемых в рамках Акселерационной программы, об изменениях в расписании, времени защиты Плана реализации экспортного проекта перед экспертной комиссией, а также оперативно и заблаговременно размещать информацию по образовательным и информационно-консультационным услугам.

3.2.3. Обеспечить консультационную поддержку Слушателям Участника акселерационной программы по регистрации на платформе Школы экспорта РЭЦ, пользованию личными кабинетами, а также регистрации для получения нефинансовой и финансовой поддержки Единой сети продвижения экспорта Группы Акционерного общества «Российский экспортный центр».

3.2.4. Обеспечить координацию оказания информационно-консультационных услуг, необходимых для проработки Плана реализации экспортного проекта, в том числе экспертного сопровождения и поддержки Участнику акселерационной программы.

3.2.5. Осуществлять экспертное сопровождение Участника акселерационной программы, в частности, провести не менее 5 (пяти) экспертных консультаций, направленных на содействие Участнику акселерационной программы в заключении экспортного контракта, включая: экспертную консультацию, цель которой – согласовать цель и задачи Участника акселерационной программы в рамках индивидуального наставничества; основные направления консультирования, ожидаемые результаты, сроки, способы взаимодействия сторон; уточнение прогресса на пути достижения Участником акселерационной программы конечной цели по заключению экспортного контракта и обсуждение вариантов решений и конкретные шаги, которые будут выполнены на определенных этапах; формирование плана ближайших шагов Участника акселерационной программы; сопровождение по подготовке Плана реализации экспортного проекта; консультирование в выборе приоритетных зарубежных рынков сбыта; поддержка в определении каналов и действенных мер продвижения продукции на международные рынки (включая возможность применения мер государственной поддержки, в частности реализуемых в рамках Единой сети продвижения экспорта Группы Акционерного общества «Российский экспортный центр» (группа РЭЦ).

4. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

4.1. Ответственность сторон по настоящему Меморандуму наступает в случаях, предусмотренных действующим законодательством РФ.

5. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

5.1. Стороны (их уполномоченные представители) обязаны не разглашать без письменного согласия друг друга конфиденциальную информацию, полученную в рамках исполнения настоящего Меморандума, в отношении которой другой Стороной

установлен режим коммерческой тайны, которая имеет пометку «Конфиденциально» или со словами подобного смысла, а также принимать предусмотренные Федеральным законом от 29.07.2004 № 98-ФЗ

«О коммерческой тайне» меры по охране конфиденциальности информации, предоставляемой Сторонами. Стороны обязуются использовать конфиденциальную информацию и сведения, составляющие информацию, относящуюся к коммерческой тайне, полученную в результате сотрудничества, лишь в целях этого сотрудничества.

5.2. Не является нарушением обязательств, установленных пунктом 5.1. настоящего Меморандума, передача Конфиденциальной информации в целях исполнения настоящего Меморандума представителям, аффилированным лицам, организациям, входящим в Группу РЭЦ (АО «Российский экспортный центр», АО «ЭКСПР», АО РОСЭКСИМБАНК - Центр/Агентств/Банк, соответственно), а также акционерам/владельцам Центра/Агентства/Банка и Куратору.

5.3. Стороны соглашаются, что все обязательства по настоящему Меморандуму в отношении конфиденциальной информации, полученной по настоящему Меморандуму от раскрывающей стороны, будут иметь силу в течение срока действия настоящего Меморандума, а также в течение 5 (пяти) лет после расторжения настоящего Соглашения.

После прекращения действия настоящего Меморандума вся конфиденциальная информация может быть либо возвращена по письменному запросу другой Стороны, либо уничтожена другой Стороной, причем уничтожение должно быть удостоверено в письменной форме. В случаях, если это необходимо в соответствии с требованиями применимого законодательства, Стороны могут хранить полученную конфиденциальную информацию после прекращения действия настоящего Меморандума.

5.4. Ни одно положение настоящего Меморандума не должно толковаться как предоставляющее какие-либо права (посредством предоставления лицензии или иным путем) прямо или косвенно, на принадлежащую каждой из Сторон интеллектуальную собственность и/или конфиденциальную информацию.

6. СРОК ДЕЙСТВИЯ МЕМОРАНДУМА

6.1. Меморандум вступает в силу со дня его подписания обеими Сторонами и действует в течение __ (_____) месяцев.

6.2. В случае досрочного выхода Участника акселерационной программы из акселерационной программы действие настоящего Меморандума прекращается с даты получения Оператором подписанного Участником акселерационной программы акта оказанных услуг с Оператором в объеме услуг, оказанном Участнику на дату предъявления Оператору отказного письма от Участника акселерационной программы согласно пункту 3.1.6 настоящего Меморандума.

6.3. Настоящий Меморандум может быть расторгнут Сторонами досрочно по взаимному соглашению, составленному в письменной форме и подписанному уполномоченными представителями обеих Сторон.

7. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

7.1. Стороны признают, что заключение настоящего Меморандума не влечет финансовых обязательств Сторон и, что возникновение таковых требует заключения отдельных соглашений между Сторонами.

7.2. Все изменения, внесенные в настоящий Меморандум, действительны лишь в том случае, если они имеют ссылку на настоящий Меморандум, совершены в письменной форме, подписаны уполномоченными на то представителями Сторон и скреплены печатями Сторон.

7.3. Меморандум составлен в 2 (двух) экземплярах, имеющих одинаковую

юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из Сторон.

7.4. Все приложения к настоящему Меморандуму являются его неотъемлемой частью:

7.5. Приложение № 1 «Образец гарантийного письма участника акселерационной программы»;

7.6. Приложение № 2 «Акт (Протокол) оказания информационно-консультационных услуг в рамках акселерационной программы в 20__ году».

ПОДПИСИ СТОРОН

Оператор:

**АНО Республики Коми «Центр
развития предпринимательства»**

Адрес: 167000, Россия, Республика Коми,
г. Сыктывкар, ул. Ленина, д. 74

тсл.: (8212) 44-60-25

e-mail: ano@minek.rkomi.ru

ИНН/КПП 1101164800/110101001

р/с 40703810000060000028

Банк: Ф-Л СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ЦАО

БАНК «ФК ОТКРЫТИЕ»

БИК 044030795

к/с 30101810540300000795

Директор

_____/ С. В. Жеребцов /

М.П.

Участник:

Адрес:

тел.:

e-mail:

ИНН/КПП

р/с

Банк:

БИК:

к/с:

М.П.

**Образец
гарантийного письма Участника акселерационной программы**

на фирменном бланке организации

[наименование, ИНН, ОГРН,
место нахождения, почтовый адрес,
адрес электронной почты,
номера контактного телефона]

[полное наименование Оператора]

От № _____

на № _____ от _____

**Заявление на участие
в акселерационной программе**

Настоящим организация [наименование юридического лица в соответствии с учредительными документами] подтверждает участие в 2022 году в акселерационной программе «Экспортный форсаж», включающую в себя программу информационных модулей и комплекс информационно-консультационных услуг, и направляет для участия в данной программе следующих работников:

1. [ФИО, должность работника, контактные данные];
2. [ФИО, должность работника, контактные данные];
3. [ФИО, должность работника, контактные данные].

[наименование юридического лица] подтверждает, что по состоянию на ____. ____.20__ г.:

- у организации отсутствует задолженность по налогам, сборам и иным обязательным платежам в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации, срок исполнения по которым наступил в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- у организации отсутствует просроченная задолженность по возврату в федеральный бюджет субсидий, бюджетных инвестиций, предоставленных в том числе в соответствии с иными правовыми актами, и иная просроченная задолженность перед федеральным бюджетом;
- организация относится к коммерческим, нефинансовым организациям, не является иностранным юридическим лицом, а также российским юридическим лицом, в уставном (складочном) капитале которого доля участия иностранных юридических лиц, местом регистрации которых является государство или территория, включенные в утверждаемый Министерством финансов Российской Федерации перечень государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны) в отношении таких юридических лиц, в

совокупности превышает 50 процентов;

— организация не находится в процессе реорганизации, ликвидации или банкротства и не имеет ограничений на осуществление хозяйственной деятельности;

— организация не является действующим участником иных акселерационных программ, финансируемых за счет средств федерального и/или регионального бюджета и направленных на развитие экспортной деятельности;

— организация завершила участие в иных акселерационных программах, финансируемых за счет средств федерального и/или регионального бюджета и направленных на развитие экспортной деятельности, не позднее, чем за 12 календарных месяцев до подписания настоящего меморандума.

[наименование юридического лица] гарантирует достоверность представленной в заявке информации и прохождение обучения вышеуказанными работниками акселерационной программы

Руководитель организации

или иное уполномоченное лицо _____

(подпись)

(ФИО)

**ФОРМА СОГЛАСОВАНА
ПОДПИСИ СТОРОН:**

Заказчик:

АНО Республики Коми «Центр развития
предпринимательства
Директор

Исполнитель:

_____ / С. В. Жеребцов /

М.П.

_____ / _____ /

М.П.

Форма
Акт (Протокол)
оказания информационно-консультационных услуг
в рамках акселерационной программы в 2022 году

Автономная некоммерческая организация Республики Коми «Центр развития предпринимательства», именуемый в дальнейшем «Оператор» в лице директора Жеребцова Сергея Владимировича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и _____ [полное наименование юридического лица в соответствии с учредительными документами], именуемый в дальнейшем «Участник» в лице _____ [наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии) представителя Участника], действующего на основании _____ [реквизиты документа, удостоверяющего полномочия представителя Участника], с другой стороны, совместно именуемые «Стороны», заключили настоящий Акт оказания информационно-консультационных услуг в рамках акселерационной программы в 2022 году о нижеследующем:

1. В соответствии с Меморандумом о сотрудничестве по акселерационной программе от "___" _____ 20__ г. (в дальнейшем - "Меморандум") Оператор оказал Участнику следующие информационно-консультационные услуги:

Период оказания услуг	Наименование услуги	Количество
с "___" _____ 20__ г. по "___" _____ 20__ г.		

2. Оказанные Оператором услуги соответствуют условиям Меморандума, выполнены в установленные по соглашению Сторон сроки и полностью приняты Участником.

3. Участник не имеет претензий к Оператору относительно качества и объема оказанных услуг.

4. Информационно-консультационные услуги считаются принятыми Участником, если в течение 5 (пяти) календарных дней Участник не подпишет настоящий Акт или не предоставит мотивированный отказ от его подписания.

5. Настоящий Акт составлен и подписан в двух экземплярах, имеющих равную силу, по одному для каждой из Сторон.

ФОРМА СОГЛАСОВАНА
ПОДПИСИ СТОРОН:

Заказчик:

АНО Республики Коми «Центр развития
предпринимательства
Директор

Исполнитель:

_____ / С. В. Жеребцов /

_____ / _____ /

М.П.

М.П.

Критерии оценок заявок	Содержание критерия	Коэффициент значимости (КЗ)	Значимость критерия в процентах
1. Цена договора	<p>Максимальное количество баллов по показателю – 100.</p> <p>При оценке заявок по критерию «цена договора» лучшим условием исполнения договора по указанному критерию признается предложение участника конкурса с наименьшей ценой договора.</p> <p>Порядок оценки:</p> <p>Значимость критерия: 40 %</p> <p>Коэффициент значимости критерия: $40/100=0,40$</p> <p>Количество баллов, присуждаемых по критерию оценки «цена договора» ($ЦБ_i$), определяется по формуле:</p> $ЦБ_i = \frac{Ц_{min}}{Ц_i} \times 100,$ <p>где:</p> <p>$Ц_i$ - предложение участника закупки, заявка (предложение) которого оценивается;</p> <p>$Ц_{min}$ - минимальное предложение из предложений по критерию оценки, сделанных участниками закупки.</p>	0,4	40%
2. Опыт участников закупки	<p>Максимальное количество баллов по показателю – 100.</p> <p>Порядок оценки:</p> <p>Значимость критерия: 60 %</p> <p>Коэффициент значимости критерия: $60/100=0,60$</p> <p>Максимальное количество баллов по показателю – 60</p> <p>Оценивается предложение участника о количестве исполненных участником закупки договоров (контрактов) сопоставимого характера за период с 2019 по 2022 год.</p> <p>Услугами сопоставимого характера и объема будут считаться услуги по проведению акселерационной программы Школы экспорта РЭЦ «Экспортный форсаж».</p> <p>Приведенные сведения подтверждаются предоставлением копий договоров (контрактов) и актов к ним.</p> <p>Оценка проводится на основе сведений, приведенных участником конкурса в соответствии с Формой 1 (является приложением к конкурсной документации).</p> <p>Количество баллов, присуждаемых по показателю критерия, определяется по формуле:</p> $НЦБ(О)_i = 100 \times (К_i / K_{max}),$ <p>где:</p> <p>K_i - предложение участника закупки о числе ранее оказанных услуг, соответствующих установленным выше требованиям, заявка (предложение) которого оценивается;</p> <p>K_{max} - максимальное предложение из предложений по критерию оценки (наибольшее число ранее оказанных услуг,</p>	0,6	60%

	<p>соответствующих установленным выше требованиям), сделанных участниками закупки. Отсутствие в указанный период у участника закупки подтвержденного опыта, соответствующего установленному содержанию показателя критерия — К1 = 0 баллов</p>	
<p>Итоговый рейтинг</p>	<p>Итоговый рейтинг i-й заявки определяется путем сложения рейтингов по стоимостному и стоимостному критериям оценки, предусмотренных Конкурсной документацией, умноженных на их значимость, по следующей формуле:</p> $R_i = ЦБ_i \times КЗцены + Баллы \text{ за опыт} \times КЗопыт$ <p>где:</p> <p>R_i - итоговый рейтинг Заявки i-го Участника;</p> <p>ЦБ_i - значимость стоимостного критерия оценки (критерия «цена договора»);</p> <p>КЗцены = 0,4 (что составляет 40%);</p> <p>КЗопыт = 0,6 (что составляет 60%);</p> <p>При этом сумма значимостей критериев оценки Заявки составляет 100%.</p> <p>Победителем признается участник закупки, заявке (предложению) которого присвоен самый высокий итоговый рейтинг. Заявке (предложению) такого участника закупки присваивается первый порядковый номер. На основании результатов оценки заявок на участие в конкурсе конкурсная комиссия присваивает каждой заявке на участие в конкурсе порядковый номер в порядке уменьшения степени выгоды, содержащихся в них, условий исполнения договора. Заявке на участие в конкурсе, порядком содержания лучших условий исполнения договора, присваивается первый номер. В случае, если в нескольких заявках на участие в конкурсе содержатся одинаковые условия исполнения договора, меньший порядковый номер присваивается заявке на участие в конкурсе, которая поступила ранее других заявок на участие в конкурсе, содержащих такие же условия. Победителем конкурса признается участник конкурса, который предложил лучшие условия исполнения договора на основе критериев, указанных в конкурсной документации, и заявке на участие в конкурсе, которому присвоен первый номер.</p> <p>Все расчеты производятся по правилам математического округления, число десятичных знаков после запятой два.</p>	

Формы документов, подаваемые в составе заявки

Форма № 1

Наименование _____

**СВЕДЕНИЯ ОБ ОПЫТЕ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ ПО АКСЕЛЕРАЦИОННОЙ ПРОГРАММЕ ШКОЛЫ ЭКСПОРТА РЭЭ
«ЭКСПОРТШЕЙФОРСАЖ»**

Наименование _____

участника _____

Общий опыт выполнения услуг:

№	Предмет договора/контракта	Наименование заказчика адрес и контактный телефон/факс заказчика, контактное лицо	Сумма всего договора/контракта по завершению или на дату присуждения текущего договора/контракта или причитающейся доли договора/контракта, руб.	Дата заключения/ завершения (месяц, год, процент выполнения)	Роль (исполнитель, субподрядчик, партнер) и объем услуги по договору/контракту, %	Сведения о претензиях заказчика к исполнению обязательств	Примечание, наличие прилагаемых отзывов от заказчиков (есть/нет)
1.							
...							

_____ полное наименование должности уполномоченного лица участника

_____ и подпись

_____ Фамилия и инициалы

МП

ПРОЕКТ

На бланке организации (при наличии)

От кого (Наименование организации для юридического лица; фамилия, имя, отчество для физического лица)

ЗАЯВКА

на участие в конкурсе на право заключения договора на _____
(указать наименование предмета конкурса).

1. Изучив извещение и техническое задание (включая все изменения) на право заключения вышеуказанного договора, применимые к данному конкурсу законодательство и нормативные правовые акты _____ (наименование участника процедуры закупки) в лице, _____ (наименование должности участника конкурса, его Ф.И.О. и основание полномочий) сообщает о согласии участвовать в конкурсе и безоговорочно принимает установленные в извещении, техническом задании и проекте договора требования.

2. Мы согласны участвовать в вышеуказанной закупке на следующих условиях:

№ п/п	Наименование услуги	Кол-во	Цена договора (руб.)
1	Ценовые предложения		
1.1			Указывается цена договора (цифрами и прописью), со ссылкой на приложение к заявке.

Настоящая заявка имеет правовой статус оферты и действует вплоть до истечения срока, отведенного на заключение договора, но не менее, чем в течение 60 (шестидесяти) дней с даты окончания срока подачи заявок, установленной в извещении.

3. Настоящей заявкой декларируем о соответствии участника конкурса _____ (наименование участника процедуры закупки) следующим обязательным требованиям:

1) соответствие участника закупки требованиям законодательства Российской Федерации к лицам, осуществляющим поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, которые являются предметом закупки;

2) соответствие участника закупки требованиям документации о конкурентной закупке и настоящего Положения;

3) непроведение ликвидации участника закупки - юридического лица и отсутствие решения арбитражного суда о признании участника закупки - юридического лица, индивидуального предпринимателя банкротом и решения об открытии конкурсного производства;

4) неприостановление деятельности участника закупки в порядке, предусмотренном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях, на день подачи заявки или конверта с заявкой от участника;

4. В случае определения нас победителем закупки мы берем на себя обязательства подписать договор с АНО Республики Коми «Центр развития предпринимательства» в соответствии с требованиями технического задания и условиями нашего предложения.

5. В случае если наша заявка является единственной, поданной заявкой на участие в конкурсе и, она соответствует установленным требованиям, либо если по результатам рассмотрения заявок на участие в конкурсе только наша заявка соответствует установленным требованиям, мы согласны подписать договор с Автономной некоммерческой организацией Республики Коми «Центр развития предпринимательства» в соответствии с установленными требованиями условиями нашего предложения, но не выше начальной (максимальной) цены договора.

6. Информация об участнике процедуры закупки:

Полное наименование _____ (для физического лица - фамилия, имя и отчество)

Организационно-правовая форма _____

Адрес места нахождения _____ (для физического лица – адрес регистрации по месту постоянного или временного проживания)

Почтовый адрес _____ (для физического лица – адрес фактического проживания, не заполняется при совпадении с адресом места нахождения или регистрации)

ИНН _____

КПП _____

ОГРН _____

ОКПО _____

ОКОПФ _____

ОКТМО _____

ОКВЭД _____

Наименование обслуживающего банка _____

Расчетный счет _____

Корреспондентский счет _____

Код БИК _____

Сведения о применении упрощенной системы налогообложения _____ (в случае применения участником процедуры закупки упрощенной системы налогообложения)

Фамилия, имя, отчество, должность контактного лица участника процедуры закупки _____

Номер контактного телефона _____

Адрес электронной почты _____

7. В соответствии с Федеральным законом от 27.07.2006 №152-ФЗ «О персональных данных» (далее – Закон № 152-ФЗ), _____ (наименование участника процедуры закупки) подтверждает получение в целях участия в настоящей закупке требуемых в соответствии с Законом № 152-ФЗ согласий на передачу и обработку всех персональных данных субъектов персональных данных, упомянутых в любой из частей заявки, а также направление в адрес таких субъектов персональных данных уведомлений об осуществлении обработки их персональных данных в АНО Республики Коми «Центр развития предпринимательства», зарегистрированному по адресу: ул. Ленина, д. 74, г. Сыктывкар, Республика Коми, Россия. Перечень действий с персональными данными, в отношении которых получены согласия, включает: обработку (в том числе совершение действий, предусмотренных пунктом 3 статьи 3 Закона № 152-ФЗ). Настоящее подтверждение действует в течение 1 (одного) года со дня его подписания.

8. Опись документов заявки, которые являются неотъемлемой частью нашей заявки и подтверждающие указанные сведения:

№ п/п	Наименование документа	Кол-во листов
1.	... [перечислить и указать объем каждого из прилагаемых к заявке документов]	
2.		
3.		
	Всего листов	

9. Настоящим гарантируем достоверность представленной нами в составе заявки информации. Все документы и сведения, входящие в состав заявки на участие в конкурсе, поданы от имени участника процедуры закупки, являются подлинными и достоверными.

Должность руководителя (лица, уполномоченного участника конкурса)

должность уполномоченного лица участника

подпись

фамилия и инициалы

М.П.

УТВЕРЖДАЮ
Директор АНО Республики Коми
«Центр развития предпринимательства»
С.В. Жеребцов
«23» *июня* 2022 года

ИЗВЕЩЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ КОНКУРСА

1. Наименование закупки: конкурс на право заключения договора на оказание услуги по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Коми в акселерации по программе Школы экспорта РЭЦ «Экспортный форсаж».

2. Способ закупки: конкурс.

3. Наименование заказчика, место нахождения, почтовый адрес, адрес электронной почты, номер контактного телефона, включая указание контактного лица:

Автономная некоммерческая организация Республики Коми «Центр развития предпринимательства» (АНО Республики Коми «Центр развития предпринимательства»), для нужд Центра поддержки экспорта.

Место нахождения: Россия, Республика Коми, 167000, г. Сыктывкар, ул. Ленина, д.74.

Почтовый адрес: Россия, Республика Коми, 167000, г. Сыктывкар, ул. Ленина, д.74.

Номер контактного телефона: 8 (8212) 44-60-25 (доб. 214)

Адрес электронной почты: ano@minek.rkomi.ru.

Контактное лицо: Кынева Александра Владимировна.

4. Организатор закупки: функции организатора конкурса выполняет заказчик.

5. Адрес в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», с использованием которой проводится закупка: <https://мойбизнес11.рф/>.

6. Предмет договора: оказание услуги по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Коми в акселерации по программе Школы экспорта РЭЦ «Экспортный форсаж».

7. Описание объекта закупки: определено Техническим заданием.

8. Сведения о начальной (максимальной) цене договора и порядок формирования начальной(максимальной) цены договора: 2 683 330 (два миллиона шестьсот восемьдесят три тысячи триста тридцать) рублей 00 копеек.

Цена Договора включает в себя все расходы, связанные с оказанием услуги (транспортные расходы, страхование, уплату налогов, таможенных пошлин, сборов и других обязательных платежей).

9. Срок, место и порядок предоставления документов о закупке:

Документы о закупке официально размещены и доступны для ознакомления в форме электронного документа без взимания платы в любое время с момента официального размещения извещения по адресу: <https://мойбизнес11.рф/>.

10. Дата начала, дата и время окончания срока подачи заявок на участие в закупке:

Дата начала подачи заявок: с момента опубликования извещения на ЭТЗП.

Дата окончания срока подачи заявок: «10» *июня* 2022 года в 10 часов 00 минут московского времени.

Заявки на участие в конкурсе подаются в запечатанных конвертах по адресу Заказчика, указанному в пункте 3 настоящего извещения.

11. Место, дата и время вскрытия конвертов: г. Сыктывкар, ул. Ленина, д. 74, 3 этаж, «10» *июня* 2022 года в 10:00.

12. Место, дата рассмотрения предложений участников закупки и подведения итогов конкурса: Республика Коми, г. Сыктывкар, ул. Ленина, д. 74, 3 этаж, «10» *июня* 2022 года с 10 часов 00 минут московского времени, подведение

итогов «10 июня 2022 года в 15 часов 00 минут московского времени.

13. Место оказания Услуги: Республика Коми, г. Сыктывкар, ул. Ленина, д. 74.

14. Сроки оказания Услуги: определены техническим заданием.

15. Форма, сроки и порядок оплаты товара: определены техническим заданием.

16. Требования к участникам закупки:

- 1) соответствие участника конкурса требованиям законодательства Российской Федерации к лицам, осуществляющим поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, которые являются предметом закупки;
- 2) соответствие участника конкурса требованиям документации о конкурентной закупке и Положения о закупке товаров, работ, услуг Автономной некоммерческой организации Республики Коми «Центр развития предпринимательства» (далее – Положение);
- 3) непроведение ликвидации участника конкурса – юридического лица и отсутствие решения арбитражного суда о признании участника закупки – юридического лица, индивидуального предпринимателя банкротом и решения об открытии конкурсного производства;
- 4) неприостановление деятельности участника конкурса в порядке, предусмотренном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях, на день подачи заявки;

17. Требования к содержанию, форме, оформлению и составу заявки на участие в конкурсе и порядок её подачи:

Заявки на участие в закупке подаются в запечатанном конверте по адресу Заказчика, указанному в пункте 3 настоящего извещения.

Заявка составляется по форме заявки, прилагаемой к настоящему извещению.

Заявка должна включать:

- 1) документ, содержащий сведения об участнике закупки, подавшем заявку: фирменное наименование (полное наименование) организации, организационно-правовая форма, место нахождения, почтовый адрес (для юридического лица), фамилия, имя, отчество, паспортные данные, сведения о месте жительства (для физического лица), номер контактного телефона;
 - 2) копии учредительных документов участника закупки (для юридических лиц);
 - 3) копии документов, удостоверяющих личность (для физических лиц);
 - 4) выписку из Единого государственного реестра юридических лиц (для юридических лиц) или Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (для индивидуальных предпринимателей), полученную не ранее чем за шесть месяцев до дня размещения на Сайте Заказчика извещения о проведении конкурса или нотариально заверенную копию такой выписки;
 - 5) документ, подтверждающий полномочия лица на осуществление действий от имени участника закупки - юридического лица (копия решения о назначении или об избрании физического лица на должность, в соответствии с которым такое физическое лицо обладает правом действовать от имени участника закупки без доверенности);
- б) документ, декларирующий соответствие участника закупки следующим требованиям:
- а) соответствие участника закупки требованиям законодательства Российской Федерации к лицам, осуществляющим поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг;
 - б) непроведение ликвидации участника закупки - юридического лица и отсутствие решения арбитражного суда о признании участника закупки - юридического лица, индивидуального предпринимателя банкротом и решения об открытии конкурсного производства;
 - в) неприостановление деятельности участника закупки в порядке, предусмотренном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях, на день подачи конверта с заявкой от участника закупки;

7) предложение о цене договора, о цене услуги и иные предложения по удовлетворению потребностей Заказчика;

8) обязательство отказать субъекту малого и среднего предпринимательства в предоставлении услуги по форме Приложения № 6 к настоящему извещению;

18. Документы, необходимые для сопоставления и оценки заявки:

Сведения об опыте оказания услуг по проведению акселерационной программы Школы экспорта РЭЦ «Экспортный форсаж» по форме № 1, являющейся приложением к настоящему извещению (копии договоров / контрактов и актов к указанным договорам/контрактам).

Участник имеет право подать только одну заявку на участие в конкурсе.

Документы в составе заявки представляются в печатном виде (на бумажном носителе). Все документы, в том числе, формы, заполненные в соответствии с требованиями документации о закупке и входящие в состав заявки, должны быть представлены участником процедуры закупки в печатном виде, подписаны надлежащим образом, в закрытом конверте.

Конверт с заявкой на участие в конкурсе подается участником закупки лично либо направляется посредством почты или курьерской службы.

Участник процедуры закупки вправе изменить или отозвать ранее поданную заявку в любое время до момента вскрытия конвертов с заявками комиссией по осуществлению закупок.

19. Форма, порядок, дата начала и дата окончания срока предоставления участникам закупки разъяснений положений конкурсной документации: любой участник закупки вправе направить Заказчику письменный запрос о разъяснении положений конкурсной документации. Не позднее трех рабочих дней со дня поступления такого запроса Заказчик направляет в письменной форме или в форме электронного документа разъяснения положений документации участнику закупки и одновременно размещает их на Сайте Заказчика без наименования участника закупок.

20. Критерии и порядок оценки и сопоставления заявок на участие в конкурсе:

Установлены приложением № 1 к конкурсной документации.

21.Срок заключения договора: с победителем закупки будет заключен договор в срок не позднее 7 (семи) рабочих дней после официального размещения протокола, которым были подведены итоги закупки. Заказчик вправе отказаться от заключения договора в течение 7 (семи) рабочих дней после официального размещения протокола, которым были подведены итоги закупки, уведомив об этом участника закупки, признанного победителем.

22. Срок отказа от проведения закупки: Решение об отказе от проведения конкурса может быть принято в любой момент до даты окончания подачи заявок.

Приложения:

- 1) Критерии и порядок оценки и сопоставления заявок на участие в конкурсе в 1 экз.
- 2) Техническое задание в 1 экз.
- 3) Проект Заявки в 1 экз.
- 4) Проект Договора в 1 экз.
- 5) Формы документов, подаваемые в составе заявке в 1 экз.
- 6) Обязательство в 1 экз.
- 7) Выписка из Методических рекомендаций по отбору предприятий для участия в экспортной акселерационной программе на базе инфраструктуры поддержки экспорта в субъектах РФ, утвержденных приказом АНО ДПО «Школа экспорта АО «Российский экспортный центр» от 27 ноября 2019 г. № 200

Формы документов, подаваемые в составе заявки

Форма № 1

Наименование _____

**СВЕДЕНИЯ ОБ ОПЫТЕ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ ПО АКСЕЛЕРАЦИОННОЙ ПРОГРАММЕ ШКОЛЫ ЭКСПОРТА РЭЦ
«ЭКСПОРТНЫЙ ФОРСАЖ»**

Наименование

участника _____

Общий опыт выполнения услуг:

№	Предмет договора/контракта	Наименование заказчика адрес и контактный телефон/факс заказчика, контактное лицо	Сумма всего договора/контракта по завершении или на дату присуждения текущего договора/контракта или причитающейся доли договора/контракта, руб.	Дата заключения/завершения (месяц, год, процент выполнения)	Роль (исполнитель, субподрядчик, партнер) и объем услуги по договору/контракту, %	Сведения о претензиях заказчика к исполнению обязательств	Примечание, наличие прилагаемых отзывов от заказчиков (есть/нет)
1.							
...							

полное наименование должности уполномоченного лица участника

подпись

Фамилия и инициалы

МП

ПРОЕКТ

На бланке организации (при наличии)

От кого (Наименование организации для юридического лица; фамилия, имя, отчество для физического лица)

ЗАЯВКА

на участие в конкурсе на право заключения договора на _____ (*указать наименование предмета конкурса*).

1. Изучив извещение и техническое задание (включая все изменения) на право заключения вышеуказанного договора, применимые к данному конкурсу законодательство и нормативные правовые акты _____ (*наименование участника процедуры закупки*) в лице, _____ (*наименование должности участника конкурса, его Ф.И.О. и основание полномочий*) сообщает о согласии участвовать в конкурсе и безоговорочно принимает установленные в извещении, техническом задании и проекте договора требования.

2. Мы согласны участвовать в вышеуказанной закупке на следующих условиях:

№ п/п	Наименование услуги	Кол-во	Цена договора (руб.)
1	Ценовые предложения		
1.1			<i>Указывается цена договора (цифрами и прописью), со ссылкой на приложение к заявке.</i>

Настоящая заявка имеет правовой статус оферты и действует вплоть до истечения срока, отведенного на заключение договора, но не менее, чем в течение 60 (шестидесяти) дней с даты окончания срока подачи заявок, установленной в извещении.

3. Настоящей заявкой декларируем о соответствии участника конкурса _____ (*наименование участника процедуры закупки*) следующим обязательным требованиям:

1) соответствие участника закупки требованиям законодательства Российской Федерации к лицам, осуществляющим поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, которые являются предметом закупки;

2) соответствие участника закупки требованиям документации о конкурентной закупке и настоящего Положения;

3) непроведение ликвидации участника закупки - юридического лица и отсутствие решения арбитражного суда о признании участника закупки - юридического лица, индивидуального предпринимателя банкротом и решения об открытии конкурсного производства;

4) неприостановление деятельности участника закупки в порядке, предусмотренном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях, на день подачи заявки или конверта с заявкой от участника;

4. В случае определения нас победителем закупки мы берем на себя обязательства подписать договор с АНО Республики Коми «Центр развития предпринимательства» в соответствии с требованиями технического задания и условиями нашего предложения.

5. В случае если наша заявка является единственной, поданной заявкой на участие в конкурсе и, она соответствует установленным требованиям, либо если по результатам рассмотрения заявок на участие в конкурсе только наша заявка соответствует установленным требованиям, мы согласны подписать договор с Автономной некоммерческой организацией Республики Коми «Центр развития предпринимательства» в соответствии с установленными требованиями условиями нашего предложения, но не выше начальной (максимальной) цены договора.

6. Информация об участнике процедуры закупки:

Полное наименование _____ (*для физического лица - фамилия, имя и отчество*)

Организационно-правовая форма _____

Адрес места нахождения _____ (*для физического лица – адрес регистрации по месту постоянного или временного проживания*)

Почтовый адрес _____ (*для физического лица – адрес фактического проживания, не заполняется при совпадении с адресом места нахождения или регистрации*)

ИНН _____
КПП _____
ОГРН _____
ОКПО _____
ОКОПФ _____
ОКТМО _____
ОКВЭД _____

Наименование обслуживающего банка _____

Расчетный счет _____

Корреспондентский счет _____

Код БИК _____

Сведения о применении упрощенной системы налогообложения _____ (в случае применения участником процедуры закупки упрощенной системы налогообложения)

Фамилия, имя, отчество, должность контактного лица участника процедуры закупки _____

Номер контактного телефона _____

Адрес электронной почты _____

7. В соответствии с Федеральным законом от 27.07.2006 №152-ФЗ «О персональных данных» (далее – Закон № 152-ФЗ), _____ (наименование участника процедуры закупки) подтверждает получение в целях участия в настоящей закупке требуемых в соответствии с Законом № 152-ФЗ согласий на передачу и обработку всех персональных данных субъектов персональных данных, упомянутых в любой из частей заявки, а также направление в адрес таких субъектов персональных данных уведомлений об осуществлении обработки их персональных данных в АНО Республики Коми «Центр развития предпринимательства», зарегистрированному по адресу: ул. Ленина, д. 74, г. Сыктывкар, Республика Коми, Россия. Перечень действий с персональными данными, в отношении которых получены согласия, включает: обработку (в том числе совершение действий, предусмотренных пунктом 3 статьи 3 Закона № 152-ФЗ). Настоящее подтверждение действует в течение 1 (одного) года со дня его подписания.

8. Опись документов заявки, которые являются неотъемлемой частью нашей заявки и подтверждающие указанные сведения:

№ п/п	Наименование документа	Кол-во листов
1.	...[перечислить и указать объем каждого из прилагаемых к заявке документов]	
2.		
3.		
	Всего листов	

9. Настоящим гарантируем достоверность представленной нами в составе заявки информации. Все документы и сведения, входящие в состав заявки на участие в конкурсе, поданы от имени участника процедуры закупки, являются подлинными и достоверными.

Должность руководителя (лица, уполномоченного участника конкурса)

должность уполномоченного лица участника

подпись

фамилия и инициалы

М.П.

ПРОТОКОЛ № 7/1-КНК

вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе на право заключения договора на оказание услуги по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Коми в акселерации по программе Школа экспорта РЭЦ "Экспортный форсаж"

Процедура: вскрытие конвертов с заявками на участие в конкурсе на право заключения договора на оказание услуги по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Коми в акселерации по программе Школа экспорта РЭЦ "Экспортный форсаж"

Место проведения вскрытия конвертов:

ул. Ленина, д. 74, г. Сыктывкар, 167000

Дата и время вскрытия конвертов:

10.06.2022, 10:00

Дата подписания протокола:

10.06.2022

Присутствующие члены комиссии по осуществлению закупок:

1. Зелянина Марина Борисовна – юрист АНО Республики Коми «Центр развития предпринимательства», секретарь комиссии.
2. Шатунова Юлия Викторовна - руководитель Центра инноваций социальной сферы, член комиссии.
3. Мартышина Алла Александровна – заместитель директора.

В связи с отсутствием председателя комиссии по закупкам, на основании пункта 1.6.3 Положения о закупке товаров, работ, услуг Автономной некоммерческой организации Республики Коми «Центр развития предпринимательства», на голосование поставлен вопрос о возложении функций председателя комиссии по закупкам на А.А. Мартышину.

Голосовали: «за» - единогласно.

Кворум (не менее половины от общего количества членов комиссии) имеется (присутствуют 3 члена из 5), комиссия вправе принимать решения.

1. В срок, указанный в извещении о проведении конкурса, было получено 2 (две) заявки на участие в конкурсе.
2. На процедуре вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе представители участников конкурса отсутствуют.
3. Непосредственно перед вскрытием конвертов с заявками на участие в конкурсе отзывать ранее поданных заявок, а также других заявок и уточнений к заявкам подано не было.
4. Комиссией вскрывается конверт с заявкой на участие в конкурсе под номером 001.

Конверт с заявкой не маркирован надлежащим образом. Печать организации на конверте отсутствует.

Заявка под номером 001 не прошита и не пронумерована. Количество листов, прилагаемых к заявке согласно описи – 71 (семьдесят один).

Наименование участника конкурса	Индивидуальный предприниматель Толкачев Александр Владимирович
Местонахождение	628400, Российская Федерация, Тюменская область, город Сургут
Дата и время подачи заявки	09 июня 2022 года, 11:10

4.1. Наличие сведений и документов, предусмотренных Положением о закупке товаров, работ, услуг Автономной некоммерческой организации Республики Коми «Центр развития предпринимательства» (далее – Положение) и конкурсной документацией, которые являются основанием для допуска к участию:

№ п/п	перечень документов, представленных участником конкурса, согласно конкурсной документации о проведении конкурса	Количество листов
1	Заявка на участие в конкурсе	4
2	Обязательство отказать субъекты малого и среднего предпринимательства в предоставлении услуги по форме приложения к извещению о проведении конкурса	1
3	Копия свидетельства о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя	1
4	Копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе	1
5	Копия паспорта	1
6	Сведения из реестра СМСП	1
7	Карта партнера	1
8	Копия соглашения о сотрудничестве с Акционерным обществом "Российский экспортный центр" от 30.06.2021 № 546-2021	11
9	Копия рекомендательного письма	1

4.2. Наличие сведений и документов, содержащихся в заявке на участие в конкурсе и соответствующих критериям оценки и сопоставления заявок:

№ п/п	Перечень документов, представленных участником конкурса, согласно заявке	Количество листов
1.	Сведения о наличии у участника опыта оказания услуг по акселерационной программе школы экспорта РЭЦ "Экспортный форсаж" (форма № 1)	3
2.	Копия договора на оказание услуг по наставничеству и проведению модулей акселерационной программы на базе ЦПЭ "Экспортный форсаж" для субъектов малого и среднего предпринимательства от 29.10.2020 № 011/Д20-ЦПЭ и копии актов к нему	19
3.	Копия договора на оказание услуг по наставничеству и проведению модулей акселерационной программы на базе ЦПЭ "Экспортный форсаж" для субъектов малого и среднего предпринимательства от 06.07.2021 № 002/Д21-ЦПЭ и копии актов к нему	9
4.	Копия договора на оказание услуг по комплексной организации участия субъектов малого и среднего предпринимательства Тюменской области в Акселерационной программе "Экспортный Форсаж" от 01.09.2021 № 361/21 и копия акта к нему	8
5.	Копия договора возмездного оказания услуг по организации и проведению Акселерационной программы "Экспортный форсаж" для субъектов малого и среднего предпринимательства Калининградской области от 13.09.2021 № 101/2021-Э и копия акта к нему	7
6.	Копия договора на оказании услуг по комплексной организации участия субъектов малого и среднего предпринимательства Тюменской области в Акселерационной программе "Экспортный форсаж" от 20.04.2022 № 81/2022	8

4.3. Критерии оценки и сопоставления заявок на участие в конкурсе:

№ п/п	Наименование критерия оценки и сопоставления заявок на участие в конкурсе	Предложение участника размещения заказа
1.	Цена договора	2 490 000 (два миллиона четыреста

		девятью тысячами) рублей 00 коп.
2.	Сведения о наличии у участника опыта оказания услуг по акселерационной программе школы экспорта РЭЦ "Экспортный форсаж"	Подтверждается документально

5. Комиссией вскрывается конверт с заявкой на участие в конкурсе под номером 002.

Конверт с заявкой не маркирован надлежащим образом. Печать организации на конверте отсутствует.

Заявка под номером 002 не прошита и не пронумерована. Количество листов, прилагаемых к заявке согласно описи – 127 (сто двадцать семь).

Наименование участника конкурса	Общество с ограниченной ответственностью "Солоджи Эксперт"
Местонахождение	625018, Российская Федерация, Тюменская область, город Тюмень, ул. Московский тракт, д. 179/1
Дата и время подачи заявки	09 июня 2022 года, 12:40

5.1. Наличие сведений и документов, предусмотренных Положением о закупке товаров, работ, услуг Автономной некоммерческой организации Республики Коми «Центр развития предпринимательства» (далее – Положение) и конкурсной документацией, которые являются основанием для допуска к участию:

№ п/п	перечень документов, представленных участником конкурса, согласно конкурсной документации о проведении конкурса	Количество листов
1	Заявка на участие в конкурсе	3
2	Выписка из ЕГРЮЛ	8
3	Копия устава	7
4	Лист записи о регистрации изменений, внесенных в учредительные документы (копия)	1
5	Копия решения единственного участника (учредителя) о назначении директора от 01.07.2021 № 7	1
6	Копия решения единственного участника (учредителя) о внесении изменений в Устав от 20.01.2020 № 1	1
7	Копия доверенности, выданная Воллерт Ольге Александровне	1
8	Обязательство отказать субъекты малого и среднего предпринимательства в предоставлении услуги по форме приложения к извещению о проведении конкурса	1
9	Копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе	1
10	Копия свидетельства о государственной регистрации юридического лица	1
11	Копия информационного письма ИФНС России по г. Тюмени от 14.02.2021 № 34	1
12	Копия соглашения о сотрудничестве с Акционерным обществом "Российский экспортный центр" от 25.12.2020 № 1543-2020	7
13	Копия лицензионного договора от 25.12.2020 № 1543-2020	6
14	Копия благодарственного письма от Некоммерческой организации "Алтайский фонд развития малого и среднего предпринимательства" от 15.01.2021 № 06/16	1
15	Копия благодарственного письма от АНО "Центр поддержки экспорта Кузбасса" от 24.11.2021 № 89	1
16	Копия благодарственного письма от Агентства развития производственных систем и компетенций от 03.12.2021 № УБ/1-504	1
17	Копия благодарственного письма от Центра поддержки экспорта	1

	Саратовской области от 28.12.2020 № 2020/12/28-1	
18	Копия благодарственного письма от Фонда "Региональный центр развития предпринимательства Самарской области" от 09.12.2021 № б/н	1
19	Копия благодарственного письма от Общества с ограниченной ответственностью "Берта" от 01.12.2021 № 135	1
20	Копия благодарственного письма от Общества с ограниченной ответственностью "Бецема-Трейд" от 13.12.2021 № 1324/03-2021	1
21	Копия благодарственного письма от Общества с ограниченной ответственностью торговый дом "Кант" от 30.12.2021 № 1230/6	1
22	Копия благодарственного письма от Общества с ограниченной ответственностью "Промбаза" от 17.11.2021 № 25	1
23	Копия благодарственного письма от Общества с ограниченной ответственностью "Инжкомцентр" от 28.12.2021 № 117	1
24	Копия благодарственного письма от Общества с ограниченной ответственностью "Агротрейд" от 13.0.2021 б/н	1
25	Копия благодарственного письма от Общества с ограниченной ответственностью "Грейн" б/н б/д	1
26	Копия благодарственного письма от Общества с ограниченной ответственностью "Электрум" от 25.03.2022 б/н	1
27	Копия благодарственного письма от Промпринт от 30.11.2021 № 347	1
28	Копия благодарственного письма от Промпринт от 30.11.2021 № 350	1
29	Копия благодарственного письма Общества с ограниченной ответственностью "Ликеро-водочный завод "Стрижамент" от 01.12.2021 б/н	1
30	Копия благодарственного письма Общества с ограниченной ответственностью "Хазар" от 01.12.2021 № 140	1
31	Копия благодарственного письма Общества с ограниченной ответственностью "Трокот" от 16.12.2021 № 384	1
32	Копия удостоверения о повышении квалификации Воллерт О.А. по программе "Экспортный форсаж для тренеров"	1
33	Копия удостоверения о повышении квалификации Воллерт О.А. по программе "Экспортный форсаж для специалистов"	1
34	Копия удостоверения о повышении квалификации Ткаченко М.Е. по программе "Коучинговые технологии в работе наставника"	1
35	Копия удостоверения о повышении квалификации Ткаченко М.Е. по программе "Экспортный форсаж для специалистов"	1
36	Копия удостоверения о повышении квалификации Доротов М.А. по программе "Экспортный форсаж для тренеров"	1
37	Копия удостоверения о повышении квалификации Доротов М.А. по программе "Экспортный форсаж для специалистов"	1
38	Копия удостоверения о повышении квалификации Жигулина И.В. по программе "Экспортный форсаж для тренеров"	1
39	Копия сертификата Ткаченко М.Е.	1
40	Копия сертификата Воллерт О.А.	1
41	Копия сертификата Бережного А.В.	1

5.2. Наличие сведений и документов, содержащихся в заявке на участие в конкурсе и соответствующих критериям **оценки и сопоставления заявок:**

№ п/п	Перечень документов, представленных участником конкурса, согласно заявке	Количество листов
-------	--	-------------------

ПРОТОКОЛ № 7/1-КНК вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе на право заключения договора на оказание услуги по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Коми в акселерации по программе Школа экспорта РЭЦ "Экспортный форсаж"

1.	Сведения о наличии у участника опыта оказания услуг по акселерационной программе школы экспорта РЭЦ "Экспортный форсаж" (форма № 1)	3
2.	Копия договора на оказание услуг по организации и проведению акселерационной программы "Экспортный форсаж" для субъектов малого и среднего предпринимательства Кемеровской области-Кузбасса от 02.08.2021 № ЦПЭ/19-10-1 и копия акта к нему	6
3.	Копия договора на оказание услуг по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства в акселерационной программе "Экспортный форсаж" от 04.10.2021 № 04102021-МЭ/СЭ и копия акта к нему	9
4.	Копия договора на оказание услуг по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства в акселерационной программе "Экспортный форсаж" от 11.0.2020 № 110920	10
5.	Копия договора на оказание услуг по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства в акселерационной программе "Экспортный форсаж" от 01.06.2021 № 32/ФБ-ЦПЭ и копия акта к нему	7
6.	Копия договора на оказание услуг по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства в акселерационной программе "Экспортный форсаж" от 12.08.2021 № 1208/21-СЭ и копия акта к нему	5
7.	Копия договора на оказание услуг по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства в акселерационной программе "Экспортный форсаж" от 04.02.2021 № 04/02/21-Эм и копия акта к нему	6
8.	Копия договора на оказание услуг по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства в акселерационной программе "Экспортный форсаж" от 12.08.2021 № ФП-2021/812 и копия акта к нему	5
9.	Копия договора от 09.08.2021 № 499 и копия акта к нему	9
10.	Копия договора от 17.05.2021 № 27/1-АП и копия акта к нему	8

5.3. Критерии оценки и сопоставления заявок на участие в конкурсе:

№ п/п	Наименование критерия оценки и сопоставления заявок на участие в конкурсе	Предложение участника размещения заказа
3.	Цена договора	2 650 000 (два миллиона шестьсот пятьдесят тысяч) рублей 00 коп.
4.	Сведения о наличии у участника опыта оказания услуг по акселерационной программе школы экспорта РЭЦ "Экспортный форсаж"	Подтверждается документально

6. Комиссия проведет рассмотрение заявки на участие в конкурсе, в сроки, указанные в извещении о проведении конкурса.

7. Протокол вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе подлежит размещению на официальном сайте <https://мойбизнес11.рф/>.

Председатель комиссии по закупкам: _____ А.А. Мартышина

Члены Комиссии:

_____ Ю.В. Шатунова

_____ М.Б. Зелянина

ПРОТОКОЛ № 7/2-КНК
рассмотрения заявок на участие в конкурсе на право заключения договора на оказание услуги по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Коми в акселерации по программе Школа экспорта РЭЦ "Экспортный форсаж"

Процедура: рассмотрение заявок на участие в конкурсе на право заключения договора на оказание услуги по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Коми в акселерации по программе Школа экспорта РЭЦ "Экспортный форсаж".

Место проведения рассмотрения заявок:

ул. Ленина, д. 74, г. Сыктывкар, 167000

Дата и время рассмотрения заявок:

10.06.2022, 10:00

Дата подписания протокола:

10.06.2022

Присутствующие члены комиссии по осуществлению закупок:

1. Зелянина Марина Борисовна – юрист АНО Республики Коми «Центр развития предпринимательства», секретарь комиссии.
2. Шатунова Юлия Викторовна - руководитель Центра инноваций социальной сферы, член комиссии.
3. Мартышина Алла Александровна – заместитель директора.

В связи с отсутствием председателя комиссии по закупкам, на основании пункта 1.6.3 Положения о закупке товаров, работ, услуг Автономной некоммерческой организации Республики Коми «Центр развития предпринимательства», на голосование поставлен вопрос о возложении функций председателя комиссии по закупкам на А.А. Мартышину

Голосовали: «за» - единогласно.

Кворум (не менее половины от общего количества членов комиссии) имеется (присутствуют 3 члена из 5), комиссия вправе принимать решения.

1. Процедура вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе проходила 10 июня 2022 года по адресу: 167000, г. Сыктывкар, ул. Ленина, д. 74. Начало – 10:00 по московскому времени (Протокол вскрытия конвертов с заявками на участие в Конкурсе от 10 июня 2022 года № 7/1-КНК).

На участие в конкурсе подано 2 (две) заявки.

Комиссией рассмотрена заявка на участие в конкурсе:

Регистрационный номер	Наименование участника	Местонахождение участника, ИНН, ОГРН
001	Индивидуальный предприниматель Толкачев Александр Владимирович	628400, Российская Федерация, Тюменская область, город Сургут ИНН 860222049945 ОГРН 312860224200096
002	Общество с ограниченной ответственностью "Солоджи Эксперт"	625018, Российская Федерация, Тюменская область, город Тюмень, ул. Московский тракт, д. 179/1 ИНН 7202224359 ОГРН 1117232059218

2. Комиссия рассмотрела заявку Индивидуального предпринимателя Толкачева А.В. на участие в конкурсе на соответствие требованиям, установленным Положением о закупке товаров, работ, услуг Автономной некоммерческой организации Республики Коми «Центр развития предпринимательства» (далее – Положение о закупке) и извещением о проведении конкурса.

Комиссия пришла к выводу, что заявка на участие в конкурсе и подавший ее участник соответствуют требованиям, установленным Положением о закупке и извещением о проведении конкурса, на голосование поставлен вопрос: о допуске к участию в конкурсе и признании Индивидуального предпринимателя Толкачева А.В. участником конкурса.

ГОЛОСОВАЛИ:

Члены Конкурсной комиссии	За/против/воздержался
Зелянина М.Б.	За
Мартышина А.А.	За
Шатунова Ю.В.	За

Комиссия единогласно приняла решение: допустить к участию в конкурсе и признать участником конкурса Индивидуального предпринимателя Толкачева А.В.

3. Комиссия рассмотрела заявку Общества с ограниченной ответственностью "Солоджи эксперт" на участие в конкурсе на соответствие требованиям, установленным Положением о закупке и извещением о проведении конкурса.

Комиссия пришла к выводу, что заявка на участие в конкурсе и подавший ее участник соответствуют требованиям, установленным Положением о закупке и извещением о проведении конкурса, на голосование поставлен вопрос: о допуске к участию в конкурсе и признании Общества с ограниченной ответственностью "Солоджи эксперт" участником конкурса.

ГОЛОСОВАЛИ:

Члены конкурсной комиссии	За/против/воздержался
Зелянина М.Б.	За
Мартышина А.А.	За
Шатунова Ю.В.	За

Комиссия единогласно приняла решение: допустить к участию в конкурсе и признать участником конкурса Общество с ограниченной ответственностью "Солоджи эксперт".

4. Протокол рассмотрения заявок на участие в конкурсе будет размещен на официальном сайте <https://мойбизнес11.рф/>.

Председатель комиссии по закупкам: _____  А.А. Мартышина

Члены комиссии:

_____  Ю.В. Шатунова

_____  М.Б. Зелянина

Секретарь комиссии

ПРОТОКОЛ № 7/3-КНК

подведения итогов на участие в конкурсе на право заключения договора на оказание услуги по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Коми в акселерации по программе Школа экспорта РЭЦ "Экспортный форсаж"

Процедура: подведение итогов конкурса на право заключения договора на оказание услуги по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Коми в акселерации по программе Школа экспорта РЭЦ "Экспортный форсаж".

Место подведения итогов:

ул. Ленина, д. 74, г. Сыктывкар, 167000

Дата и время подведения итогов:

10.06.2022, 15:00

Дата подписания протокола:

10.06.2022

Присутствующие члены комиссии по осуществлению закупок:

1. Зелянина Марина Борисовна – юрист АНО Республики Коми «Центр развития предпринимательства», секретарь комиссии.
2. Мартышина Алла Александровна – заместитель директора.
3. Шатунова Юлия Викторовна - руководитель Центра инноваций социальной сферы, член комиссии.

В связи с отсутствием председателя комиссии по закупкам, на основании пункта 1.6.3 Положения о закупке товаров, работ, услуг Автономной некоммерческой организации Республики Коми «Центр развития предпринимательства», на голосование поставлен вопрос о возложении функций председателя комиссии по закупкам на А.А. Мартышину.

Голосовали: «за» - единогласно.

Кворум (не менее половины от общего количества членов комиссии) имеется (присутствуют 3 члена из 5), комиссия вправе принимать решения.

1. Процедура вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе проходила 10 июня 2022 года по адресу: 167000, г. Сыктывкар, ул. Ленина, д. 74. Начало – 10:00 по московскому времени (Протокол вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе от 10 июня 2022 года № 7/1-КНК).

2. Процедура рассмотрения заявок на участие в конкурсе проходила 10 июня 2022 года по адресу: 167000, г. Сыктывкар, ул. Ленина, д. 74. Начало – 10:00 по московскому времени (Протокол рассмотрения заявок на участие в конкурсе от 10 июня 2022 года № 7/2-КНК).

3. На основании результатов рассмотрения заявок на участие в конкурсе комиссия приняла решение о допуске к участию в конкурсе и признании участниками конкурса:

Наименование участника	Индивидуальный предприниматель Толкачев Александр Владимирович	Общество с ограниченной ответственностью "Солоджи Эксперт"
Местонахождение	628400, Российская Федерация, Тюменская область, город Сургут	625018, Российская Федерация, Тюменская область, город Тюмень, ул. Московский тракт, д. 179/1

Дата и время подачи заявки	09 июня 2022 года, 11:10	09 июня 2022 года, 12:40
Ценовое предложение	2 490 000,00 руб.	2 650 000,00 руб.

4. Результаты оценки заявок на участие в конкурсе с указанием решения комиссии о присвоении каждой заявке значения по каждому из предусмотренных критериев оценки.

4.1. Критерий "Цена договора"

Максимальное количество баллов по показателю – 100.

При оценке заявок по критерию «цена договора» лучшим условием исполнения договора по указанному критерию признается предложение участника конкурса с наименьшей ценой договора.

Порядок оценки:

Значимость критерия: 40 %

Коэффициент значимости критерия: 40/100=0,40

Количество баллов, присуждаемых по критерию оценки «цена договора» (ЦБ_i), определяется по формуле:

$$ЦБ_i = \frac{Ц_{min}}{Ц_i} \times 100$$

где:

$Ц_i$ - предложение участника закупки, заявка (предложение) которого оценивается;

$Ц_{min}$ - минимальное предложение из предложений по критерию оценки, сделанных участниками закупки.

4.1.1. Расчет критерия "Цена договора" для Индивидуального предпринимателя Толкачева А.В.:

$$2\,490\,000 / 2\,490\,000 \times 100 = 100$$

4.1.2. Расчет критерия "Цена договора" для Общества с ограниченной ответственностью "Солоджи эксперт":

$$2\,490\,000 / 2\,650\,000 \times 100 = 93,9$$

4.2. Критерий "Опыт участников закупки"

Порядок оценки:

Значимость критерия: 60 %

Коэффициент значимости критерия: 60/100=0,60

Оценивается предложение участника о количестве исполненных участником закупки договоров (контрактов) сопоставимого характера за период с 2019 по 2022 год.

Услугами сопоставимого характера и объема будут считаться услуги по проведению акселерационной программы Школы экспорта РЭЦ «Экспортный форсаж».

Приведенные сведения подтверждаются предоставлением копий договоров (контрактов) и

ПРОТОКОЛ № 7/3-КНК подведения итогов на участие в конкурсе на право заключения договора на оказание услуги по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Коми в акселерации по программе Школа экспорта РЭЦ "Экспортный форсаж"

актов к ним.

Оценка проводится на основе сведений, приведенных участником конкурса в соответствии с Формой 1 (является приложением к конкурсной документации).

Количество баллов, присуждаемых по показателю критерия, определяется по формуле:

$$НЦБ(О)_i = 100 \times (K_i / K_{max}),$$

где:

K_i - предложение участника закупки о числе ранее оказанных услуг, соответствующих установленным выше требованиям, заявка (предложение) которого оценивается;

K_{max} - максимальное предложение из предложений по критерию оценки (наибольшее число ранее оказанных услуг, соответствующих установленным выше требованиям), сделанных участниками закупки.

Отсутствие в указанный период у участника закупки подтвержденного опыта, соответствующего установленному содержанию показателя критерия – $K_i = 0$ баллов

4.2.1. Расчет критерия "Опыт участников закупки" для Индивидуального предпринимателя Толкачева А.В.:

$$100 \times (4/8) = 50$$

Предложение участника закупки о числе ранее оказанных услуг, соответствующих установленным требованиям составляет 4 (к договору на оказании услуг по комплексной организации участия субъектов малого и среднего предпринимательства Тюменской области в Акселерационной программе "Экспортный форсаж" от 20.04.2022 № 81/2022 не приложен акт оказанных услуг. Таким образом, комиссия не может сделать вывод о надлежащем исполнении указанного договора участником закупки).

4.2.2. Расчет критерия "Опыт участников закупки" для Общества с ограниченной ответственностью "Солоджи эксперт":

$$100 \times (8/8) = 100$$

Предложение участника закупки о числе ранее оказанных услуг, соответствующих установленным требованиям составляет 8 (к договору на оказание услуг по обеспечению участия субъектов малого и среднего предпринимательства в акселерационной программе "Экспортный форсаж" от 11.0.2020 № 110920 не приложен акт оказанных услуг. Таким образом, комиссия не может сделать вывод о надлежащем исполнении указанного договора участником закупки).

4.3. Итоговый рейтинг

Итоговый рейтинг i -й заявки определяется путем сложения рейтингов по стоимостному и нестоимостному критериям оценки, предусмотренных Конкурсной документацией, умноженных на их

значимость, по следующей формуле:

$$R_i = ЦБ_i \times КЗцены + Баллы за опыт \times КЗопыт$$

где:

R_i - итоговый рейтинг Заявки i -го Участника;

ЦБ i - значимость стоимостного критерия оценки (критерия «цена договора»);

КЗцены = 0,4 (что составляет 40%);

КЗОпыт = 0,6 (что составляет 60%);

При этом сумма значимостей критериев оценки Заявки составляет 100%.

4.3.1. Итоговый рейтинг заявки Индивидуального предпринимателя Толкачева А.В.

$$100 \times 0,4 + 50 \times 0,6 = 70$$

4.3.2. Итоговый рейтинг заявки Общества с ограниченной ответственностью "Солоджи эксперт":


$$93,9 \times 0,4 + 100 \times 0,6 = 97,56$$

5. Победителем признается участник закупки, заявке которого присвоен самый высокий итоговый рейтинг. Заявке такого участника закупки присваивается первый порядковый номер. На основании результатов оценки заявок на участие в конкурсе конкурсная комиссия присваивает каждой заявке на участие в конкурсе порядковый номер в порядке уменьшения степени выгоды, содержащихся в них условий исполнения договора. Заявке на участие в конкурсе, в которой содержатся лучшие условия исполнения договора, присваивается первый номер.

Наименование участника	Итоговый рейтинг заявки	Порядковый номер в порядке уменьшения степени выгоды
Общество с ограниченной ответственностью "Солоджи эксперт"	97,56	1
Индивидуальный предприниматель Толкачев А.В.	70	2

Победителем конкурса признано Общество с ограниченной ответственностью "Солоджи эксперт".

Протокол подведения итогов на участие в конкурсе будет размещен на официальном сайте <https://мойбизнес11.рф/>.

Председатель комиссии по закупкам: _____  А.А. Мартышина

Члены комиссии:

_____  Ю.В. Шатунова

_____  М.Б. Зелянина

Секретарь комиссии