Приложение 1 к Порядку

Форма №6

Анкета

содействия в поиске и подборе потенциальных иностранных

покупателей по запросу субъекта малого и среднего

предпринимательства, 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 видео-конференц-связи, 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., последнее при наличии и должность) |  | |
| Контактное лицо |  | |
| Телефон контактного лица |  | |
| E-mail контактного лица |  | |
| Информация об экспортном товаре (работе, услуге), целевых рынках и потенциальных партнерах.  Описание товара (работы, услуги), планируемой к экспорту |  | |
| Классификация товара (код ТН ВЭД ЕАЭС) |  | |
| Сфера применения товара (работы, услуги) (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, услуги) на целевых рынках | (при заполнении "xls" файла доступен выпадающий список - возможные категории профиля контрагента (опт/ритейл/производство/переработка/услуги) | |

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 | | |  |
| 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 пределами территории Российской Федерации | Нет | 0 |
| Да | 1 |
| 2.4 | Наличие презентационных материалов и коммерческого предложения на официальном языке страны | Нет | 0 |
| 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 | | |  |
| 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 |  |  |
| Итого по 3 блоку | | |  |
| 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 | | |  |
| Итого | | |  |

Настоящим субъект малого и среднего предпринимательства подтверждает, что ознакомлен и согласен с правилами предоставления услуги содействия в поиске и подборе потенциальных иностранных покупателей по запросу субъекта малого и среднего предпринимательства, 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 видео-конференц-связи, пересылку пробной продукции, содействие в проведении деловых переговоров.

Настоящим субъект малого и среднего предпринимательства подтверждает, что данная анкета рассматривается в качестве оферты о заключении с ЦПЭ соглашения об оказании услуги содействия в поиске и подборе потенциальных иностранных покупателей по запросу субъекта малого и среднего предпринимательства, 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 видео-конференц-связи, пересылку пробной продукции, содействие в проведении деловых переговоров в порядке и на условиях, предусмотренных правилами предоставления данной услуги.

" " \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(подпись руководителя) (Ф. И. О., последнее -

при наличии)