

РЕГЛАМЕНТ
оказания поддержки СМСП ВО по направлению деятельности
Центра поддержки экспорта Вологодской области АНО «Мой бизнес»

1. Общие положения

- 1.1.** Настоящий Регламент устанавливает порядок оказания поддержки Автономной некоммерческой организации «Агентство развития предпринимательства и инвестиций Вологодской области «Мой бизнес» (АНО «Мой бизнес») (далее – «Организация») по направлению деятельности Центра поддержки экспорта Вологодской области (далее – «ЦПЭ»).
- 1.2.** ЦПЭ является структурным подразделением Организации и осуществляет свою деятельность в соответствии с Приказом Минэкономразвития России от 25.09.2019 N 594, а также Уставом Организации, настоящим Регламентом о порядке оказания поддержки СМСП ВО, зарегистрированным в установленном порядке на территории Вологодской области, по направлению деятельности ЦПЭ (далее – «Регламент»), приказами, положениями и иными документами Организации.
- 1.3.** Настоящий Регламент, иные материалы и сведения о предоставлении поддержки размещаются на официальном сайте Организации.
- 1.4.** Вид Поддержки: информационно-консультационная.

2. Термины, используемые в Регламенте

- 2.1.** Субъекты малого и среднего предпринимательства Вологодской области (СМСП ВО) – хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), зарегистрированные на территории Вологодской области и отнесенные в соответствии с условиями, установленными Федеральным законом от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», к малым, микропредприятиям и средним предприятиям, включенным в единый реестр СМСП ВО.
- 2.2.** Организатор отбора – Организация, уполномоченная в соответствии с действующим законодательством оказывать предусмотренную настоящим Регламентом поддержку Заявителям.
- 2.3.** Заявитель – СМСП ВО, в том числе экспортно-ориентированные СМСП ВО, включенные в Единый реестр СМСП ВО (<https://rmsp.nalog.ru/>), и претендующие в соответствии с действующим законодательством и настоящим Регламентом на получение поддержки.
- 2.4.** Экспортно-ориентированные СМСП ВО – СМСП ВО, обратившиеся в ЦПЭ за поддержкой и занятые в секторе несырьевого экспорта, или планирующие осуществлять экспортную деятельность.
- 2.5.** Центр – ЦПЭ, являющийся структурным подразделением Организатора отбора.
- 2.6.** Сотрудник ЦПЭ – специалист Центра, выполняющий трудовой функционал по предоставлению поддержки.
- 2.7.** Привлеченная организация – юридическое лицо/гражданин РФ/ индивидуальный предприниматель, определенные Исполнителем по договору оказания поддержки по предоставлению того или иного вида поддержки в соответствии с Положением «О порядке приобретения товаров (работ, поддержки) Организатора отбора».
- 2.8.** Поддержка – поддержки, которые в соответствии с направлениями имущественного вноса Организации могут быть оказаны СМСП ВО по направлениям деятельности ЦПЭ.

2.9. Регламент – настоящий Регламент о предоставлении форм поддержки ЦПЭ Организации.

3. Цели предоставления поддержки

3.1. Содействие обеспечения условий ведения успешной деятельности СМСП ВО и повышения уровня информированности СМСП ВО о системных мерах государственной поддержки в области внешнеэкономической деятельности.

3.2. Содействие в продвижении на рынки иностранных государств российских товаров (работ, поддержки), результатов интеллектуальной деятельности, а также создания благоприятных условий для российских участников внешнеэкономической деятельности.

4. Требования, предъявляемые к Заявителям

4.1. В рамках настоящего Регламента Заявитель на момент подачи Заявки на оказание Поддержки должен соответствовать требованиям, предъявляемым к СМСП ВО, являющимся получателями поддержки согласно Постановлению Правительства Вологодской области от 01.04.2013 №339, также требованиям настоящего Регламента.

5. Информирование о порядке предоставления Поддержки, организации предоставления Поддержки

5.1. Предоставление Поддержки осуществляет Центр как собственными силами и средствами, так и силами Привлеченных организаций. Информация о всех поддержках, предоставляемых Центром на текущий календарный год, размещается на официальном сайте Организатора отбора. Дополнительно указанную информацию можно получить у специалистов Центра по телефону/ лично/ путем направления запроса/ онлайн-запроса.

5.2. Местонахождение: г. Вологда, ул. Маршала Конева, д. 15

5.3. График работы:

с понедельника по четверг: 8.00 – 17.00,
пятница: 8.00 – 16.00;
перерыв: 12.30-13.15.

5.4. Телефон: (8172) 500-112.

5.5. Адрес электронной почты: exp@mb35.ru, mail@mb35.ru

5.6. Сайт: мойэкспорт35.рф / мойбизнес35.рф

5.7. Консультации по порядку предоставления Поддержки могут оказываться сотрудниками Центра: на личном приеме/ по телефону/ по почте/ по электронной почте / с использованием форм обратной связи сайта Организации.

6. Виды поддержки, оказываемой Центром

6.1. В настоящем Регламенте регламентирован порядок предоставления следующих видов Поддержки Центром:

№ п.	Вид поддержки	Условие предоставления поддержки / объем поддержки
6.1.1.	Информирование и консультирование о существующих мерах поддержки экспортной деятельности (РЭЦ, ЦПЭ, субъекта РФ)	Предоставляется на постоянной и безвозмездной основе
6.1.2.	Организация и проведение ежегодного регионального конкурса "Экспортер года"	Предоставляется на постоянной и безвозмездной основе по запросу Заявителя в срок до 1 апреля года, следующего за годом, по итогам которого определяются номинанты из числа СМСП ВО

6.1.3.	Организация участия СМСП ВО в форумах, конференциях, круглых столах и других конгрессных мероприятиях по вопросам экспортной деятельности	Предоставляется на постоянной и безвозмездной основе*
6.1.4.	Проведение мастер-классов, экспортных семинаров, вебинаров и других информационно-консультационных мероприятий	Предоставляется на постоянной и безвозмездной основе по запросу Заявителя*
6.1.5.	Услуги Группы РЭЦ	Предоставляется на постоянной и безвозмездной основе по запросу Заявителя
6.1.6.	Консультационные поддержки с привлечением сторонних профильных экспертов по тематике внешнеэкономической деятельности	Предоставляется на постоянной и безвозмездной основе по запросу Заявителя* <i>Не более 10 консультаций для 1 СМСП ВО</i>
6.1.7.	Содействие в подготовке и переводе на иностранные языки презентационных и других материалов в электронном виде по запросу СМСП ВО, в том числе адаптация и перевод упаковки товара (Рекомендации по языку презентационных материалов и коммерческих предложений – Приложение №2 к настоящему Регламенту)	Предоставляется на постоянной и безвозмездной основе по запросу Заявителя* <i>Не более 50 тыс. рублей на 1 СМСП ВО.</i>
6.1.8.	Содействие в создании на иностранном языке и (или) модернизации существующего сайта субъекта малого или среднего предпринимательства в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» на иностранном языке	Предоставляется на постоянной основе по запросу Заявителя при условии софинансирования 20% стоимости со стороны Заявителя* <i>Не более 150 тыс. рублей на сайт 1 СМСП ВО</i>

6.1.9.	Содействие в проведении индивидуальных маркетинговых исследований иностранных рынков по запросу субъектов МСП	Предоставляется на постоянной основе по запросу Заявителя при условии софинансирования 20% стоимости со стороны Заявителя* <i>Не более 400 тыс. рублей на 1 СМСП ВО</i>
6.1.10	Содействие в проведении индивидуальных патентных исследований иностранных рынков по запросу субъектов МСП	Предоставляется на постоянной основе по запросу Заявителя при условии софинансирования 20% стоимости со стороны Заявителя* <i>Не более 400 тыс. рублей на 1 СМСП ВО</i>
6.1.11.	Экспертиза и сопровождение экспортного контракта	Предоставляется на постоянной и безвозмездной основе по запросу Заявителя* <i>Не более 150 тыс. рублей на 1 СМСП ВО</i>
6.1.12.	Содействие в обеспечении защиты интеллектуальной собственности за пределами территории Российской Федерации, в том числе получении патентов на результаты интеллектуальной деятельности	Предоставляется на постоянной основе по запросу Заявителя при условии софинансирования 30% стоимости затрат на делопроизводство со стороны Заявителя* <i>Не более 1 млн. рублей на 1 СМСП ВО</i>
6.1.13.	Поиск партнеров для субъекта МСП	Предоставляется на постоянной и безвозмездной основе по запросу Заявителя и заполненной анкет (Приложение №4 к настоящему Регламенту)* <i>Не более 200 тыс. рублей на 1 СМСП ВО</i>
6.1.14.	Формирование коммерческого предложения под целевые рынки и категории товаров для субъекта МСП	Предоставляется на постоянной и безвозмездной основе по запросу Заявителя* <i>Не более 50 тыс. рублей на 1 СМСП ВО</i>
6.1.15.	Организация и проведение межрегиональной бизнес-миссии	Предоставляется на постоянной и безвозмездной основе по запросу Заявителя*
6.1.16.	Организация и проведение международных бизнес-миссий	Предоставляется на постоянной и безвозмездной основе по запросу Заявителя с учетом предоставления документов, подтверждающих соответствие Заявителя, указанных в подпункте «и» пункта 2.10 постановления Правительства Вологодской области от 1 апреля 2013 года № 339*
6.1.17.	Организация и проведение реверсных бизнес-миссий	Предоставляется на постоянной и безвозмездной основе по запросу Заявителя*
6.1.18.	Организация индивидуальных поездок субъекта предпринимательства за рубеж с целью	Предоставляется только на платной основе по запросу Заявителя

	проведения переговоров с потенциальным покупателем товаров (работу, поддержки) и последующим заключением экспортного контракта	
6.1.19.	Организация участия СМСП ВО в выставочно-ярмарочном мероприятии в иностранном государстве (коллективный стенд)	Предоставляется на постоянной и безвозмездной основе по запросу Заявителя* <i>Не более 2,5 млн. рублей на коллективный стенд (не менее 3 СМСП ВО)</i>
6.1.20.	Организация участия СМСП ВО в выставочно-ярмарочном мероприятии в иностранном государстве (индивидуальный стенд)	Предоставляется на постоянной и безвозмездной основе по запросу Заявителя в срок до 01 марта текущего года* <i>Не более 1,5 млн. рублей на индивидуальный стенд</i>
6.1.21.	Организация участия СМСП ВО в выставочно-ярмарочном мероприятии в России (коллективный стенд)	Предоставляется на постоянной и безвозмездной основе по запросу Заявителя* <i>Не более 1,5 млн. рублей на коллективный стенд (не менее 3 СМСП ВО)</i>
6.1.22.	Организация участия СМСП ВО в выставочно-ярмарочном мероприятии в России (индивидуальный стенд)	Предоставляется на постоянной и безвозмездной основе по запросу Заявителя в срок до 01 марта текущего года* <i>Не более 600 тыс. рублей на индивидуальный стенд</i>
6.1.23.	Содействие в размещении субъекта МСП на международных электронных торговых площадках	Предоставляется на постоянной и безвозмездной основе по запросу Заявителя* <i>Не более 1 млн. рублей на 1 СМСП ВО</i>
Обеспечение участия субъектов МСП в акселерационных программах:		
6.1.24.	Акселерация с привлечением партнерских организаций	Предоставляется на постоянной основе по запросу Заявителя при условии софинансирования 20% стоимости со стороны СМСП ВО. <i>Не более 1,5 млн. рублей на 1 СМСП ВО (не менее 2 представителей СМСП ВО)</i>
6.1.25	Акселерация на базе ЦПЭ	Предоставляется на постоянной и безвозмездной основе по запросу Заявителя* <i>Не более 1,5 млн. рублей за 1 акселерационный проект для не менее 10 СМСП ВО</i>

Стандартизация, сертификация, необходимые разрешения

<p>6.1.26.</p>	<p>Содействие в приведении продукции в соответствие с требованиями, необходимыми для экспорта товаров (работ, поддержки) (стандартизация, сертификация, необходимые разрешения)</p>	<p>Предоставляется на постоянной основе по запросу Заявителя с учетом предоставления документов, подтверждающих соответствие Заявителя:</p> <ol style="list-style-type: none">1. справка территориального органа ФНС России об исполнении СМСП ВО (налогоплательщиком: плательщиком сбора, плательщиком страховых взносов, налоговым агентом) обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов, пеней, штрафов, процентов, выданная не ранее одного месяца до даты получения услуги либо иной другой подтверждающий документ территориального органа ФНС России об исполнении СМСП ВО (налогоплательщиком: плательщиком сбора, плательщиком страховых взносов, налоговым агентом) обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов, пеней, штрафов, процентов, выданный не ранее одного месяца до даты получения услуги;2. справка, подтверждающая отсутствие у СМСП ВО просроченной задолженности по возврату в областной бюджет субсидий, бюджетных инвестиций, предоставленных в том числе в соответствии с иными правовыми актами Правительства области (договорами (соглашениями) о предоставлении субсидий, бюджетных инвестиций), и иной просроченной задолженности перед областным бюджетом, выданная не ранее одного месяца до даты получения услуги, по форме, установленной Департаментом финансов Вологодской области;3. сведения из Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства, сформированные Центром не ранее одного месяца до даты заключения договора о предоставлении услуги;4. выписка из Единого государственного реестра юридических лиц;5. скриншот (снимок с экрана) страницы сайта журнала "Вестник государственной регистрации" в сети "Интернет", подтверждающий отсутствие сообщений о реорганизации, ликвидации и банкротстве СМСП ВО, сформированный Центром не ранее одного месяца до даты заключения договора о предоставлении услуги. <p>Поддержка предоставляется при условии софинансирования 20% стоимости со стороны Заявителя, но не более предельного значения, предусмотренного сметой на один</p>
-----------------------	---	--

		<p>СМСП ВО. При этом затраты Организации не могут превышать размер уплаченных Заявителем налогов в бюджет в год, предшествующий году заявки на предоставление поддержки.</p> <p><i>Не более 1 млн. рублей на 1 СМСП ВО.</i></p>
--	--	---

** Поддержка может быть предоставлена в случае наличия средств имущественного взноса либо за счет средств заявителей.*

7. Порядок оказания Поддержки

7.1 Организация предоставления Поддержки.

7.1.1 Поддержка предоставляется Организатором отбора в рамках реализации Государственной программы «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Вологодской области на 2013-2020 годы» в соответствии с заключенным Организатором отбора с Департаментом экономического развития Вологодской области Соглашением о предоставлении имущественного взноса (субсидии), в пределах средств, предусмотренных по каждому виду Поддержки в соответствующем направлении расходования бюджетных средств Центра.

7.1.2 Ежегодно, при наличии у Организатора отбора в направлениях расходования имущественного взноса (субсидии) на оказание Поддержки, предусмотренной настоящим Регламентом, Организатор отбора осуществляет определение Привлеченной организации в соответствии с Положением Организации «О порядке приобретения товаров, работ, поддержки Организации на оказание поддержки, указанных в разделе 6 настоящего Регламента.

7.1.3 Все виды поддержки, за исключением консультирования, информирования, поддержки по организации участия в конкурсах, конференциях, форумах, мастер-классах, экспортных семинарах, вебинарах и других информационно-консультационных мероприятиях, предоставляются Заявителям на основании Договора (рекомендуемы образец Договора - Приложение №2 к настоящему Регламенту).

7.2 Прием Заявок.

7.2.1 Организатор отбора объявляет о приеме Заявок на получение Поддержки по каждому направлению в соответствии с процедурами и условиями, предусмотренными настоящим Регламентом, путем публикации соответствующего Извещения на официальном сайте и прочих информационных ресурсах Организатора отбора, а также посредством массовой рассылки на электронные адреса Субъектов МСП.

7.2.2 Извещение в обязательном порядке должно содержать указание на дату начала и окончания срока приема Заявок на предоставление Поддержки, предусмотренной настоящим Регламентом, место приема Заявок и период работы Организатора отбора, максимальное число Получателей поддержки (в случае, если критерий количества получателей является обязательным для предоставления определенного вида Поддержки), а также контактные данные сотрудника Организатора отбора, уполномоченного на консультирование по порядку получения Поддержки, предусмотренной настоящим Регламентом.

7.2.3 В соответствии с настоящим Регламентом Субъект МСП, заинтересованный в получении Поддержки, предусмотренной настоящим Регламентом, обязан предоставить оригинал/скан Заявки одним из следующих способов: лично / уполномоченным представителем / посредством электронной почты / курьерской / почтовой службой по адресу и в период времени, предусмотренные Извещением в соответствии с настоящим Регламентом. При этом заявка на консультационные поддержки сотрудником ЦПЭ может быть подана заявителем устно/ через онлайн-приемную с последующим занесением в Реестр получателей поддержки.

7.2.4 Заявитель, представивший Заявку Организатору отбора, вправе в любое время отозвать Заявку либо внести в такую Заявку изменения и дополнения. Отзыв Заявки/внесение изменений в Заявку должны быть направлены Организатору отбора любым из способов указанным в п. 7.2.3. настоящего Регламента.

- 7.2.5** Прием Заявок начинается в соответствии с датой, установленной таким Извещением. Заявки, поданные ранее установленного Извещением срока, либо позднее срока окончания приема Заявок, не принимаются к рассмотрению.
- 7.2.6** Моментом окончания приема Заявок является дата, установленная Извещением о начале приема заявок.
- 7.3 Отбор Заявителей.**
- 7.3.1** Организатор отбора предоставляет конкретные виды Поддержки каждому Заявителю в случае ответственности такого Заявителя требованиям настоящего Регламента. Поддержка предоставляется в порядке очередности поступивших Заявок, исходя из даты и времени поступления Заявки. Датой и временем поступления Заявки считаются соответствующие дата подачи Заявки.
- 7.4 Уведомление об оказании Поддержки.**
- 7.4.1** В срок, не превышающий 5 дней с момента подачи Заявки, Заявитель информируется уполномоченным лицом Центра в случае, если Заявитель и поданная им Заявка соответствует требованиям настоящего Регламента.
- 7.4.2** Организатор отбора предоставляет Поддержку каждому Заявителю, соответствующему требованиям настоящего Регламента и направившему Заявку, до момента достижения максимального количества Получателей поддержки, установленного Извещением (в случае, если критерий количества является обязательным для предоставления определенного вида Поддержки), и/ или до момента полного освоения денежных средств, предусмотренных в соответствующих направлениях расходования на текущий календарный год.
- 7.4.3** По факту получения уведомления об оказании Поддержки Заявитель подписывает с Организатором отбора соответствующий Договор о предоставлении Поддержки, если такой Договор предусмотрен по конкретному виду Поддержки. Периодом оказания Поддержки является конкретный временной интервал работы Привлеченной организации по оказанию Поддержки Заявителю.
- 7.4.4** Перечень Заявителей, получивших поддержку в соответствии с настоящим Регламентом, подлежит включению в единый реестр получателей поддержки в порядке и сроки, установленные действующим законодательством.
- 7.4.5** Если Заявитель откажется от получения Поддержки, не подпишет Договор, не выйдет на связь с Организатором отбора в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента выдачи уведомления, не получит визу (при необходимости для получения Поддержки) в надлежащий срок до отъезда, Заявка такого Заявителя не подлежит дальнейшему рассмотрению, а Договор, если такой заключен, расторгается Организатором отбора в одностороннем порядке.
- 7.5 Уведомление об отказе в предоставлении Поддержки.**
- 7.5.1** Уведомление об отказе в предоставлении поддержки по настоящему Регламенту направляется Заявителю в любом из следующих случаев:
- на момент подачи Заявки на оказание Поддержки Заявитель не соответствует требованиям, предъявляемым к СМСП ВО, являющимся получателями поддержки согласно Постановлению Правительства Вологодской области от 01.04.2013 №339;
 - в соответствии с установленным порядком очередности Поддержка не может быть оказана Заявителю Организатором отбора в связи с достижением максимального количества Получателей поддержки, установленным Извещением, до наступления очереди заявки такого Заявителя, либо в связи с полным освоением денежных средств, предусмотренных в направлениях расходования ЦПЭ Организации на текущий календарный год;
 - Заявитель отказывается от подписания соответствующего Договора/ совершает любое из действий, предусмотренных п.7.4.5 настоящего Регламента;
 - привлеченная организация отказалась от заключения договора с Организатором отбора в случае, когда Организатор отбора не может самостоятельно данную форму поддержки.
- 7.6 Прием дополнительных заявок.**
- 7.6.1** Если по факту оказания ЦПЭ Организации Поддержки по Заявкам всех Заявителей, включенных в Реестр получателей Поддержки, не достигнуто полного освоения средств, предусмотренных в

направлениях расходования ЦПЭ Организации на текущий календарный год по данному виду Поддержки, ЦПЭ Организации публикует Извещение о приеме дополнительных Заявок на получение Поддержки по настоящему Регламенту. К указанному извещению, последующему порядку Отбора заявителей, оказанию Поддержки и иным процедурам применяются пункты настоящего Регламента в полном объеме, без изъятий, если иное не установлено настоящим Регламентом.

7.7 Нормы настоящего раздела применяются к порядку предоставления поддержки ЦПЭ в случае, когда указанные нормы не противоречат требованиям раздела 8 настоящего Регламента.

8 Требования к поддержкам, предоставляемым ЦПЭ

8.1 Получателями поддержки по поддержке экспортной деятельности, предоставляемых ЦПЭ, являются СМСП ВО.

8.1.1 ЦПЭ предоставляет поддержки по поддержке экспортной деятельности СМСП ВО, которые не состоят в одной группе лиц, определенных в соответствии с Федеральным [законом](#) от 26 июля 2006 г. N 135-ФЗ "О защите конкуренции" (Собрание законодательства Российской Федерации, 2006, N 31, ст. 3434; 2007, N 49, ст. 6079; 2008, N 18, ст. 1941; N 27, ст. 3126; N 45, ст. 5141; 2009, N 29, ст. 3601, 3610; N 52, ст. 6450, 6455; 2010, N 15, ст. 1736; N 19, ст. 2291; N 49, ст. 6409; 2011, N 10, ст. 1281; N 27, ст. 3873, 3880; N 29, ст. 4291; N 30, ст. 4590; N 48, ст. 6728; N 50, ст. 7343; 2012, N 31, ст. 4334; N 53, ст. 7643; 2013, N 27, ст. 3436, 3477; N 30, ст. 4084; N 44, ст. 5633; N 51, ст. 6695; N 52, ст. 6961, 6988; 2014, N 23, ст. 2928; N 30, ст. 4266; 2015, N 27, ст. 3947; N 29, ст. 4339, 4342, 4350, 4376; N 41, ст. 5629; 2016, N 27, ст. 4197; 2017, N 31, ст. 4828; 2018, N 9, ст. 1274; N 18, ст. 2561; N 24, ст. 3402; N 31, ст. 4848; N 53, ст. 8440; 8498; 2019, N 29, ст. 3854) (далее - одна группа лиц) с Привлеченной организацией.

8.1.2 ЦПЭ предоставляет поддержки, указанные в пункте 6.1 настоящего Регламента, в том числе иным организациям. Не допускается предоставление поддержки иным организациям за счет средств субсидии.

8.2 Услуги, указанные в пунктах 6.1 настоящего Регламента, предоставляются СМСП ВО на основании Договора на оказание поддержки ЦПЭ, которое включает в себя перечень, сроки, условия и порядок предоставления поддержки, акт оказанных поддержки и обязательство СМСП ВО предоставлять в ЦПЭ в течение 3 (трех) лет после получения поддержки информацию о заключении экспортного контракта по итогам полученной поддержки или комплекса поддержки, включая предмет и дату экспортного контракта, страну экспорта, включая объем экспорта по экспортному контракту в тыс. долл. США по курсу Центрального банка Российской Федерации на дату подписания экспортного контракта, название иностранного контрагента, не позднее чем через 15 рабочих дней с даты заключения экспортного контракта (за исключением поддержки, указанных в пунктах 6.1.1 – 6.1.5 настоящего Регламента).

ЦПЭ предоставляет СМСП ВО информационные и консультационные поддержки.

8.3 ЦПЭ информируют СМСП ВО, осуществляющие или планирующие осуществлять экспортную деятельность, о существующих мерах государственной и негосударственной поддержки экспортеров. Услуга предоставляется по запросу СМСП ВО в устной и (или) письменной форме в срок не более 5 (пяти) рабочих дней со дня поступления запроса.

8.4 Базовое консультирование СМСП ВО по вопросам экспортной деятельности осуществляется за счет собственных ресурсов. Услуга предоставляется по запросу СМСП ВО в устной и (или) письменной форме в срок не более 5 (пяти) рабочих дней со дня поступления запроса.

ЦПЭ предоставляет СМСП ВО поддержки, в том числе посредством привлечения сторонних профильных экспертов.

В срок до 1 декабря года, предшествующего году предоставления субсидии, ЦПЭ проводит анализ потребности СМСП ВО, осуществляющих или планирующих осуществлять экспортную деятельность в Вологодской области, в получении поддержки, указанных в пунктах 8.5-8.7, 8.9-8.12 настоящего Регламента:

- определяет количество потенциальных запросов на будущий год;
- проводит оценку и предусматривает в проекте сметы на будущий финансовый период необходимый объем финансирования;
- определяет перечень исполнителей поддержки из числа сторонних профильных экспертов на будущий финансовый период, в том числе формирует пакет документов для проведения конкурсных процедур по отбору исполнителей (в указанном случае ЦПЭ проводит предварительный анализ рынка для формирования максимальных цен закупок, отбор исполнителей в любом случае проводится в соответствии с документацией по регламентированной процедуре).

В рамках проведения индивидуальных консультаций по вопросам экспортной деятельности за счет привлечения сторонних профильных экспертов ЦПЭ обеспечивает взаимодействие СМСП ВО с экспертом, в том числе организацию встречи и оплату расходов по проведению консультации.

8.5. Содействие в подготовке и переводе на иностранные языки презентационных и других материалов в электронном виде по запросу СМСП ВО, в том числе в адаптации и переводе упаковки товара.

8.5.1. ЦПЭ в течение 3 (трех) рабочих дней с даты подписания Договора направляет запрос СМСП ВО, осуществляющего или планирующего осуществлять экспортную деятельность, организациям, специализирующимся на разработке высококачественных презентационных и других материалов; организациям, специализирующимся на техническом переводе на язык, соответствующий требованиям целевой страны экспорта в соответствии с рекомендациями Приложения №3 к настоящему Регламенту, но в любом случае с учетом запроса СМСП ВО. Выбранные ЦПЭ Привлеченные организации обеспечивают исполнение запроса СМСП ВО в течение 20 (двадцати) рабочих дней с даты получения запроса от ЦПЭ.

8.5.2. ЦПЭ предоставляет поддержку самостоятельно или с Привлеченной организацией в течение 20 (двадцати) рабочих дней с даты заключения Договора.

8.5.3. Поддержка СМСП ВО предоставляется на безвозмездной основе. В случае Привлеченных организаций к выполнению запроса их услуги оплачиваются в полном объеме за счет бюджетных средств в размере, не превышающем предельного значения, предусмотренного сметой ЦПЭ на один СМСП ВО.

8.6. Содействие в создании на иностранном языке и (или) модернизации уже существующего сайта СМСП ВО в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", содержащего контактную информацию о таком субъекте, а также информацию о производимых им товарах (выполняемых работах, оказываемых поддержках) на иностранном языке.

8.6.1. ЦПЭ в течение 3 (трех) рабочих дней с даты подписания Договора направляет запрос Заявителя, осуществляющего или планирующего осуществлять экспортную деятельность, Привлеченным организациям, специализирующимся на создании сайта СМСП ВО в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", содержащего контактную информацию о таком субъекте, а также информацию о производимых им товарах (выполняемых работах, оказываемых услугах). Выбранные ЦПЭ Привлеченные организации обеспечивают исполнение запроса СМСП ВО в течение 20 (двадцати) рабочих дней с даты получения запроса от ЦПЭ.

8.6.2. Поддержка предоставляется СМСП ВО на условиях софинансирования расходов в пропорции 80% на 20% ЦПЭ и СМСП ВО соответственно, но не более предельного значения, предусмотренного сметой на один СМСП ВО.

8.6.3. ЦПЭ предоставляет поддержку самостоятельно или с привлечением специализированных организаций в течение 60 (шестидесяти) рабочих дней с даты заключения Договора.

8.7. Содействие в проведении индивидуальных маркетинговых или патентных исследований,

включая разработку патентных ландшафтов и проведение патентной технологической разведки исследования иностранных рынков по запросу СМСП ВО.

8.7.1. Маркетинговое исследование должно включать в себя в том числе:

- раскрытие методологии расчетов данных, используемых в маркетинговых исследованиях (используются данные не ранее 2017 года);
- объем целевого рынка, выраженный в натуральных и (или) денежных показателях в долл. США;
- прогнозы потребления в течение не менее 3 следующих лет с подтверждением исчислимых значений;
- сведения об импорте товара (работы, поддержки) в данную страну в натуральном и денежном выражениях в долл. США;
- оценку потенциальных потребителей с указанием их количества;
- оценку покупательской способности потенциальных потребителей и потребительского поведения (предпочтений, тенденций и другое);
- оценку конкурентной среды, включая оценку состояния рынка (спрос и предложение, тенденции и причины изменений), а также информацию о ключевых конкурентах СМСП ВО с указанием преимуществ их рыночного предложения;
- информацию о текущих ценах на товар (работу, поддержку) СМСП ВО и прогнозах их изменения на следующие 3 (три) года;
- информацию о действующей модели цепочки поставок до конечного потребителя с указанием ключевых участников, каналов продаж, включая каналы продаж в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", об отраслевых ассоциациях и некоммерческих объединениях производителей товаров (работ, поддержки) хозяйствующего субъекта, отраслевых выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях в стране, в отношении которой проводится маркетинговое исследование;
- перечень потенциальных иностранных покупателей товара (работ, поддержки) в стране, в отношении которой проводится маркетинговое исследование, с описанием и указанием реквизитов (адрес сайта в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", юридический адрес или адрес местоположения, контактный номер телефона и адрес электронной почты);
- информацию о тарифных и нетарифных ограничениях на импорт товаров (работ, поддержки) СМСП ВО в страну, в отношении которой проводится маркетинговое исследование.

Патентная технологическая разведка определяется как технологическое профилирование отраслевых хозяйствующих субъектов, их технологий, продуктов и поддержки, проведение конкурентного технологического анализа с целью выбора стратегии вывода продуктов и технологий на внешние рынки.

8.7.2. Патентное исследование включает в себя сбор, накопление и анализ данных в целях определения текущей патентной ситуации на иностранных рынках продукции, предусмотренной проектами хозяйствующих субъектов, в том числе проверку возможности свободного использования продукции без риска нарушения действующих патентов; анализ для определения потенциальных контрагентов и конкурентов, выявления и отбора объектов лицензий, приобретения патента (далее - патентное исследование).

По запросу СМСП ВО в рамках проведения патентного исследования осуществляется разработка патентных ландшафтов, включающая комплексное исследование современных технологий, продуктов, рынков их применения на основе патентной информации в привязке к проектам (технологическим приоритетам) хозяйствующих субъектов с целью определения приоритетов научно-технологического развития, оценки конкурентоспособности и потенциала экспорта продукции или

технологии хозяйствующего субъекта, и проведение патентной технологической разведки исследования иностранных рынков путем технологического профилирования отраслевых хозяйствующих субъектов, их технологий, продуктов и поддержки, проведения конкурентного технологического анализа с целью выбора стратегии вывода продуктов и технологий на внешние рынки.

- 8.7.3. ЦПЭ в течение 3 (трех) рабочих дней с даты подписания Договора направляет запрос СМСП ВО, осуществляющего или планирующего осуществлять экспортную деятельность, организациям, специализирующимся на проведении маркетинговых (или) патентных исследований иностранных рынков. Выбранные ЦПЭ Привлеченные организации обеспечивают исполнение запроса СМСП ВО в течение 60 (шестидесяти) рабочих дней с даты получения запроса от ЦПЭ.
- 8.7.4. Услуга предоставляется СМСП ВО на условиях софинансирования расходов в пропорции 80% на 20% ЦПЭ и СМСП ВО соответственно, но не более предельного значения, предусмотренного сметой на один СМСП ВО.
- 8.7.5. ЦПЭ предоставляет поддержку самостоятельно или с Привлеченной организацией в течение 60 (шестидесяти) рабочих дней с даты заключения Договора.
- 8.7.6. Услуга предоставляется на платной основе. Стоимость поддержки не может превышать на 20% среднюю стоимость аналогичной поддержки на рынке субъекта Российской Федерации или быть ниже на 20%, чем указанная средняя стоимость.

8.8. Содействие в подготовке и экспертизе экспортного контракта по запросу субъекта предпринимательства.

- 8.8.1. ЦПЭ в течение 3 (трех) рабочих дней с даты подписания Договора направляет запрос СМСП ВО, осуществляющего или планирующего осуществлять экспортную деятельность, организациям, специализирующимся на экспертизе экспортных контрактов. Выбранные ЦПЭ Привлеченные организации обеспечивают исполнение запроса СМСП ВО в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты получения запроса от ЦПЭ.
 - 8.8.2. ЦПЭ предоставляет поддержку самостоятельно или с привлечением специализированных организаций в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты заключения Договора.
 - 8.8.3. СМСП ВО поддержка предоставляется на безвозмездной основе. В случае Привлеченных организаций к выполнению запроса их поддержки оплачиваются в полном объеме за счет бюджетных средств в размере, не превышающем предельного значения, предусмотренного сметой на один СМСП ВО.
- 8.9. ЦПЭ оказывает содействие в приведении продукции в соответствие с обязательными требованиями, предъявляемыми на внешних рынках для экспорта товаров (работ, поддержки) (стандартизация, сертификация, необходимые разрешения), а именно содействие СМСП ВО в получении комплекса работ (мероприятий), осуществляемых в целях оценки соответствия продукции обязательным требованиям, предъявляемым на внешних рынках, включающими в том числе подготовку (разработку, доработку, перевод) технической документации на продукцию, транспортировку, хранение, испытания и утилизацию испытательных образцов.**
- 8.9.1. Содействие в приведении продукции в соответствие с обязательными требованиями, предъявляемыми на внешних рынках необходимыми для экспорта товаров (работ, услуг) (стандартизация, сертификация, необходимые разрешения), оказывается СМСП ВО при условии, что СМСП ВО не получал субсидии из федерального бюджета или бюджета субъекта Российской Федерации на возмещение одних и тех же затрат на цели, указанные в пункте 8.9 настоящего Регламента, на основании иных правовых актов Российской Федерации.
 - 8.9.2. Содействие в приведении продукции в соответствие с обязательными требованиями, предъявляемыми на внешних рынках для экспорта товаров (работ, услуг) (стандартизация, сертификация, необходимые разрешения), включает получение необходимых документов об оценке соответствия

высокотехнологичной продукции обязательным требованиям, предъявляемым на внешних рынках, в том числе затраты на подготовку и перевод технической документации, затраты на доставку, хранение, утилизацию образца высокотехнологичной продукции, оформление таможенных документов и иное.

- 8.9.3.** Поддержка предоставляется СМСП ВО на условиях софинансирования 80% на 20% ЦПЭ и СМСП ВО соответственно, но не более предельного значения, предусмотренного сметой на один СМСП ВО. При этом затраты ЦПЭ не могут превышать размер уплаченных СМСП ВО налогов в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации в год, предшествующий году заявки на предоставление поддержки.
- 8.9.4.** В рамках Договора СМСП ВО берет на себя обязательство заключить экспортный контракт и осуществить по нему отгрузку товара (предоставление работы, поддержки) в течение 3 (трех) лет со дня получения поддержки на сумму, превышающую сумму затрат ЦПЭ на предоставление поддержки не менее чем в 10 раз, а также предоставить копию экспортного контракта ЦПЭ в течение 10 рабочих дней с даты подписания экспортного контракта.
- 8.9.5.** В случае осуществления расчетов в иностранной валюте сумма экспортного контракта, на которую состоялась отгрузка (предоставление) товара (работы, услуги), определяется в российских рублях по курсу рубля по отношению к соответствующей иностранной валюте, установленному Центральным банком Российской Федерации на дату получения валютной выручки.

8.10. ЦПЭ оказывает содействие в обеспечении защиты и оформлении прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, поддержки и предприятий, которым предоставляется правовая охрана за пределами территории Российской Федерации, в том числе содействие СМСП ВО в получении комплекса работ (мероприятий), осуществляемых в целях регистрации на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности (изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков, наименований мест происхождения товаров и иных).

8.10.1. Содействие в обеспечении защиты и оформлении прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, поддержки и предприятий, которым предоставляется правовая охрана за пределами территории Российской Федерации, оказывается СМСП ВО при условии, что СМСП ВО не получал субсидии из федерального бюджета и бюджета субъекта Российской Федерации на возмещение одних и тех же затрат на цели, указанные в пункте 8.10 настоящего Регламента, на основании иных правовых актов Российской Федерации.

8.10.2. Содействие в правовой охране за пределами территории Российской Федерации объектов интеллектуальной собственности включает:

- подачу и рассмотрение международной заявки и связанных с ней затрат на оплату пошлин, предусмотренных Договором о патентной кооперации от 19 июня 1970 года, Инструкцией к Договору о патентной кооперации от 19 июня 1970 года, Административной инструкцией к Договору о патентной кооперации, а также постановлением Правительства Российской Федерации от 10 декабря 2008 г. N 941 "Об утверждении Положения о патентных и иных пошлинах за совершение юридически значимых действий, связанных с патентом на изобретение, полезную модель, промышленный образец, с государственной регистрацией товарного знака и знака обслуживания, с государственной регистрацией и предоставлением исключительного права на наименование места происхождения товара, а также с государственной регистрацией отчуждения исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации, залога исключительного права, предоставления права использования такого результата или такого средства по договору, перехода исключительного права на такой результат или такое средство без договора" (Собрание законодательства Российской Федерации, 2008, N 51, ст. 6170; 2011, N 39, ст. 5487; 2013, N 47, ст. 6106; 2016, N 13, ст. 1844; 2017, N 40, ст. 5856);
- подачу и рассмотрение заявки, предусмотренной нормативными правовыми актами национальных и региональных патентных ведомств, выдачу охранных документов и

поддержание заявок или охранных документов (патентов, свидетельств) в силе и связанные с ними затраты на оплату пошлин;

- подготовку, подачу международной заявки и делопроизводство в отношении нее;
- подготовку, подачу национальной и (или) региональной заявки, оформленной в соответствии с нормативными правовыми актами национальных или региональных патентных ведомств, и делопроизводство в отношении такой заявки;
- международную регистрацию товарного знака в соответствии с Мадридским соглашением о международной регистрации знаков от 14 апреля 1891 года, Общей инструкцией к Мадридскому соглашению о международной регистрации знаков и Протоколом к этому соглашению от 1 апреля 2016 года, Административной инструкцией по применению Мадридского Договора о международной регистрации знаков и Протоколом к нему от 1 января 2008 года, и связанные с ней затраты на оплату пошлин;
- подготовку, подачу заявки на международную регистрацию товарного знака и делопроизводство в отношении такой заявки;
- получение международной регистрации промышленного образца, в соответствии с Женевским актом Гаагского Договора о международной регистрации промышленных образцов, Общей инструкцией к Акту 1999 года и Акту 1960 года Гаагского Договора от 1 января 2017 года, Административной инструкцией по применению Гаагского Договора от 1 июля 2014 года, и связанные с ней затраты на оплату пошлин;
- подготовку и подачу заявки на международную регистрацию промышленного образца и делопроизводство в отношении такой заявки. Конкретное существо поддержки определяется соответствующим договором.

8.10.3. В рамках предоставления поддержки расходы СМСП ВО на оплату пошлин осуществляются ЦПЭ в полном объеме, расходы на оплату поддержки по подготовке, подаче заявки и делопроизводству оплачиваются на условиях софинансирования 70% на 30% ЦПЭ и СМСП ВО соответственно, но не более предельного значения, предусмотренного сметой на один СМСП ВО.

8.11. В рамках содействия в поиске и подборе потенциальных иностранных покупателей по запросу СМСП ВО, включая проверку интереса, налаживание связи с потенциальными иностранными покупателями, сопровождение переговорного процесса, включая ведение коммерческой корреспонденции, первичные телефонные переговоры и (или) переговоры с использованием видео-конференц-связи, пересылку пробной продукции, содействие в проведении деловых переговоров, ЦПЭ предоставляет СМСП ВО анкету (рекомендуемый образец приведен в приложении N 4 к настоящему Регламенту) (далее - Анкета).

8.11.1. В течение 65 (шестидесяти пяти) рабочих дней с даты заполнения Анкеты ЦПЭ осуществляет поиск и подбор потенциальных партнеров для СМСП ВО, осуществляющего или планирующего осуществлять экспортную деятельность, и формирует список потенциальных контрагентов.

8.11.2. Результатом оказания поддержки является перечень потенциальных иностранных покупателей, проявивших интерес и готовых вступить в предметные переговоры с СМСП ВО, и (или) проведение переговоров по согласованию существенных условий экспортного контракта и отчет о проведении переговоров.

8.11.3. СМСП ВО поддержка предоставляется на безвозмездной основе. В случае Привлеченных организаций к выполнению запроса их поддержки оплачиваются в полном объеме за счет бюджетных средств в размере, не превышающем предельного значения, предусмотренного сметой на один СМСП ВО.

8.12. Содействие СМСП ВО в формировании коммерческого предложения под целевые рынки и категории товаров (работ, поддержки).

8.12.1. ЦПЭ в течение 3 (трех) рабочих дней с даты подписания Договора направляет запрос СМСП ВО, осуществляющего или планирующего осуществлять экспортную деятельность, организациям, специализирующимся на разработке коммерческих предложений.

8.12.2. ЦПЭ предоставляет поддержку самостоятельно или с привлечением специализированных организаций в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты заключения Договора.

8.12.3. Коммерческое предложение оформляется СМСП ВО на языке, соответствующем требованиям целевой страны экспорта в соответствии с Приложением №3 к настоящему Регламенту, но в любом случае с учетом запроса СМСП ВО, объемом не более 2 страниц формата А4.

8.12.4. Коммерческое предложение должно содержать в том числе следующую информацию:

- краткое описание экспортируемых товаров (работ, поддержки) с указанием ключевых

- количественных, качественных, технических характеристик;
- цену экспортной поставки;
- возможные объемы поставок, периодичность и сроки отгрузок партий продукции (сроки выполнения работ, оказания поддержки), наличие складских запасов, приближенных к местоположению покупателя;
- возможные условия расчетов (возможность предоставления отсрочки платежа, предпочитаемые формы расчетов и другое);
- условия постпродажного и гарантийного обслуживания;
- иные условия поставки товаров (выполнения работ, оказания поддержки), которые влияют на стоимость (территориальное расположение заводов и (или) складов, откуда может проводиться отгрузка товара, сроки доставки, выполнения работ);
- наличие международных сертификатов соответствия на продукцию и (или) производство;
- контактную информацию. Конкретное содержание определяется заявкой СМСП ВО.

8.12.5. СМСП ВО поддержка предоставляется на безвозмездной основе. В случае услуг Привлеченных организаций, в части выполнения запроса, их услуги оплачиваются в полном объеме за счет бюджетных средств в размере, не превышающем предельного значения, предусмотренного сметой на один СМСП ВО.

ЦПЭ организует, проводит и (или) обеспечивает участие СМСП ВО в выставочно-ярмарочных, информационно-консультационных и иных мероприятиях.

В срок до 1 декабря года, предшествующего году предоставления субсидии, ЦПЭ проводит анализ потребности СМСП ВО, осуществляющих или планирующих осуществлять экспортную деятельность в субъекте Российской Федерации, в получении поддержки, указанных в пунктах 8.13, 8.15, 8.18 настоящего Регламента:

- определяет количество потенциальных запросов на будущий год;
- проводит оценку и предусматривает в проекте сметы на будущий финансовый период необходимый объем финансирования;
- определяет перечень исполнителей поддержки из числа сторонних профильных экспертов на будущий финансовый период, в том числе формирует пакет документов для проведения конкурсных процедур по отбору исполнителей. (в указанном случае ЦПЭ проводит предварительный анализ рынка для формирования максимальных цен закупок, отбор исполнителей в любом случае проводится в соответствии с документацией по регламентированной процедуре).

8.13. Организация и проведение семинаров, вебинаров, мастер-классов и других информационно-консультационных мероприятий по вопросам экспортной деятельности.

8.13.1. ЦПЭ совместно со Школой экспорта РЭЦ оказывает информационно-консультационную поддержку в формате семинаров СМСП ВО по вопросам экспортной деятельности (далее - экспортный семинар). Передача прав на реализацию осуществляется на основании Договора о реализации программы экспортных семинаров "Жизненный цикл экспортного проекта" (далее - соглашение о реализации программы экспортных семинаров), заключаемого между органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации, ЦПЭ, РЭЦ и Школой экспорта РЭЦ.

8.13.2. В рамках Договора о реализации программы экспортных семинаров ЦПЭ получает статус оператора программы экспортных семинаров в субъекте Российской Федерации. Координацию реализации программ, а также обеспечение и методическое сопровождение проведения экспортных семинаров обеспечивает Школа экспорта РЭЦ.

8.13.3. В качестве оператора ЦПЭ обеспечивает:

- организацию работы в субъекте Российской Федерации по привлечению предприятий к участию в экспортных семинарах, в том числе проводит информационную кампанию о программах семинаров в рамках проведения публичных мероприятий в сфере поддержки экспорта, а также рекламу экспортных семинаров в средствах массовой информации (далее - СМИ);
- реализацию программы в утвержденном формате и объеме, включая формирование штата региональных тренеров;
- формирование базы данных предприятий, участвовавших в экспортных семинарах;

- производство раздаточных материалов и их тиражирование в необходимом для экспортного семинара объеме;
- работу специализированной площадки - помещения, которое должно представлять собой аудитории, пригодные для проведения экспортных семинаров, текущего контроля и промежуточного анкетирования, в том числе укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами, служащими для предоставления информации СМСП ВО в количестве от 10 до 20 участников, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и доступом к официальному сайту Школы экспорта РЭЦ для проведения итогового анкетирования, мультимедийным оборудованием (проектор, экран, ноутбуки);
- наборы демонстрационного оборудования, обеспечивающие показ тематических иллюстраций, соответствующих примерным и рабочим программам дисциплин;
- закупку канцелярских принадлежностей (блокноты, ручки, карандаши и другое) для участников экспортных семинаров.

8.13.4. В качестве оператора программы экспортных семинаров Школы экспорта РЭЦ ЦПЭ проводит для СМСП ВО экспортные семинары на условиях, указанных в соглашении.

8.13.5. ЦПЭ должен иметь в штате не менее одного сотрудника, имеющего статус регионального тренера. Региональный тренер проводит экспортные семинары на территории субъекта Российской Федерации, в котором расположен ЦПЭ.

8.13.6. ЦПЭ привлекает федеральных тренеров, аккредитованных Школой экспорта РЭЦ, по отдельным направлениям экспортных семинаров, в случае отсутствия аккредитованного регионального тренера в своем субъекте Российской Федерации по соответствующему семинару. Для получения статуса федерального тренера сотрудник ЦПЭ, который является региональным тренером, проходит аккредитацию в Школе экспорта РЭЦ.

В этом случае проведение экспортных семинаров для СМСП ВО в других субъектах Российской Федерации не должно препятствовать исполнению годовых ключевых показателей эффективности деятельности ЦПЭ, поставленных перед ЦПЭ, сотрудником которого он является. Руководитель ЦПЭ не может претендовать на статус федерального тренера, аккредитованного Школой экспорта РЭЦ. В случае назначения на должность руководителя ЦПЭ специалиста, обладающего статусом федерального тренера, аккредитованного Школой экспорта РЭЦ, на время руководства ЦПЭ указанный специалист не вправе выполнять функцию федерального тренера, аккредитованного Школой экспорта РЭЦ.

8.13.7. ЦПЭ проводит очные мастер-классы по вопросам экспортной деятельности не менее чем для 10 СМСП ВО за счет привлечения сторонних профильных экспертов, в том числе с арендой помещения и мультимедийного оборудования (проектора, экрана, ноутбука), закупкой канцелярских принадлежностей (блокноты, ручки, карандаши и другое), печатью раздаточных материалов для участников, в том числе закупкой полиграфии, рекламой обучающего мероприятия в СМИ, оплату поддержки лектора. Конкретное существо определяется соответствующим договором.

8.13.8. Проведение экспортных семинаров для иных организаций осуществляется на платной основе.

8.14. Организация и проведение межрегиональных бизнес-миссий.

8.14.1. В рамках межрегиональной бизнес-миссии организуется коллективная поездка представителей не менее 3 (трех) СМСП ВО, осуществляющих или планирующих осуществлять экспортную деятельность, в другие субъекты Российской Федерации с предварительной организационной подготовкой, включающей определение потенциальных интересантов, степени заинтересованности в сотрудничестве и получение обратного отклика, подготовку необходимых презентационных и рекламных материалов и проведение двусторонних деловых переговоров в случае прибытия делегации иностранных покупателей в другой субъект Российской Федерации (далее - межрегиональная бизнес-миссия).

8.14.2. Организация межрегиональной бизнес-миссии включает:

- подготовку презентационных материалов в электронном виде для каждого участника межрегиональной бизнес-миссии;
- подготовку сувенирной продукции с логотипами компаний - участников бизнес-миссии, включая ручки, карандаши, флеш-накопители;
- перевозку участников автомобильным транспортом (за исключением поддержки такси) от места прибытия делегации иностранных покупателей в субъект Российской Федерации до места размещения и от места размещения к месту проведения мероприятия;

- лингвистическое сопровождение переговоров, в том числе организацию последовательного перевода для участников бизнес-миссии, из расчета не менее чем 1 (один) переводчик для 3 (трех) СМСП ВО.

8.14.3. В рамках организации межрегиональной бизнес-миссии средства субсидии не могут быть направлены организации инфраструктуры поддержки СМСП ВО другого субъекта Российской Федерации.

8.15. Организация и проведение международных бизнес-миссий.

8.15.1. В рамках международной бизнес-миссии организуется коллективная поездка представителей не менее 3 (трех) действующих СМСП ВО, осуществляющих или планирующих осуществлять экспортную деятельность в иностранные государства с организационной подготовкой, включающей определение потенциальных интересантов, степени заинтересованности в сотрудничестве и получение отклика, подготовку необходимых презентационных и рекламных материалов и проведение двусторонних деловых переговоров (далее - международные бизнес-миссии).

8.15.2. Организация международной бизнес-миссии включает:

- аренду помещения для переговоров;
- затраты на определение потенциальных интересантов, степени заинтересованности в сотрудничестве и получение отклика;
- техническое и лингвистическое сопровождение переговоров, в том числе организацию последовательного перевода для участников бизнес-миссии, из расчета не менее чем 1 (один) переводчик для 3 (трех) СМСП ВО;
- перевозку участников автомобильным транспортом (кроме такси) и (или) железнодорожным транспортом от места прибытия в иностранное государство до места размещения и от места размещения к местам проведения мероприятий;
- подготовку презентационных материалов в электронном виде для каждого участника международной бизнес-миссии;
- подготовку сувенирной продукции с логотипами компаний - участников бизнес-миссии, включая ручки, карандаши, флеш-накопители.

8.15.3. Планирование и начало организационных работ по проведению международных бизнес-миссий осуществляется не позднее чем за 2 (два) месяца до даты проведения мероприятия.

8.15.4. Расходы по перелету, проживанию и питанию, визовому обеспечению СМСП ВО - участники международной бизнес-миссии несут самостоятельно.

8.15.5. Иные организации дополнительно включаются ЦПЭ в состав участников международной бизнес-миссии на платной основе, но не более 40% от состава участников и не более 2 организаций.

8.15.6. Организация совместных международных бизнес-миссий осуществляется ЦПЭ при участии объектов инфраструктуры поддержки СМСП ВО других субъектов Российской Федерации.

8.15.7. В рамках планирования собственных международных бизнес-миссий ЦПЭ учитывает и осуществляет координацию с графиком международных бизнес-миссий РЭЦ.

8.16. Организация и проведение реверсных бизнес-миссий.

8.16.1. В рамках реверсной бизнес-миссии организуется прием делегации, состоящей из иностранных хозяйствующих субъектов, на территории субъекта Российской Федерации с целью организации встреч и переговоров между субъектами малого и среднего предпринимательства субъекта Российской Федерации и иными организациями и потенциальными иностранными покупателями российских товаров (работ, поддержки).

8.16.2. Организация реверсной бизнес-миссии включает:

- аренду помещения для переговоров;
- техническое и лингвистическое сопровождение переговоров, в том числе организацию последовательного перевода для участников бизнес-миссии, из расчета не менее чем 1 (один) переводчик для 2 (двух) СМСП ВО;
- подготовку презентационных материалов в электронном виде для СМСП ВО, зарегистрированных на переговоры с потенциальными иностранными покупателями товаров (работ, услуги);
- оплату расходов на проживание представителей иностранных хозяйствующих субъектов на территории субъекта Российской Федерации, но не более 5 тысяч рублей в сутки на одного представителя иностранного хозяйствующего субъекта, планирующего приобрести российские товары (работы, услуги);
- оплату расходов на проезд представителей иностранных хозяйствующих субъектов к

месту проведения переговоров на территории субъекта Российской Федерации, включая перелет из страны пребывания в субъект Российской Федерации (экономическим классом), переезд автомобильным транспортом (кроме такси) и (или) железнодорожным транспортом от места прибытия к месту размещения в субъекте Российской Федерации, от места размещения к месту проведения переговоров и обратно.

- 8.16.3.** Планирование и начало организационных работ по проведению реверсных бизнес-миссий осуществляется не позднее чем за 2 (два) месяца до даты проведения мероприятия.
- 8.17. При организации индивидуальных поездок СМСП ВО за пределами территории Российской Федерации с целью проведения переговоров с потенциальным покупателем товаров (работ, поддержки) и последующим заключением экспортного контракта расходы в полном объеме несет СМСП ВО.**
- 8.18. Организация участия СМСП ВО в выставочно-ярмарочных мероприятиях на территории Российской Федерации и за пределами территории Российской Федерации.**
- 8.18.1.** Участие СМСП ВО в международном выставочно-ярмарочном и конгрессном мероприятии на территории Российской Федерации или за пределами территории Российской Федерации организуется на коллективном и (или) на индивидуальном стенде.
- 8.18.2.** В срок до 1 марта текущего года ЦПЭ проводит отбор в целях определения перечня СМСП ВО для участия в международных выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях на территории Российской Федерации и за пределами территории Российской Федерации с индивидуальным стендом.
- 8.18.3.** Организация участия СМСП ВО в международных выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях на территории Российской Федерации и за пределами территории Российской Федерации включает:
- аренду выставочных площадей и оборудования для коллективного и (или) индивидуального стенда из расчета не менее 4 (четырёх) квадратных метров на 1 (одного) СМСП ВО;
 - застройку и сопровождение коллективного и (или) индивидуального стенда, в том числе включая разработку дизайн-проекта выставочного стенда, аккредитацию застройщика, изготовление конструктивных элементов стенда, транспортировку конструктивных элементов и материалов, монтаж, создание и демонтаж временной выставочной инфраструктуры стенда, оформление и оснащение стенда, включая аренду необходимого оборудования и мебели, другое;
 - организацию доставки выставочных образцов, в том числе затраты на их таможенное оформление и страхование (не применяется для международных мероприятий, проводимых на территории Российской Федерации);
 - аренду площадей для обеспечения деловых мероприятий, включая аренду переговорного комплекса в рамках выставочно-ярмарочного мероприятия для проведения переговоров;
 - оплату регистрационных сборов за представителей СМСП ВО, техническое и лингвистическое сопровождение переговоров в рамках выставочно-ярмарочного мероприятия, в том числе организацию последовательного перевода для участников, из расчета не менее чем 1 (один) переводчик для 3 (трех) СМСП ВО;
 - подготовку презентационных материалов в электронном виде для СМСП ВО;
 - перевозку участников автомобильным транспортом (кроме такси) и (или) железнодорожным транспортом от места прибытия в иностранное государство до места размещения и от места размещения к месту проведения мероприятия и обратно.
- 8.18.4.** Планирование и начало организационных работ по проведению международных выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятий осуществляется не позднее чем за 2 (два) месяца до даты проведения соответствующего мероприятия.
- 8.18.5.** Расходы по перелету, проживанию и питанию, визовому обеспечению участники международных выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятий несут самостоятельно.
- 8.18.6.** Иные организации дополнительно включаются ЦПЭ в состав участников международного выставочно-ярмарочного и конгрессного мероприятия на платной основе, но не более 40% от участников и не более 2 организаций.
- 8.18.7.** В случае наличия выставочно-ярмарочного мероприятия в перечне ключевых конгрессно-выста-

вочных мероприятий, финансируемых за счет средств субсидии РЭЦ, формируемом в соответствии с пунктом 6 Правил предоставления из федерального бюджета субсидии акционерному обществу "Российский экспортный центр" на финансирование части затрат, связанных с продвижением высокотехнологичной, инновационной и иной продукции и поддержки на внешние рынки, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 24 апреля 2017 г. N 488 (Собрание законодательства Российской Федерации, 2017, N 18, ст. 2797), участие СМСП ВО, подавшего заявку в ЦПЭ, должно быть организовано на стенде РЭЦ или на индивидуальном стенде. Организация коллективного стенда на указанных выставочно-ярмарочных мероприятиях осуществляется по согласованию с РЭЦ.

ЦПЭ оказывает содействие в размещении СМСП ВО на электронных торговых площадках и организует работу по участию СМСП ВО в акселерационных программах по развитию экспортной деятельности.

8.19. В срок до 1 декабря года, предшествующего году предоставления субсидии, ЦПЭ проводит анализ потребности СМСП ВО, осуществляющих или планирующих осуществлять экспортную деятельность в субъекте Российской Федерации, в получении поддержки:

- определяет ориентировочное количество потенциальных запросов на будущий год;
- проводит оценку и предусматривает в проекте сметы на следующий год необходимый объем финансирования;
- определяет перечень исполнителей поддержки из числа сторонних профильных экспертов, в том числе формирует пакет документов для проведения конкурсных процедур по отбору исполнителей. (в указанном случае ЦПЭ проводит предварительный анализ рынка для формирования максимальных цен закупок, отбор исполнителей в любом случае проводится в соответствии с документацией по регламентированной процедуре).

8.19.1. ЦПЭ в течение 3 (трех) рабочих дней с даты подписания Договора направляет запрос СМСП ВО, осуществляющего или планирующего осуществлять экспортную деятельность, организациям, специализирующимся на продвижении продукции СМСП ВО на торговой площадке. Выбранные ЦПЭ Привлеченные организации обеспечивают исполнение запроса СМСП ВО в течение 60 (шестидесяти) рабочих дней с даты получения запроса от ЦПЭ.

8.19.2. СМСП ВО поддержка предоставляется на безвозмездной основе. В случае Привлеченных организаций к выполнению запроса их поддержки оплачиваются в полном объеме за счет бюджетных средств в размере, не превышающем предельного значения, предусмотренного сметой на один СМСП ВО.

8.19.3. Расходы на содействие участию СМСП ВО в электронных форматах торговли включают:

- организацию работы по регистрации точки присутствия СМСП ВО на электронной площадке (залог, абонентская плата, операционные расходы);
- оплату поддержки сервисной компании-оператора за управление точкой присутствия на электронной площадке;
- оплату поддержки сервисной компании-партнера по маркетинговой поддержке точки присутствия.

Конкретное существо услуги определяется соответствующим договором.

8.19.4. При выявлении потребности СМСП ВО ЦПЭ регистрирует и осуществляет маркетинговое продвижение своей точки присутствия на электронной площадке в целях продвижения на экспорт товаров (работ, поддержки) СМСП ВО, зарегистрированных на территории субъекта Российской Федерации.

8.19.5. В рамках одной электронной площадки товары (работы, поддержки) СМСП ВО могут быть представлены только в одном формате: в рамках собственной точки присутствия на электронной площадке или в рамках точки присутствия ЦПЭ на электронной площадке.

8.20. Организация работы ЦПЭ по участию СМСП ВО в акселерационных программах по развитию экспортной деятельности.

8.20.1. В рамках организации работы по акселерации СМСП ВО ЦПЭ:

- осуществляет информирование предпринимательского сообщества субъекта Российской Федерации о существующих программах акселерации и условиях участия в них;
- проводит сбор заявок от СМСП ВО для участия в акселерационных программах;
- осуществляет мониторинг реализации акселерационных программ в субъекте Российской Федерации.

8.20.1.1. ЦПЭ осуществляет организацию работы по акселерации СМСП ВО на базе собственной инфраструктуры, которая в том числе включает проведение информационных мероприятий и сопровождение СМСП ВО - участников акселерационной программы тренером-наставником - экспертом по внешнеэкономической деятельности, имеющим практический опыт консультирования, сопровождения и вывода хозяйствующего субъекта на внешние рынки.

8.20.1.2. Организация работы ЦПЭ по проведению информационных мероприятий включает:

- проведение мероприятий, направленных на информирование СМСП ВО об условиях участия в акселерационных программах на базе ЦПЭ и повышение мотивации к экспортной деятельности;
- проведение мероприятий, направленных на отбор СМСП ВО для участия в акселерационных программах на базе ЦПЭ;
- формирование базы СМСП ВО - потенциальных участников акселерационных программ на базе ЦПЭ;
- формирование системы поощрения СМСП ВО, заключивших новый экспортный контракт в рамках акселерационных программ, включающей:
 - сертификат на покупку авиабилетов экономического класса в рамках организуемых ЦПЭ мероприятий в соответствии с пунктами 8.15 и 8.18 настоящего Регламента на сумму не более 100 тысяч рублей;
 - сертификат на оплату не более 3 суток проживания в гостинице в рамках организуемых ЦПЭ мероприятий в соответствии с пунктами 8.15 и 8.18 настоящего Регламента на сумму не более 30 тысяч рублей;
 - сертификат на обучение деловому английскому языку на сумму не более 70 тысяч рублей;
 - сертификат на обучение презентационным навыкам, навыкам эффективных продаж, проведению деловых переговоров на сумму не более 40 тысяч рублей;
 - сертификат на обучение инструментам продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" на сумму не более 40 тысяч рублей;
- формирование перечня кандидатов в тренеры-наставники в субъекте Российской Федерации;
- приглашение СМСП ВО, подбор помещений, оборудованных проектором и экраном, с обеспечением доступа участников акселерационных программ к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", аренду ноутбуков для участников акселерационных программ, трех флипчартов, закупку канцелярских принадлежностей (блокноты, ручки, карандаши и другое), обеспечение участников акселерационных программ раздаточными материалами;
- привлечение тренеров-наставников для проведения информационных мероприятий и их распределение между субъектами малого и среднего предпринимательства - участниками акселерационных программ на базе ЦПЭ для сопровождения в межмодульный период;
- мониторинг (на еженедельной основе) совместно с тренерами-наставниками статуса выполнения субъектами малого и среднего предпринимательства индивидуальной "дорожной карты" по выходу на внешние рынки и заполнение соответствующих отчетов;
- мониторинг статуса заключения субъектами малого и среднего предпринимательства - участниками акселерационных программ на базе ЦПЭ новых экспортных контрактов.

8.20.1.3. ЦПЭ нанимает в штат или привлекает к работе тренера-наставника на основании договора гражданско-правового характера, в котором устанавливаются ключевые показатели эффективности его деятельности, в том числе количество СМСП ВО, вовлеченных и находящихся на сопровождении в акселерационной программе, и количество СМСП ВО, заключивших экспортный контракт по итогам прохождения акселерационной программы. В задачи тренера-наставника входят:

- проведение информационных модулей;
- диагностика СМСП ВО для включения в акселерационные программы по системе оценки экспортной зрелости, приведенной в Приложении №5 к настоящему Регламенту, а также по дополнительным методикам оценки, предусмотренным Договорами со специализированными организациями, в случае их привлечения к реализации акселерационных программ по развитию экспортной деятельности СМСП ВО;

- разработка и согласование с СМСП ВО - участником акселерационной программы индивидуальной "дорожной карты" по выходу на внешние рынки и ее последующая корректировка в случае необходимости;
- консультирование и сопровождение СМСП ВО в рамках реализации индивидуальной "дорожной карты" по выходу на внешние рынки;
- мониторинг реализации индивидуальной "дорожной карты" по выходу на внешние рынки СМСП ВО, в том числе контроль подачи заявок на получение предусмотренных в ней поддержки.

8.20.2. ЦПЭ осуществляет организацию работы по акселерации СМСП ВО с привлечением партнерских организаций.

8.20.2.1. В рамках реализации партнерских акселерационных программ ЦПЭ осуществляет отбор операторов акселерационных программ, которыми могут выступать организации, соответствующие следующим требованиям:

- наличие опыта работы, связанного с формированием у хозяйствующих субъектов навыков и прикладных компетенций в области разработки рыночных стратегий и определения рынков сбыта, адаптации продуктов к международным рынкам, в том числе в области сертификации, расчета финансовых моделей, определения целевых аудиторий, сегментов и ниш товаров (работ, поддержки), развития системы международных продаж и каналов сбыта, участия в международных выставочно-ярмарочных мероприятиях, разработки логистических маршрутов;
- наличие опыта работы, связанного с формированием у СМСП ВО практического опыта ведения экспортной деятельности, в том числе навыков соблюдения законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, международных договоров и актов в сфере таможенного регулирования и (или) законодательства Российской Федерации о таможенном регулировании и валютного законодательства Российской Федерации;
- наличие опыта работы, связанного с формированием у хозяйствующих субъектов предпринимательства презентационных навыков, а также навыков ведения международных переговоров, кросс-культурной деловой коммуникации;
- наличие опыта работы, связанного с реализацией образовательных программ по выводу хозяйствующих субъектов предпринимательства на внешние рынки с достижением практического результата у участников программы, в том числе выход хозяйствующих субъектов предпринимательства на новый рынок (в новую страну) и (или) вывод нового продукта на международный рынок и (или) увеличение объемов экспорта на международном рынке не менее чем на 50%.

8.20.2.2. Партнерская акселерационная программа должна включать участие:

- не менее 3 (трех) преподавателей, обладающих ученой степенью кандидата или доктора экономических или юридических наук, опытом преподавательской деятельности для российских и (или) международных компаний и (или) органов государственной власти, опытом преподавательской деятельности в ведущих мировых бизнес-школах за последние 5 лет;
- не менее 3 (трех) экспертов, имеющих опыт работы на руководящих должностях в международных и российских компаниях, федеральных органах государственной власти, органах государственной власти субъектов Российской Федерации и органах местного самоуправления, имеющих опыт, связанный с внешнеэкономической деятельностью;
- кураторов, осуществляющих индивидуальное сопровождение СМСП ВО в процессе реализации акселерационной программы, имеющих практический опыт предпринимательской деятельности и (или) консалтинга по выводу СМСП ВО на внешние рынки.

8.20.2.3. Услуга предоставляется СМСП ВО на условиях софинансирования 80% на 20% ЦПЭ и СМСП ВО соответственно, но не более предельного значения, предусмотренного на 1 (один) СМСП ВО.

8.20.2.4. В рамках предоставления поддержки ЦПЭ оплачивает следующие расходы:

- обучение СМСП ВО по вопросам экспортной деятельности, в том числе механизмам выхода на внешние рынки;
- организацию экспертного сопровождения СМСП ВО - участников акселерационной программы.

8.20.2.5. Расходы по перелету (переезду), проживанию и питанию участники акселерационных программ несут самостоятельно.

8.20.2.6. При привлечении сторонних организаций в процессе проведения отбора поставщиков

поддержки ЦПЭ запрашивает у поставщика поддержки обязательство об отказе в предоставлении поддержки СМСП ВО в случае, если они состоят в одной группе лиц.

- 8.21.** ЦПЭ в рамках планирования первичного контакта с СМСП ВО проверяет наличие записи о субъекте малого и среднего предпринимательства в специализированной автоматизированной информационной системе для ЦПЭ.
- 8.22.** При наличии в специализированной автоматизированной информационной системе для ЦПЭ записи о ранее предоставленных СМСП ВО поддержках РЭЦ ЦПЭ направляет запрос в РЭЦ в течение 2 (двух) рабочих дней со дня получения такой информации с целью получения дополнительной информации об истории взаимодействия СМСП ВО с РЭЦ и его дочерними организациями и о текущем статусе работы, РЭЦ предоставляет запрашиваемую информацию в течение 2 (двух) рабочих дней со дня получения запроса ЦПЭ.
- 8.23.** При наличии в специализированной автоматизированной информационной системе для ЦПЭ записи об отказе СМСП ВО в предоставлении поддержки РЭЦ и его дочерних организаций ЦПЭ направляет запрос в РЭЦ с целью получения дополнительной информации о причинах отказа СМСП ВО в предоставлении поддержки, принятии решения о целесообразности возобновления контактов с СМСП ВО, а также получает рекомендации на осуществление дальнейшей работы с СМСП ВО. При отсутствии в специализированной автоматизированной информационной системе для ЦПЭ записи о ранее предоставленных СМСП ВО поддержках со стороны РЭЦ ЦПЭ в течение 3 (трех) рабочих дней со дня получения такой информации создает карточку СМСП ВО в специализированной автоматизированной информационной системе для ЦПЭ.
- 8.24.** По результатам проведенной подготовительной работы ЦПЭ выявляет потребности СМСП ВО и проводит первичную консультацию.
- 8.25.** При осуществлении консультирования СМСП ВО по основным условиям и порядку предоставления поддержки ЦПЭ руководствуется настоящими Требованиями и актуальной информацией по поддержкам РЭЦ.
- 8.26.** Вся информация о взаимодействии ЦПЭ с СМСП ВО, в том числе о сроках и этапах предоставления поддержки, контактах ответственного сотрудника, отражается в специализированной автоматизированной информационной системе для ЦПЭ.

9. Организация и проведение конкурса «Экспортер года»

ЦПЭ ежегодно проводит конкурс "Экспортер года" в субъекте Российской Федерации среди СМСП ВО - экспортеров в целях популяризации экспортной деятельности.

- 9.1.** Конкурс "Экспортер года" в субъекте Российской Федерации проводится в срок до 1 апреля года, следующего за годом, по итогам которого определяются СМСП ВО, номинированные в конкурсе "Экспортер года", если соответствующими правовыми актами не установлено иное.
- 9.2.** Номинации конкурса "Экспортер года" в субъекте Российской Федерации содержат как отраслевую (включая приоритетные отрасли субъекта Российской Федерации), так и географическую направленность. В качестве базовых номинаций выступают следующие: "Экспортер года в сфере промышленности", "Экспортер года в сфере агропромышленного комплекса", "Экспортер года в сфере поддержки", "Экспортер года в сфере высоких технологий", "Прорыв года". В дополнение к базовым номинациям субъект Российской Федерации устанавливает иные номинации.
- 9.3.** В рамках организации конкурса "Экспортер года" в субъекте Российской Федерации ЦПЭ осуществляет в том числе:
- информационное сопровождение;
 - сбор заявок от СМСП ВО на участие в конкурсе "Экспортер года";
 - организацию работы конкурсной комиссии по оценке заявок участников;
 - аренду помещения для проведения конкурса "Экспортер года" в субъекте Российской Федерации и его техническое оснащение;
 - закупку призов победителям номинаций конкурса "Экспортер года" в субъекте Российской Федерации;

– подведение итогов конкурса "Экспортер года" в субъекте Российской Федерации.

9.4. Премии присуждаются СМСП ВО, достигшим наибольших успехов в осуществлении экспорта товаров (работ, поддержки).

9.5. Призы победителям номинаций конкурса "Экспортер года" в субъекте Российской Федерации должны стимулировать СМСП ВО к дальнейшему развитию экспортной деятельности и включают в себя в том числе:

9.5.1. Победителям в каждой номинации, занявшим 1 (первое) место:

- сертификат на покупку авиабилетов экономического класса на перелет представителя Победителя при участии в организуемых Центром мероприятиях в текущем году (международных бизнес-миссиях и (или) международных выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях на территории Российской Федерации или за пределами территории Российской Федерации, на сумму не более 100 (сто) тысяч рублей на каждого Победителя в каждой номинации (предусматривается участие в одном мероприятии одного представителя каждого Победителя);
- сертификат на участие Победителя в международном выставочно-ярмарочном мероприятии на территории Российской Федерации или за пределами территории Российской Федерации с индивидуальным стендом в течение текущего года на сумму, лимитированную Приказом (предусматривается участие каждого Победителя в одном мероприятии);
- сертификат на обучение представителя(ей) Победителя деловому английскому языку на территории местонахождения Участника Конкурса на сумму не более 70 (семьдесят) тысяч рублей на каждого Победителя Конкурса (предусматривается участие в одном мероприятии до трех представителей каждого Победителя);
- памятный кубок;
- диплом Победителя Конкурса.

9.5.2. Призерам в каждой номинации, занявшим 2 (второе) место:

- сертификат на оплату проживания представителя Призера в гостинице на период участия в организуемых Центром мероприятиях в текущем году (международных бизнес-миссий и (или) международных выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях на территории Российской Федерации или за пределами территории Российской Федерации), но не более 3 суток проживания, на сумму не более 30 (тридцать) тысяч рублей на каждого Призера Конкурса (предусматривается участие в одном мероприятии одного представителя каждого Призера);
- сертификат на обучение представителя(ей) Призера деловому английскому языку на территории местонахождения Участника Конкурса на сумму не более 70 (семьдесят) тысяч рублей на каждого Призера Конкурса (предусматривается участие в одном мероприятии до трех представителей каждого Призера);
- сувенирная продукция Центра;
- диплом Призера Конкурса.

9.5.3. Призерам в каждой номинации, занявшим 3 (третье) место:

- сертификат на обучение представителя(ей) Призера деловому английскому языку на территории местонахождения Участника Конкурса на сумму не более 70 (семьдесят) тысяч рублей на каждого Призера Конкурса (предусматривается участие в одном мероприятии до трех представителей каждого Призера);
- сувенирная продукция Центра;

- диплом Призера Конкурса.
- 9.5.4. Всем Участникам Конкурса, не вошедшим в список Победителей или Призеров Конкурса, выдаются дипломы об участии в Конкурсе.
- 9.5.5. Правила востребования поощрений, предусмотренных сертификатами, устанавливаются Организатором отбора в соответствующем сертификате, при этом стоимость соответствующих поощрений в любом случае не подлежит выплате непосредственно Победителю / Призеру Конкурса. В случае невостребованности сертификатов соответствующие суммы подлежат перераспределению Центром в установленном порядке.
- 9.5.6. При невозможности выезда за пределы территории РФ в связи с форс-мажорными или непреодолимыми обстоятельствами Организатор отбора оставляет за собой право внести изменения в п. 9.5.1- 9.5.4
- 9.6.** В целях проведения конкурса "Экспортер года" в субъекте Российской Федерации создается конкурсная комиссия, формируемая ЦПЭ из числа представителей органов государственной власти субъекта Российской Федерации, общероссийских общественных организаций (объединений) предпринимателей, приглашенных экспертов, победителей конкурса "Экспортер года" прошлых лет с целью оценки заявок участников по номинациям конкурса, определения победителей в каждой номинации.
- 9.7.** Информация о проведении конкурса "Экспортер года" в субъекте Российской Федерации размещается на его официальном сайте в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и включает в себя:
- сроки проведения конкурса, включая сроки окончания подачи заявок на участие в конкурсе;
 - формы заявок на участие в конкурсе, включая перечень прилагаемых к ним документов;
 - порядок подачи заявок на участие в конкурсе;
 - критерии и порядок определения победителей конкурса в каждой номинации;
 - порядок информирования победителей конкурса о результатах конкурса, а также об отклонении заявок на участие в конкурсе организаций, не соответствующих настоящему Регламенту;
 - порядок проведения награждения победителей конкурса.
- 9.8.** Информация об участниках конкурса является конфиденциальной и не может быть использована экспертами, комиссией и привлеченными сторонними организациями для иных целей, кроме конкурсной оценки претендента, без его письменного согласия.
- 9.9.** Итоги конкурса оформляются протоколами заседаний конкурсной комиссии. Указанные протоколы в течение пяти рабочих дней после даты их подписания подлежат размещению на официальном сайте ЦПЭ или специальном разделе сайта юридического лица, структурным подразделением которого является ЦПЭ, в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".

10. Заключительные положения

- 10.1.** Настоящий Регламент регулирует порядок оказания соответствующей формы поддержки Центром Организации и не может быть применен к порядку оказания иных видов поддержки.
- 10.2.** При оказании услуг по настоящему Регламенту в рамках заключенных договоров Привлеченная организация вправе оказать услуги до истечения срока оказания услуг, а СМСП ВО принять такие

услуги, если они оказаны надлежащим образом. Дополнительно стороны вправе продлить срок оказания услуг и согласовать иные требования с целью достижения эффективного результата оказания поддержки.

- 10.3.** Настоящий Регламент утверждается Приказом руководителя Организации, если иное не предусмотрено и в любом случае не может противоречить Регламенту оказания поддержки центра «Мой Бизнес».
- 10.4.** В настоящий Регламент могут быть внесены изменения и дополнения, оформленные в порядке, тождественном порядку, утвержденным настоящим Регламентом.

Приложение № 1 к Регламенту о предоставлении Поддержки
Центром поддержки экспорта Вологодской области

Предоставление поддержки согласовано.

Руководитель

Директор АНО «Мой бизнес»

ЦПЭ _____/

_____/

ЗАЯВКА № _____ от ____ . ____ . ____ г.

в Центр поддержки Вологодской области

Прошу предоставить поддержку СМСП ВО Вологодской области

(указать полное наименование субъекта МСП)

По содействию в участии СМСП ВО в

(указать из Приложения №1);

Общие сведения о субъекте МСП:

1. Получатель поддержки

_____			_____	_____
(Наименование Субъекта МСП)			(ИНН)	(КПП)

(Юридический адрес, включая указание на почтовый индекс, город)				

(Фактический адрес, включая указание на почтовый индекс, город)				
_____	_____	_____		
(Контактное лицо)	(Контактный телефон)	(Контактный E-mail)		

1. Наличие/отсутствие у обратившегося задолженности перед исполнительными органами, фондами, службами, инспекциями, кредитными организациями и т.д.: **нет**
2. Перечень представленных субъектом МСП документов: **свидетельство о государственной регистрации, выписка из ЕРСМСП, документ об отсутствии задолженности перед МИФНС РФ***
3. Год начала экспортной деятельности _____ г., код ТН ВЭД основной продукции _____.

Настоящим заявлением подтверждаю, что _____:
(наименование субъекта МСП)

1. Поставлен на учет в налоговых органах на территории Вологодской области.
2. Не является кредитной организацией, страховой организацией (за исключением потребительских кооперативов), инвестиционным фондом, негосударственным пенсионным фондом, профессиональным участником рынка ценных бумаг, ломбардом.
3. Не является участником Договора о разделе продукции.
4. Не осуществляет предпринимательскую деятельность в сфере игорного бизнеса.
5. Не является в порядке, установленном законодательством Российской Федерации о валютном регулировании и валютном контроле, нерезидентом Российской Федерации, за исключением случаев, предусмотренных международными договорами Российской Федерации.

6. Не осуществляет производство и (или) реализацию подакцизных товаров, а также добычу и (или) реализацию полезных ископаемых, за исключением общераспространенных полезных ископаемых.

7. Отсутствие неисполненной обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов, пеней, штрафов, процентов, подлежащих уплате в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

8. Отсутствие просроченной задолженности по возврату в областной бюджет субсидий, бюджетных инвестиций и иной просроченной задолженности перед областным бюджетом.

9. Не находится в процессе реорганизации, ликвидации, банкротства, а индивидуальные предприниматели не прекратили деятельность в качестве индивидуального предпринимателя.

10. 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.

Дополнительно подтверждаю, что по факту оказания предусмотренной настоящей заявкой поддержки по запросу АНО «Мой бизнес» обязуюсь предоставлять справочную информацию по запрашиваемым показателям финансово-хозяйственной деятельности, а также в случае запроса АНО «Мой бизнес» следующие документы (в зависимости от наличия данных форм и справок) в течение 14 (четырнадцати) дней с момента направления соответствующего запроса АНО «Мой бизнес»:

Форма по КНД 1110018 «Сведения о среднесписочной численности работников за предшествующий календарный год» предоставляется за 20__ и 20__ годы;

Форма по КНД 1151111 «Расчет по страховым взносам» предоставляется разделы 1 и 2 за 20__ и 20__ годы;

Обязуюсь предоставлять в АНО «Мой бизнес» в течение 3 (трех) лет после получения поддержки информацию о заключении экспортного контракта по итогам полученной поддержки или комплекса поддержки, включая объем экспорта по экспортному контракту в тыс. долл. США по курсу Центрального банка Российской Федерации на дату подписания экспортного контракта, название иностранного контрагента, не позднее чем через 15 рабочих дней с даты заключения экспортного контракта (Образец письма – Приложение №2 к настоящей Заявке).

Настоящим заявлением в соответствии с Федеральным законом от 27.07.2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных» даю свое согласие на автоматизированную и неавтоматизированную обработку моих персональных данных (сбор, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), использование, передачу (распространение, предоставление), обезличивание, блокирование, уничтожение, указанных в настоящем заявлении персональных данных) в целях получения поддержки. Персональные данные, в отношении которых дается данное согласие, включают данные, указанные в заявлении и представленных документах.

Я подтверждаю, что предоставленные мною данные являются достоверными и не возражаю против проведения проверки достоверности и полноты, предоставленных мною сведений:

Дата обращения: «__» _____ 20__ года

Подпись руководителя: _____ / _____
М.П.

** Документ об отсутствии задолженности перед МИФНС РФ – предоставляется получателями поддержки в виде содействия в сертификации / участия в выставочно-ярмарочном мероприятии / участия в бизнес-миссии (реверсной, международной).*

Перечень видов Поддержки:

1. Консультационные поддержки с привлечением сторонних профильных экспертов по тематике внешнеэкономической деятельности
2. Содействие в подготовке и переводе на иностранные языки презентационных и других материалов в электронном виде по запросу СМСП ВО, в том числе адаптация и перевод упаковки товара
3. Содействие в создании на иностранном языке и (или) модернизации существующего сайта субъекта малого или среднего предпринимательства в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» на иностранном языке
4. Содействие в проведении индивидуальных маркетинговых исследований иностранных рынков по запросу субъектов МСП
5. Содействие в проведении индивидуальных патентных исследований иностранных рынков по запросу субъектов МСП
6. Экспертиза и сопровождение экспортного контракта
7. Содействие в приведении продукции в соответствие с требованиями, необходимыми для экспорта товаров (работ, поддержки) (стандартизация, сертификация, необходимые разрешения)
8. Содействие в обеспечении защиты интеллектуальной собственности за пределами территории Российской Федерации, в том числе получении патентов на результаты интеллектуальной деятельности
9. Поиск партнеров для субъекта МСП
10. Формирование коммерческого предложения под целевые рынки и категории товаров для субъекта МСП
11. Проведение мастер-классов, экспортных семинаров, вебинаров и других информационно-консультационных мероприятий
12. Организация и проведение межрегиональной бизнес-миссии
13. Организация и проведение международных бизнес-миссий (указать страну)
14. Организация и проведение реверсных бизнес-миссий (указать страну)
15. Организация индивидуальных поездок субъекта предпринимательства за рубеж с целью проведения переговоров с потенциальным покупателем товаров (работу, поддержки) и последующим заключением экспортного контракта
16. Организация участия СМСП ВО в выставочно-ярмарочном мероприятии в иностранном государстве (коллективный стенд)
17. Организация участия СМСП ВО в выставочно-ярмарочном мероприятии в иностранном государстве (индивидуальный стенд)
18. Организация участия СМСП ВО в выставочно-ярмарочном мероприятии в России (коллективный стенд)
19. Организация участия СМСП ВО в выставочно-ярмарочном мероприятии в России (индивидуальный стенд)
20. Содействие в размещении субъекта МСП на международных электронных торговых площадках
21. Акселерация с привлечением партнерских организаций
22. Акселерация на базе ЦПЭ
23. Содействие в получении поддержки Группы РЭЦ.

На бланке предприятия с указанием логотипа, контактных данных предприятия, номера исходящего письма предприятия

Директору АНО «Мой бизнес»

№ _____

На № _____ от _____

Уважаемый _____!

Наше предприятие получило поддержку Центра поддержки экспорта Вологодской области в виде _____, в период с ____ по _____ 20__ года в виде (вид поддержки).

По итогам полученной поддержки:

- заключен контракт на поставку нашей продукции (код ТН ВЭД) _____/поддержки _____ с компанией _____ в _____ (страна), на сумму _____.

- заключен контракт на поставку нашей продукции (код ТН ВЭД) _____/поддержки _____ с компанией _____ в _____ (страна), на сумму _____.

Руководитель

подпись

Ф.И.О.

М.П.

**Договор
оказания поддержки №МБ2019/**

г. Вологда

« ____ » _____ 20__ года

Автономная некоммерческая организация «Агентство развития предпринимательства и инвестиций Вологодской области «Мой бизнес» (АНО «Мой бизнес»), именуемая в дальнейшем «Исполнитель», в лице директора _____, действующего на основании Устава, с одной стороны, и _____, действующий на основании ____, в лице _____, именуемый в дальнейшем «Заказчик», с другой стороны, совместно именуемые в дальнейшем «Стороны», заключили настоящий договор оказания поддержки (далее – «Договор») о нижеследующем:

1. Предмет Договора

- 1.1. По настоящему Договору Исполнитель обязуется оказать поддержки _____.
- 1.2. Заключая настоящий Договор, Исполнитель реализует мероприятие п. _____, (далее – Мероприятие) сметы Центра поддержки экспорта Вологодской области на 20__ год. Финансирование указанного мероприятия предусмотрено Исполнителем за счет средств федерального бюджета в рамках реализации Государственной программы «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Вологодской области на 2013-2020 годы».
- 1.3. Место оказания поддержки: _____.
- 1.4. Срок оказания поддержки: до _____ года.

2. Права и обязанности Сторон

- 2.1. Заказчик обязан:
 - передать Исполнителю всю информацию, необходимую для надлежащего оказания поддержки по Договору;
 - обеспечить согласование документов и проектов в установленные Договором сроки, если такое согласование предусмотрено Договором;
 - принять поддержки, оказанные Исполнителем в случае отсутствия замечаний (недостатков) подписать акт оказанных поддержки, в сроки, предусмотренные настоящим Договором;
 - предоставить Исполнителю в течение 3 (трех) лет после получения поддержки информацию о заключении экспортного контракта по итогам полученной поддержки или комплекса поддержки, включая объем экспорта по экспортному контракту в тыс. долл. США по курсу Центрального банка Российской Федерации на дату подписания экспортного контракта, название иностранного контрагента, не позднее чем через 15 рабочих дней с даты заключения экспортного контракта.
 - в случае запроса АНО «Мой бизнес» следующие документы (в зависимости от наличия данных форм и справок) в течение 14 (четырнадцати) дней с момента направления соответствующего запроса АНО «Мой бизнес»:
 - Форма по КНД 1110018 «Сведения о среднесписочной численности работников за предшествующий календарный год» предоставляется за 20__ и 20__ годы;
 - Форма по КНД 1151111 «Расчет по страховым взносам» предоставляется разделы 1 и 2 за 20__ и 20__ годы;
- 2.2. Заказчик вправе:
 - запрашивать у Исполнителя информацию о ходе оказания поддержки, в течение срока действия Договора;
 - своевременно сообщать в письменной форме Исполнителю о недостатках, обнаруженных в ходе оказания поддержки или приемки исполненных обязательств, направляя такую информацию по электронной почте представителю Исполнителя;
- 2.3. Исполнитель обязан:
 - в целях оказания поддержки по настоящему Договору заключить договор возмездного оказания поддержки с организацией-исполнителем в целях организации участия и проведения _____;

- оказать Заказчику поддержки надлежащего качества в порядке и в сроки, предусмотренные настоящим Договором;
 - не позднее 5 (пяти) рабочих дней со дня завершения оказания поддержки в полном объеме предоставить Заказчику акт оказанных поддержки;
 - в случае возникновения препятствий в оказании поддержки незамедлительно письменно уведомить об этом Заказчика;
 - передать Заказчику контакты организации-исполнителя и проконтролировать процесс оказания поддержки.
- 2.4. Исполнитель вправе:
- запрашивать у Заказчика информацию, документацию, относящуюся к предмету настоящего Договора.

3. Цена договора оказания поддержки

- 3.1. Исполнитель оказывает поддержки по настоящему Договору посредством заключения договора с организацией-исполнителем за счет средств, указанных в п. 1.2 настоящего Договора.
- 3.2. Услуги по настоящему Договору оказываются Заказчику на безвозмездной основе и являются формой государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

4. Порядок приемки оказанных поддержки

- 4.1. По завершению оказания поддержки, предусмотренных настоящим Договором, в полном объеме, Исполнитель направляет в адрес Заказчика акт оказанных поддержки, который подписывается Заказчиком в порядке, установленном настоящим разделом;
- 4.2. Заказчик принимает оказанные поддержки в течение 5 (пяти) рабочих дней со дня получения от Исполнителя акта оказанных поддержки, по истечении которых Заказчик подписывает акт оказанных поддержки либо направляет Исполнителю мотивированный отказ от приемки поддержки с указанием перечня недостатков.
- 4.3. В случае неподписания Заказчиком акта оказанных поддержки и непредоставления им мотивированного отказа от приемки оказанных поддержки в письменном виде в течение 5 (пяти) рабочих дней со дня получения от Исполнителя акта оказанных поддержки, поддержки считаются принятыми в полном объеме без замечаний.

5. Ответственность Сторон

- 5.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящему Договору Стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, если иное не согласовано в настоящем Договоре.

6. Срок действия Договора и порядок его расторжения

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

7. Разрешение споров

- 7.1. Споры, которые могут возникнуть при исполнении условий настоящего Договора, Стороны разрешают в порядке досудебного разбирательства (путем направления претензий, переговоров, обмена письмами, уточнением условий Договора, составлением необходимых протоколов, дополнений и изменений, обмена факсами и др.).
- 7.2. Срок рассмотрения претензии не должен быть более 10 (десяти) календарных дней с даты получения.
- 7.3. При недостижении согласия Стороны передают спорный вопрос на разрешение в суд по месту нахождения истца в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

8. Заключительные положения

- 8.1. Договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из Сторон.
- 8.2. Все изменения и дополнения к настоящему Договору действительны лишь в том случае, если они совершены в письменной форме и подписаны Сторонами.
- 8.3. Все приложения к данному Договору являются его неотъемлемыми частями.
- 8.4. Стороны согласовали возможность обмена документами с использованием факсимильной / электронной почтовой связи. Направленные таким образом документы (настоящий Договор и иные документы, связанные с его исполнением) считаются юридически действительными до момента получения Сторонами оригиналов.
- 8.5. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим Договором, Стороны будут руководствоваться действующим гражданским законодательством Российской Федерации.

8. Адреса, банковские реквизиты и подписи Сторон

Исполнитель

Заказчик

АНО «Мой бизнес»

160000, РФ, Вологодская область, г.Вологда,

ул.Маршала Конева, д.15

ИНН 3525300899

КПП 352501001

ОГРН 1133500001084

р/сч 40601810240304019002

БИК 041909001

Отделение Вологда, г. Вологда

Департамент финансов

Вологодской области

(АНО «Мой бизнес» лс 021410011)

Директор

_____ /
М.П.

_____ /
М.П.

**РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО ЯЗЫКУ ПРЕЗЕНТАЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ
И КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

Австрийская Республика	Английский, Немецкий
Королевство Бельгия, Люксембург	Английский, Французский
Республика Болгария	Английский, Болгарский
Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии	Английский
Венгрия	Английский, Венгерский
Федеративная Республика Германия	Английский, Немецкий
Королевство Дания	Английский, Датский
Королевство Испания	Английский, Испанский
Итальянская Республика	Английский, Итальянский
Канада	Английский, Французский
Литовская Республика	Английский
Королевство Нидерландов	Английский
Королевство Норвегия	Английский
Республика Польша	Английский, Польский
Республика Сербия	Английский, Сербский
Словацкая Республика	Английский, Словацкий
Соединенные Штаты Америки	Английский
Финляндская Республика	Английский, Финский
Французская Республика	Французский
Чешская Республика	Английский, Чешский
Швейцарская Конфедерация	Английский, Французский, Немецкий
Королевство Швеция	Английский, Шведский
Австралийский Союз	Английский
Алжирская Народная Демократическая Республика	Английский, Французский
Аргентинская Республика	Английский, Испанский
Федеративная Республика Бразилия	Английский, Португальский

Социалистическая Республика Вьетнам	Английский, Вьетнамский
Арабская Республика Египет	Английский, Арабский
Республика Индия	Английский
Республика Индонезия	Английский
Исламская Республика Иран	Английский
Китайская Народная Республика	Китайский
Республика Корея	Английский, Корейский
Республика Куба	Английский, Испанский
Федерация Малайзия	Английский
Королевство Марокко	Английский, Французский
Республика Никарагуа	Английский, Испанский
Исламская Республика Пакистан	Английский
Королевство Таиланд	Английский
Турецкая Республика	Английский
Южно-Африканская Республика	Английский
Япония	Английский, Японский
Республика Армения	Русский
Азербайджанская Республика	Русский
Республика Абхазия	Русский
Республика Беларусь	Русский
Республика Казахстан	Русский
Киргизская Республика	Русский
Республика Молдова	Русский
Республика Таджикистан	Русский
Туркменистан	Русский
Республика Узбекистан	Русский
Украина	Русский
другие	Английский

АНКЕТА

содействия в поиске и подборе потенциальных иностранных покупателей по запросу СМСП ВО, включая предварительный контакт и проверку интереса, налаживание связи с потенциальными иностранными покупателями, сопровождение переговорного процесса, включая ведение коммерческой корреспонденции, первичные телефонные переговоры и/или переговоры с использованием видеоконференцсвязи, пересылку пробной продукции, содействие в проведении деловых переговоров

Общие сведения о заявителе/производителе

Полное наименование компании	
ИНН	
Год регистрации	
Входит ли в группу компаний	
Адрес юридический	
Адрес фактический	
Руководитель компании (Ф.И.О. и должность)	
Контактное лицо	
Телефон контактного лица	
Е-mail контактного лица	
Информация об экспортном товаре (работе, поддержке), целевых рынках и потенциальных партнерах. Описание товара (работы, поддержки), планируемой к экспорту	
Классификация товара (код ТН ВЭД)	
Сфера применения товара (работы, поддержки) (отрасль деятельности потенциальных покупателей)	(при заполнении xls-файла доступен выпадающий список - справочник отраслей)
Целевые страны экспорта	
Осуществлялись ли меры по охране или защите интеллектуальной собственности на целевых рынках?	- Да; - Нет, не требуется; - Нет, нужна консультация
Портрет потенциальных партнеров /покупателей товара (работы, поддержки) на целевых рынках	(при заполнении .xls-файла доступен выпадающий список - возможные категории профиля контрагента (опт/ритейл/производство/переработка/поддержки)

Экспертная оценка перспективности заявки

N п/п	Критерии	Варианты	Количество баллов
1	Экспортер		
1.1	Опыт экспортной деятельности	Нет	0
		Да, страны ЕАЭС	1
		Укажите страны:	
		Да, иные страны (за пределами ЕАЭС)	2
		Укажите страны:	
		Да, в целевой стране	3
1.2	Наличие сайта компании	Нет	0
		Да	1
		Укажите адрес сайта:	
1.3	Наличие иностранной версии сайта	Нет	0
		Да (одна языковая версия)	1
		Да (2 и более языковых версий)	2
		Укажите адреса сайтов:	
1.4	Наличие специализированного сотрудника ВЭД в компании	Нет	0
		Да, без знания иностранного языка	1
		Да, со знанием языков	2
		Да, есть отдел ВЭД (не менее 2 человек со знанием языков)	3
Итого по 1 блоку			(максимум 9 баллов)
2	Готовность к экспорту		
2.1	Международная сертификация продукции/производства	Сертификаты отсутствуют/потребность в них неизвестна	0
		Нужны, нет в наличии, запланированы	1
		Есть в наличии/ Не требуются	2
		Какие сертификаты имеются:	
2.3	Опыт участия в международных выставках, бизнес-миссиях, межправкомиссиях, конференциях за рубежом	Нет	0
		Да	1
2.4	Наличие презентационных материалов и	Нет	0

	коммерческого предложения на официальном языке страны	Да	1
2.5	Наличие информации о таможенных барьерах (пошлины, квоты, лицензии, запреты)	Нет	0
		Да	1
2.6	Необходимость адаптации экспортного продукта к поставке в целевую страну (маркировка, упаковка, наличие адаптированных сопровождающих материалов)	Неизвестно	0
		Нужно, готовы адаптировать	1
		Уже адаптирован/ не требуется	2
2.7	Наличие финансовых ресурсов для подготовки и осуществления экспортной поставки (заполняется каждый пункт)	Определен экспортный бюджет	1
		Достаточно производственных мощностей (оборудования, сырья и комплектующих) для увеличения объема производства	1
		Выделен маркетинговый бюджет (на участие в межд. выставках, рекламу и продвижение, командировки более 3 раз в год)	1
		Выделены ресурсы на адаптацию продукции под требования рынка	1
Итого по 2 блоку			(максимум 15 баллов)

3	Перспектива		
3.1	Рейтинг страны по системе РЭЦ (на дату запроса)	1 - 20	1
	Ссылка на ресурс РЭЦ	21+	0
3.2	Наличие проявленного интереса со стороны потенциальных партнеров к продукции	Нет	0
		Да	1
3.3	Наличие импорта аналогичной продукции из России в страну	Нет	0
	Ссылка на ресурс	Положительная динамика за последние 2 и более лет	1
3.4	Уровень тарифных барьеров	0 - 10%	2
	Ссылка на ресурс WTO	10 - 30%	1
	Ссылка на ресурс по тарифам	Более 30% / неизвестно	0
3.5	Наличие нетарифных барьеров (наличие квот, сертификации, лицензирования и т.п.)	Нет	1
	Ссылка на ресурс WTO	Да / неизвестно	0
	Ссылка на ресурс РЭЦ		
4	Ресурсообеспеченность РЭЦ		
4.1	Наличие российского представительства в стране	РЭЦ	2
		ТП, Агенты	1
		Посольства, нет	0
4.2	Наличие субсидиарных программ (проверка кода ТН ВЭД в постановлениях: логистика, выставки, лицензирование/ сертификация/ патентование и др. релевантные)	Нет	0
		Да	1
4.3	Наличие специальных программ поддержки (RGW, ТНП и др. релевантные)	Нет	0
		Да	1
Итого по 4 блоку			(максимум 4 балла)
Итого			

Настоящим СМСП ВО подтверждает, что ознакомлен и согласен с правилами предоставления поддержки содействия в поиске и подборе потенциальных иностранных покупателей по запросу СМСП ВО, включая предварительный контакт и проверку интереса, налаживание связи с потенциальными иностранными покупателями, сопровождение переговорного процесса, включая ведение коммерческой корреспонденции, первичные телефонные переговоры и/или переговоры с использованием видеоконференцсвязи, пересылку пробной продукции, содействие в проведении деловых переговоров.

Настоящим СМСП ВО подтверждает, что данная анкета рассматривается в качестве оферты о за-

ключении с ЦПЭ Договора об оказании поддержки содействия в поиске и подборе потенциальных иностранных покупателей по запросу СМСП ВО, включая предварительный контакт и проверку интереса, налаживание связи с потенциальными иностранными покупателями, сопровождение переговорного процесса, включая ведение коммерческой корреспонденции, первичные телефонные переговоры и/или переговоры с использованием видеоконференцсвязи, пересылку пробной продукции, содействие в проведении деловых переговоров в порядке и на условиях, предусмотренных Правилами предоставления данной поддержки.

"__" _____ 20__ г. _____ / _____
(подпись руководителя) (Ф.И.О.)

**СИСТЕМА
ОЦЕНКИ ЭКСПОРТНОЙ ЗРЕЛОСТИ СУБЪЕКТА МАЛОГО
И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Диагностика субъекта малого и среднего предпринимательства проводится посредством проведения оценки его экспортной зрелости. Оценка экспортной зрелости субъекта малого и среднего предпринимательства содержит 6 направлений и 25 вопросов. Каждое направление имеет весовой коэффициент, каждый вопрос анкеты предполагает один из 5 вариантов ответа, которому соответствует значение от 0 до 4 баллов.

Оценка экспортной зрелости субъекта малого и среднего предпринимательства определяется по следующей формуле:

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

где:

I - индекс экспортной зрелости субъекта малого и среднего предпринимательства;

q - номер вопроса анкеты;

S - балл ответа на вопрос;

WQ - вес вопроса;

WU - вес направления.

Результаты диагностики дают компании объективную информацию о ее текущей степени экспортной зрелости (в том числе в разрезе 6 направлений) и учитываются при дальнейшем формировании индивидуального плана по развитию экспортной деятельности и "дорожной карты" по выходу на внешние рынки субъекта малого и среднего предпринимательства.

**Оценка экспортной зрелости субъекта малого
и среднего предпринимательства**

№	Вопрос	Весовой коэффициент	Варианты ответов
1	Конкурентоспособность на внутреннем рынке (весовой коэффициент направления - 0,2)		
1.1	Как бы Вы оценили масштаб присутствия Вашей компании на внутреннем рынке в Вашем секторе?	0,13	<ul style="list-style-type: none">○ мы - лидер на российском рынке в нашем секторе - 4 балла;○ наша компания входит в 3 - 5 ведущих компаний в своем секторе в России - 3 балла;○ мы - лидеры в регионе и одни из лидеров в стране - 2 балла;○ имеем достаточное присутствие в своем регионе, но не представлены в других регионах России - 1 балл;○ пытаемся закрепиться и создать присутствие в нашем секторе - 0,1 балла
1.2	Как широко	0,13	<ul style="list-style-type: none">○ имеем большую клиентскую базу по всей России - 4

	Ваша компания охватила внутренний рынок?		<p>балла;</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ имеем большую клиентскую базу в своем регионе и отдельных ключевых регионах страны - 3 балла; ○ имеем большую клиентскую базу только в своем регионе - 2 балла; ○ работаем с несколькими региональными/национальными заказчиками - 1 балл; ○ работаем с небольшим количеством локальных клиентов - еще только формируем клиентскую базу - 0,1 балла
1.3	Насколько выросли продажи Вашей продукции/услуг за последние три года (в среднем в год)?	0,4	<ul style="list-style-type: none"> ○ более чем на 20% - 4 балла; ○ на 11 - 20% - 3 балла; ○ на 6 - 10% - 2 балла; ○ менее чем на 5% - 1 балл; ○ ноль или отрицательный рост - 0,1 балла
1.4	Какую долю Ваша продукция/услуга занимают сейчас на внутреннем рынке?	0,04	<ul style="list-style-type: none"> ○ свыше 30% - 4 балла; ○ 15-30% - 3 балла; ○ 11 - 14% - 2 балла; ○ 5 - 10% - 1 балл; ○ менее 5% - 0,1 балла
1.5	Является ли Ваша продукция/услуга конкурентоспособной на внутреннем рынке с точки зрения цены?	0,2	<ul style="list-style-type: none"> ○ высококонкурентная на фоне как местной, так и импортной продукции - 4 балла; ○ достаточно конкурентная, и мы предпринимаем шаги по повышению нашей конкурентоспособности - 3 балла; ○ в некоторой степени конкурентная - зарубежная продукция может представлять угрозу - 2 балла; ○ нам непросто конкурировать, особенно с импортной продукцией - 1 балл; ○ неконкурентная - 0,1 балла
1.6	Насколько выгодно Ваша продукция/услуга отличается от продукции/услуг Ваших конкурентов на внутреннем рынке в части цены, качества, функциональности, уникальности либо иных преимуществ?	0,1	<ul style="list-style-type: none"> ○ очень выгодно - в высокой степени уникальная продукция, мы работаем над внедрением новых функций и качеств - 4 балла; ○ очень выгодно - наша продукция/услуги имеют лучшие функции и качества, чем продукция/услуги большинства поставщиков на рынке - 3 балла; ○ выгодно по некоторым аспектам, но не отличается высокой уникальностью - схожие функции и качества, как и у продукции/услуг большинства поставщиков - 2 балла; ○ невыгодно - стараемся угнаться за конкурентами - 1 балл; ○ невыгодно - отстаем - 0,1 балла
2.	Возможности в сфере маркетинга и продвижения (весовой коэффициент направления - 0,1)		
2.1	Как часто в Вашей компании проводятся рыночные исследования	0,3	<ul style="list-style-type: none"> ○ всегда - 4 балла; ○ большую часть времени или для большинства видов продукции/услуг/операций - 3 балла; ○ иногда - 2 балла; ○ редко - 1 балл; ○ никогда не проводили исследований или перспективного

	ния и планирование деятельности на внутреннем рынке?		планирования - 0,1 балла
2.2	Насколько активно Ваша компания рекламирует и продвигает свою продукцию/услуги на внутреннем рынке?	0,2	<ul style="list-style-type: none"> ○ очень агрессивно - 4 балла; ○ относительно агрессивно - 3 балла; ○ скромно - 2 балла; ○ не активно - 1 балл; ○ не занимается этим вообще - 0,1 балла
2.3	Есть ли у Вашей компании промо-материалы о Вашей продукции/услугах?	0,5	<ul style="list-style-type: none"> ○ да, полный пакет, включая брендинг, визитки, описание продукции, брошюры, рекламные материалы в местах продаж и пр., а также качественный веб-сайт на русском и английском языках, охватывающий всю линейку продукции - 4 балла; ○ да, есть хороший пакет промо-материалов, включая качественный веб-сайт на русском языке, на котором представлены основные виды продукции - 3 балла; ○ 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 балла; ○ у нас есть отдельные брошюры и (или) описание продукции, но еще нет веб-страницы - 1 балл; ○ мы не используем каких-либо промо-материалов и у нас нет веб-страницы - 0,1 балла
3	Возможности человеческих ресурсов (весовой коэффициент направления - 0,15)		
3.1	Есть ли у кого-либо из Вашего руководства или сотрудников опыт работы в маркетинге экспорта или международном бизнесе?	0,25	<ul style="list-style-type: none"> ○ более одного менеджера/сотрудника со значительным опытом работы в сфере экспорта или международного бизнеса - 4 балла; ○ один менеджер/сотрудник имеют опыт работы в сфере экспорта или международного бизнеса - 3 балла; ○ один сотрудник имел на предыдущем месте(-ах) работы некоторый опыт в сфере экспорта или международного бизнеса - 2 балла; ○ у нас нет сотрудников с опытом работы в сфере экспорта или международного бизнеса, но мы планируем нанять такого специалиста - 1 балл; ○ у нас нет сотрудников с опытом работы в сфере экспорта или международного бизнеса и нет возможностей сейчас нанять такого специалиста - 0,1 балла
3.2	Говорит ли кто-либо из действующих руководителей Вашей компании на английском языке или ином языке Вашего целевого рынка, чтобы иметь	0,35	<ul style="list-style-type: none"> ○ более одного менеджера/сотрудника в нашей компании говорят на английском или официальном языке целевого рынка - 4 балла; ○ один менеджер/сотрудник в нашей компании говорит на английском или официальном языке целевого рынка - 3 балла; ○ в нашей компании нет сотрудников, которые бы говорили на иностранном языке, но наша компания может привлечь соответствующую внешнюю языковую поддержку

	возможность общаться с потенциальными клиентами и партнерами?		<p>и (или) мы находимся в процессе найма такого специалиста - 2 балла;</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ в нашей компании нет сотрудников, которые бы говорили на иностранном языке, но мы можем рассмотреть возможность привлечения внешней поддержки - 1 балл; ○ 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 балла
3.3	Как в Вашей компании решается вопрос с организацией нового экспорта или расширения существующего?	0,25	<ul style="list-style-type: none"> ○ нанимаем более одного дополнительного сотрудника для создания экспортного департамента - 4 балла; ○ нанимаем одну дополнительную единицу для управления экспортом - 3 балла; ○ можем рассмотреть возможность 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 - 2 балла; ○ если придется экспортировать, экспортом занимался бы один - 1 балл; ○ из существующих штатных сотрудников в рамках имеющихся организационных структур, так как мы не можем себе позволить нанимать новых людей или перераспределять полномочия среди существующих - 0,1 балла
3.4	Как Вы реализуете и распространяете свою продукцию/услуги на внутреннем рынке?	0,15	<ul style="list-style-type: none"> ○ у нас высококвалифицированный персонал по сбыту и дистрибьюторы охватывают наиболее важные регионы России - 4 балла; ○ используем сочетание собственного сбытового персонала и (или) региональных дистрибьюторов в ключевых регионах страны - 3 балла; ○ используем коммерческих представителей и (или) дистрибьюторов в своем регионе и расширяем свою деятельность в других регионах России - 2 балла; ○ наша сбытовая сеть охватывает только свой регион - 1 балл; ○ у нас нет никакой сбытовой/дистрибьюторской сети - 0,1 балла
4	Международная конкурентоспособность (весовой коэффициент направления - 0,2)		
4.1	Получала ли Ваша компания какие-либо предложения (заказы) от зарубежных фирм, не запрашивая их специально?	0,2	<ul style="list-style-type: none"> ○ много раз, и мы уже занимаемся соответствующим экспортом - 4 балла; ○ много раз, и по большинству из них мы работаем, но мы все еще не экспортируем на регулярной основе - 3 балла; ○ мы получили ряд запросов, но не смогли по ним отработать, так как были ориентированы преимущественно на наш внутренний рынок - 2 балла; ○ один раз мы получили запрос, но не ответили на него - 1 балл; ○ никогда не получали никаких запросов/заказов из-за рубежа - 0,1 балла
4.2	Каков текущий статус Вашей экспортной деятельности?	0,2	<ul style="list-style-type: none"> ○ экспорт на несколько зарубежных рынков, который составляет более 10% нашего совокупного дохода - 4 балла; ○ экспорт на один/малое число зарубежных рынков, который составляет менее 10% нашего совокупного дохода - 3 балла;

			<ul style="list-style-type: none"> ○ экспортируем время от времени - 2 балла; ○ 4.Экспортировали только один раз на основании полученного запроса/заказа - 1 балл; ○ никогда не занимались экспортом - 0,1 балла
4.3	Обладает ли Ваша компания достаточными производственными мощностями или складскими запасами для удовлетворения спроса на внешних рынках?	0,3	<ul style="list-style-type: none"> ○ у нас переизбыток производственных мощностей, которые мы можем ориентировать на зарубежные рынки и (или) готовы инвестировать - 4 балла; ○ в создание дополнительных мощностей на расширение деятельности на внешних рынках у нас есть инвестиционный план по формированию дополнительной производственной мощности для удовлетворения зарубежного спроса - 3 балла; ○ у нас не слишком большой объем свободных мощностей, мы близки к работе на полной мощности - 2 балла; ○ у нас нет свободных мощностей, но у нас есть складские запасы, которые мы можем реализовать на зарубежных рынках - 1 балл; ○ в данный момент у нас нет достаточных производственных мощностей - 0,1 балла
4.4	Насколько Ваша продукция/услуга дорога при транспортировке на большие расстояния?	0,2	<ul style="list-style-type: none"> ○ стоимость транспортировки незначительна относительно цены - 4 балла; ○ транспортировка обходится не слишком дорого и составляет лишь малую долю в структуре стоимости - 3 балла; ○ недешево, зависит от объема поставки - 2 балла; ○ на транспортные издержки приходится значительная доля в структуре цены продукции - 1 балл; ○ очень высокие издержки, транспортные издержки являются основной статьей в структуре стоимости продукции - 0,1 балла
4.5	Способна ли Ваша компания организовать необходимые шеф-монтажные и пуско-наладочные работы (ПНР)/обучение/послепродажное обслуживание для Вашей продукции/услуг на зарубежных рынках?	0,1	<ul style="list-style-type: none"> ○ да, способна и (или) это неактуально для нашей продукции/услуг - 4 балла; ○ да, это не потребует больших вложений - 3 балла; ○ могли бы, но это потребует инвестиций в создание системы - 2 балла; ○ 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 - 1 балл; ○ нет, наша компания не способна на организацию и проведение таких мероприятий для обслуживания внешних рынков - 0,1 балла
5	Приверженность экспортной деятельности (весовой коэффициент направления - 0,2)		
5.1	Привержено ли руководство Вашей компании экспорту как новому виду деятельности или	0,3	<ul style="list-style-type: none"> ○ привержено в высокой степени - уже утвержден план действий - 4 балла; ○ достаточно привержено - провели первичные исследования - 3 балла; ○ мы заинтересованы, но еще не предпринимали никаких шагов - 2 балла; ○ мы бы хотели наладить экспорт, чтобы компенсировать

	как деятельности, требующей расширения?		<p>падение внутренних цен и (или) сократить объем складских запасов - 1 балл;</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ мы не заинтересованы в расширении работы на внешних рынках в данный момент - 0,1 балла
5.2	Сколько времени руководство Вашей компании готово ждать достижения приемлемых результатов от экспортной деятельности?	0,3	<ul style="list-style-type: none"> ○ до 3 лет - 4 балла; ○ до 2 лет - 3 балла; ○ до 1 года - 2 балла; ○ до 6 месяцев - 1 балл; ○ нужны немедленные результаты - 0,1 балла
5.3	Проводились ли Вашей компанией какие-либо исследования рынка или какие-либо мероприятия по продвижению на зарубежных рынках?	0,3	<ul style="list-style-type: none"> ○ да, проведено исследование по изучению общих международных рыночных тенденций/стандартов и специальное исследование ряда ключевых потенциальных рынков, а также мероприятия по тестированию зарубежных рынков и продвижению продукции - 4 балла; ○ проведено первичное исследование ситуации на международном рынке, а также тенденций/стандартов, и мы готовы изучить потенциальные рынки - 3 балла; ○ еще не проводили каких-либо исследований, но стремимся узнать больше о ситуации на международных рынках и стандартах, относящихся к нашей продукции - 2 балла; ○ не проводили никаких исследований - 1 балл; ○ у нас нет возможностей или средств для проведения каких-либо исследований - 0,1 балла
5.4	Вы пойдете на адаптацию Вашей продукции/услуг и (или) упаковки под особенности зарубежных рынков?	0,1	<ul style="list-style-type: none"> ○ мы уже вкладываемся в такую адаптацию ○ на начальном уровне формирования продукции/услуг/упаковки - 4 балла; ○ охотно пойдём на такую адаптацию - 3 балла; ○ мы могли бы рассмотреть возможности некоторой коррекции продукции/услуг и (или) упаковки - 2 балла; ○ неохотно пошли бы на это - нам очень сложно внедрять изменения - 1 балл; ○ не пойдём на это - не считаем, что могли бы адаптировать свою продукцию/услуги или что следует это делать - 0,1 балла
6	Финансовые возможности (весовой коэффициент направления - 0,15)		
6.1	Обладает ли Ваша компания финансовыми ресурсами для осуществления маркетинговой деятельности, дистрибуции или обслуживания внешних рынков?	0,3	<ul style="list-style-type: none"> ○ уже накоплены собственные ресурсы и хороший уровень оборотного капитала, а также имеем доступ к дополнительному финансированию от инвесторов или финансовых учреждений - 4 балла; ○ управляем работами на внутреннем рынке, имея адекватный объем оборотного капитала, и можем рассчитывать на поддержку от инвесторов или нашего банка для расширения деятельности - 3 балла; ○ способны финансировать нашу деятельность на внутреннем рынке, но не уверены в том, что сможем привлечь дополнительные ресурсы для развития на международном рынке - 2 балла; ○ работаем в условиях довольно сжатого бюджета - будет

			<p>сложно финансировать экспортную деятельность - 1 балл;</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ тяжело финансировать деятельность даже на внутреннем рынке - хронический недостаток оборотного капитала - 0,1 балла
6.2	Какой объем средств Ваша компания может позволить себе тратить на развитие экспорта каждый год?	0,4	<ul style="list-style-type: none"> ○ свыше 3 000 000 руб. - 4 балла; ○ 1 500 000 - 3 000 000 руб. - 3 балла; ○ 750 000 - 1 499 000 руб. - 2 балла; ○ 350 000 - 749 000 руб. - 1 балл; ○ менее 350 000 руб. - 0,1 балла
6.3	Какие условия отсрочки оплаты Вы могли бы предложить солидным зарубежным покупателям?	0,3	<ul style="list-style-type: none"> ○ более 120 дней - 4 балла; ○ 90 - 120 дней - 3 балла; ○ 30 - 89 дней - 2 балла; ○ оплата при поставке - 1 балл; ○ оплата авансом - 0,1 балла