**ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ**

**по оказанию комплексной услуги А2 по содействию в поиске и подборе иностранного покупателя для субъекта малого и среднего предпринимательства на территории \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

* + - 1. **Заказчик:** Гарантийный фонд содействия кредитованию субъектов малого и среднего предпринимательства и развития промышленности Республики Бурятия.
      2. **Исполнитель:** **ООО «\_\_\_\_\_\_\_\_\_»**
      3. **Получатель: ООО «\_\_\_\_\_\_»**
      4. **Вид продукции:**
      5. **Целевая страна:**
      6. **Анкета получателя услуги (заполняется Получателем при содействии Исполнителя)**

|  |  |
| --- | --- |
| Полное наименование предприятия |  |
| Торговая марка/марки (если имеется)  Зарегистрирована/-ы или нет? |  |
| ИНН |  |
| Год регистрации |  |
| Входит ли в группу компаний?  Если да, то в какую? |  |
| Адрес юридический |  |
| Адрес фактический |  |
| Руководитель компании  *(Ф.И.О. и должность)* |  |
| Контактное лицо от предприятия |  |
| Телефон контактного лица |  |
| E-mail контактного лица |  |
| Сайт |  |
| Есть ли сайт на иностранном языке? Какой/какие языки? |  |
| Опыт работы с зарубежными рынками (если имеется, то указать, в какие страны осуществлялись поставки) |  |
| Имеется ли собственный отдел продаж?  Каково количество сотрудников в отделе продаж? |  |
| Есть ли специализированный отдел по внешнеэкономической деятельности? |  |
| Есть ли сотрудники, способные вести переговоры на иностранном языке? (если да, то укажите, на каком языке) |  |
| Имеются ли у компании какие-то яркие уникальные достижения и/или явные конкурентные преимущества (например, владение какой-то уникальной технологией)? Если есть, то укажите их. |  |
| Полное наименование товара (работы, услуги), планируемого к экспорту |  |
| Необходима ли товару упаковка? Как он упакован (вид упаковки, фасовка и т.д.)? |  |
| Минимально и максимально возможный объем поставок |  |
| Предпочтительный объем поставок |  |
| Предпочтительные условия поставки по ИНКОТЕРМС |  |
| Перечислите все возможные приемлемые для Вас виды оплаты (100% предоплата, частичная предоплата, постоплата, рассрочка платежа (укажите на какой срок), аккредитив, свой вариант) |  |
| Необходимо ли товару сервисное облуживание, гарантийные обязательства?  Имеется ли это у Вас? |  |
| Классификация товара  *(код ТН ВЭД)* |  |
| Сфера применения товара (работы, услуги):  (отрасль деятельности потенциальных покупателей) |  |
| Профиль потенциальных покупателей – какие предприятия могут быть заинтересованы в приобретении продукции (сфера деятельности, оптовый/розничный покупатель, дилер/прямой покупатель, любая иная информация, которая может сузить круг для более эффективного поиска). Допускается указать несколько категорий потенциальных покупателей. |  |
| Целевая страна/страны экспорта (где ищем потенциальных покупателей) |  |
| Знаете ли Вы, какая разрешительная документация необходима для поставок в желаемую страну?  Если да, то какая разрешительная документация для экспорта продукции уже имеется (сертификаты, лицензии и т.д.) |  |
| Осуществлялись ли меры по охране или защите интеллектуальной собственности на целевых рынках? |  |
| Пробовали ли самостоятельно выходить на указанный целевой рынок? Если да, то насколько успешно, были ли поставки? С какими контрагентами работали? |  |
| Любая другая информация, которую считаете важной для поиска потенциальных зарубежных партнеров |  |

**7. Содержание комплекса услуг:**

**7.1. Базовая услуга «Д»:** Содействие в поиске и подборе потенциальных внешнеторговых партнеров, в том числе поиск потенциальных иностранных партнеров по запросу Получателя. Услуга включает в себя:

- Изучение профиля Получателя услуги, его производимой продукции (услуг), оценка его экспортного потенциала в выбранной стране рынка сбыта. Формирование профиля потенциального иностранного партнера. Определение целевой рыночной ниши для Получателя услуги в выбранной стране рынка сбыта.

- Налаживание связи с потенциальными иностранными партнерами, включая ведение коммерческой корреспонденции, первичные телефонные переговоры и (или) переговоры с использованием видео-конференц-связи (не менее 50 предприятий).

- Осуществление предварительного контакта, выявление интереса и предоставления списка с контактами ответственных сотрудников иностранных партнеров, готовых к дальнейшим переговорам или к личной встрече (не менее 20 предприятий).

**7.2.** **Базовая услуга «Б»:** Формирование или актуализация коммерческого предложения Получателя для потенциальных иностранных покупателей на выявленных целевых рынках, включая перевод на английский язык и\или на язык потенциальных иностранных покупателей

**7.3. Базовая услуга «Е»:** Сопровождение переговорного процесса, включая ведение коммерческой корреспонденции, первичные телефонные переговоры и (или) переговоры с использованием видео-конференц-связи, содействие в проведении деловых переговоров, включая последовательный перевод. Также услуга включает в себя представление Получателя потенциальным иностранным партнерам путем проведения совместных переговоров на всех этапах оказания услуг. (не менее 10 ВКС)

|  |
| --- |
| 1. **Этапы оказания услуг**   **8.1 Порядок оказания услуги по 1 этапу:**  **8.1.1 Изучение Исполнителем профиля Получателя услуги (компании-экспортера)**  Исполнитель обязан изучить профиль Получателя услуги и определить экспортный потенциал Получателя услуги. Изучение профиля экспортера осуществляется согласно заполненной Получателем услуги анкеты, а также презентационных материалов Получателя услуги. В случае предоставления неполной информации либо возникновении вопросов, Исполнитель проводит переговоры (переписку) с Получателем услуги для наиболее точного определения его экспортного потенциала. Исполнитель, по итогам изучения профиля Получателя услуги, предоставляет отчет об экспортном потенциале Получателя в текстовом формате документа Word.   * + 1. **Рекомендации Исполнителя по выходу на рынок целевой страны экспорта**   На основании выполненного отчета об экспортном потенциале Получателя, Исполнитель формирует экспертное заключение в виде набора рекомендаций для Получателя услуги по выходу на рынок целевой страны экспорта в текстовом формате документа Word. Экспертное заключение должно включать следующие рекомендации:  - Таможенная статистика за последние 3 года со ссылкой на источник.  - Наличие (отсутствие) торговых барьеров на рынке целевой страны сбыта.  - Размер ввозной пошлины и ввозного НДС в страну экспорта.  - Необходимость сертификации продукции на рынке целевой страны сбыта.  - Возможная стратегия по вхождению на целевой рынок.  - Оптимальные логистические маршруты и объемы поставок на рынке целевой страны сбыта, дополнительно необходимо предоставить сведения о логистических компаниях, провайдеров, оказывающих логистические услуги по предполагаемым маршрутам, примерная стоимость логистических услуг на разных видах транспорта.  - Подготовка презентационных материалов и коммерческих предложений.  По итогам экспертного заключения Исполнитель определяет целевую рыночную нишу экспорта для Получателя и совместно с Получателем услуги определяет профиль потенциальных покупателей (партнеров) в целевой стране экспорта.   * + 1. **Требования к презентации:**   - наличие в презентации не менее 10 листов;  - наличие презентаций на русском, английском языке, иностранном языке страны поиска партнеров;  - наличие в презентации логотипов компании Получателя услуги;  - наличие фотографий продукции, предполагаемой к реализации;  - использовать рекомендации Заказчика в целевой стране (образцы не менее 3 презентаций будут представлены, примеры использование цветовой палитры);  - наличие в презентации слайда указывающего приграничное расположение экспортера и место поставки (дополнительно расстояние между Улан-Удэ и Улан-Батором 550 км.).  - наличие в презентации сведений, информации, контактных данных Получателя услуг с указанием профилей социальных сетей, мессенджеров, сайта.  - наличие в презентации сертификатов, деклараций на поставляемую продукцию.  - наличие в презентации сведений об опыте поставок.  Заказчик, Получатель услуги согласовывают итоговый макет презентации.  Презентация предоставляется в двух форматах: исходник с возможностью редактирования презентации и pdf.   * + 1. **Требования к коммерческому предложению:**   - наличие в КП не менее 2 листов;  - наличие КП на русском, английском языке, иностранном языке страны поиска партнеров;  - наличие в КП сведений о компании, продукции, условий поставок по ИНКОТЕРМС, примерных цен на поставляемую продукцию, условий по платежу, сведений о сертификатах, деклараций и иных документов, подтверждающих качество товара.   * + 1. **Формирование писем о поиске партнеров**   Исполнитель составляет письмо о поиске партнеров в целевой стране экспорта на английском языке и иностранном языке страны поиска партнеров. Получатель услуги предоставляет Исполнителю письмо, которое уполномочивает Исполнителя вести переговоры от имени и по поручению Получателя услуги.  **Срок оказания услуг по 1 этапу:** в течении 15 (пятнадцати) рабочих дней. |
| * 1. **Порядок оказания услуги по 2 этапу:**      1. **Формирование списка потенциальных партнеров (верхний уровень поиска)**   На основании сформированного и утвержденного Исполнителем профиля потенциальных покупателей в целевой стране экспорта, Исполнитель осуществляет верхний уровень поиска партнеров и формирует список с указанием названий компаний, профиля их деятельности, адреса сайта (при наличии), адресов электронной почты, номеров телефонов и адресов согласно Приложения №3 Договора. Формирование списка осуществляется Исполнителем за счет собственной базы контактов, партнеров, а также посредством общедоступных источников в Сети Интернет. Исполнитель вправе запрашивать контактную информацию для формирования списка в профильных объединениях, государственных структурах и организациях.  Список потенциальных покупателей в целевой стране подлежит согласованию с Заказчиком и Получателем услуг.   * + 1. **Осуществление рассылки писем о поиске партнеров в целевой стране экспорта**   После формирования списка потенциальных партнеров, Исполнитель осуществляет рассылку писем, презентационных материалов и коммерческих предложений. Факт рассылки фиксируется в списке потенциальных партнеров с указанием адреса электронной почты и даты отправки сообщений.  По запросу Заказчика и Получателя услуг, Исполнитель обязан предоставить сведения о рассылке, сведений о Получателе, информацию о полученных ответах.   * + 1. **Проведение первичных телефонных переговоров и коммерческой переписки**   После осуществления рассылки, Исполнитель осуществляет первичные телефонные переговоры и ведет коммерческую переписку посредством мессенджеров и электронной почты. В случае выявления интереса к предложению Получателя услуги, в отчете предоставляется подтверждение в виде выписки из переписки в форме скриншота или текстового файла с переводом на русский язык, подтверждающая заинтересованность зарубежного партнера к ведению переговоров.  **Срок оказания услуг по 2 этапу:** в течении 20 (двадцати) рабочих дней. |
| * 1. **Порядок оказания услуги по 3 этапу:**      1. **Предоставление списка компаний готовых к проведению переговоров посредством видеоконференцсвязи (ВКС), представление Получателя услуги потенциальным иностранным партнерам**   Исполнитель предоставляет Получателю услуги, Заказчику список потенциальных иностранных партнеров, готовых к проведению ВКС с указанием контактных данных, ориентировочного времени и даты проведения переговоров согласно Приложения №3, информацию о предполагаемых к обсуждению вопросов и повестка.  До проведения переговоров Исполнитель также предоставляет Получателю услуг сведения о компании, профиль деятельности потенциального покупателя, данные сайта, сведения о лице принимающие решения, готовят перечень типовых вопросов (не менее 20)  Исполнитель использует собственные ресурсы для связи с потенциальными зарубежными партнерами – аренда и организация онлайн-площадки для переговоров, предоставление переводчика и т.д. Исполнитель обязуется предоставить посредничество для Получателя услуги в форме непосредственного присутствия представителя Исполнителя на переговорах с целью представления Получателя услуги иностранным партнерам.  В ходе проведения ВКС Исполнитель осуществляет модерацию переговоров,  После представления Получателя потенциальным иностранным партнерам, получения Получателем их контактных данных для дальнейшего сотрудничества, заключение экспортного контракта между Получателем и потенциальным партнером, письменному подтверждению по каждому выявленному потенциальному иностранному партнеру, Получатель осуществляет дальнейшее взаимодействие с ними без участия Исполнителя и несет расходы по организации связи с потенциальными иностранными партнерами самостоятельно.  **Срок оказания услуги:** 30 (тридцать) рабочих дней с момента окончания работ по 2 этапу. |

1. **Общий срок оказания комплекса услуг:** в течении 65 (шестидесяти пяти) рабочих дней с даты заключения договора, но не позднее даты, установленной в Договоре в соответствии с п.2.2.
2. **Требования к отчетной документации:** Отчет предоставляется в виде документа текстовой формы, включает в себя описание всех этапов выполненных работ в рамках технического задания. Порядок изложения информации в отчете должен соответствовать пунктам Технического задания в договоре.

Отчёт представляет собой печатный документ (формат А4), проброшюрованный и напечатанный в формате MS Word, имеющий на титульной странице информацию о проведенной работе и данные об Исполнителе. Отчет должен содержать информацию о потенциальных партнерах в зарубежной стране, включая в себя следующие сведения: название компании, краткое описание деятельности компании, контактные данные компании (адрес, телефон, e-mail, сайт и т.п.), данные контактного лица в компании.

Документ предоставляется Заказчику и Получателю в электронном виде и на бумажном носителе (в двух экземплярах).

1. **Порядок приемки отчетной документации:**

Исполнитель по результатам выполненных работ направляет Заказчику акт сдачи-приемки не позднее даты, указанной в п.2.2 Договора. Исполнителю необходимо предоставить отчетные документы, включающие:

**11.1.** Письменный отчет с подробным описанием выполненных работ согласно техническому заданию.

**11.2.** Презентационные материалы (не менее 10 листов) и коммерческое предложение (не менее 2 листов) на русском, английском языке, иностранном языке страны поиска партнеров согласованные с Заказчикам.

**11.3.** Общая база данных потенциальных иностранных партнеров.

**11.4.** Копии заключенных соглашений о намерениях (не менее 1), по согласованию с заказчиком.

**11.5.** Копии заключенных контрактов (не менее 1).

**11.6.** Письменное подтверждение Получателя услуги по каждому найденному потенциальному партнеру.

**11.7.** Копии подтверждающих документов о доставке выставочных (демонстрационных образцов) в целевую страну экспорта минимум для двух потенциальных иностранных покупателей (при наличии).

**11.8.** Данные о регистрации Получателя на сайтах АО "РЭЦ" и ИС "Одно Окно" и получения продуктов АО «РЭЦ» в виде скриншотов

**11.9.** Скрины Личных кабинетов экспортера на сайтах АО «РЭЦ» на сайте https://www.exportcenter.ru/, ИС «Одно окно» на сайте https://myexport.exportcenter.ru

Заказчик принимает выполненные работы Исполнителем при наличии всех вышеперечисленных документов.

1. **Требования к результату оказания комплекса услуги.**

Услуга считается выполненной и готовой к приемке, если:

- Выполнены все этапы Технического задания и отсутствуют жалобы со стороны Получателя.

- Отчетная документация представлена в полном объеме в соответствии с п.11 Технического задания.

- Отсутствуют жалобы со стороны Получателя.

**13. Дополнительные требования**

* 1. **Организация работы между Сторонами в программе для ЭВМ «WhatsApp» или в других программах\системах управления проектами.**

Стороны обязуются централизованно осуществлять документационный оборот и обмен информацией о ходе работ в программе для ЭВМ «WhatsApp» (далее: группа «WhatsApp») на всех этапах работы.

Заказчик берет на себя обязанность создания рабочей группы с названием мероприятия, указывает сроки оказания услуг, сроки выполнения этапов работы, указанных в техническом задании, добавляет в общую группу по проекту профили ответственных лиц Исполнителя и Получателя. Исполнитель и Получатель обязуются создать зарегистрированные профили в программе для ЭВМ «WhatsApp», осуществлять внутри группы управления проектом взаимный обмен информацией, уведомлять Заказчика и друг друга обо всех деталях прогресса выполняемых работ еженедельно.

Также Стороны вправе координировать работу в других программах/системах управления проектами по согласованию с Заказчиком.

* 1. **Организация отправки выставочных (демонстрационных) образцов Получателя услуги в целевую страну экспорта**

Исполнитель и Получатель услуги обязуются организовать доставку выставочных образцов минимум для двух потенциальных иностранных партнеров.

Для предоставления выставочных образцов продукции Получателя услуги потенциальным иностранным партнерам, выявленным в процессе оказания услуги по Договору, Получатель берет на себя обязательство обеспечить доставку выставочных (демонстрационных) образцов продукции Получателядо пограничного пункта\аэропорта целевой страны экспорта. При этом Получатель услуги должен обеспечить надлежащие и безопасные условия транспортировки образцов в целях избегания потери ее товарного вида или других иных качеств.

Исполнитель оказывает содействие в отправке выставочных (демонстрационных) образцов Получателя услуги, что включает в себя консультации по вопросам выбора оптимального варианта доставки, объемов, маршрутов, пошлин и прочих вопросов, касающихся доставки. Также, Исполнитель берет на себя обязательство обеспечить доставку продукции до места назначения в целевой стране экспорта, для дальнейшей ее демонстрации потенциальным иностранным покупателям. При этом Исполнитель также должен обеспечить надлежащие и безопасные условия транспортировки продукции в целях избегания потери ее товарного вида или других иных качеств.

Все финансовые расходы по отправке выставочных (демонстрационных) образцов берет на себя Получатель услуги.

Конечное решение о целесообразности и отправке выставочных (демонстрационных) образцов берет на себя Получатель услуги.

**13.3 Регистрация Получателя на сайтах АО "РЭЦ" и ИС "Одно Окно"**

**13.3.1** Обеспечить регистрацию Получателя в Личном кабинете АО «РЭЦ» на сайте https://www.exportcenter.ru/, ИС «Одно окно» на сайте https://myexport.exportcenter.ru/services/Gosudarstvennye\_servisy/. (в случае, если Получатель уже зарегистрирован на сайтах, запросить скриншоты профилей).

**13.3.2** Обеспечить получение следующих продуктов АО «РЭЦ»:

- Продукт «Проект экспортного контракта на поставку товаров» по реферальной ссылке (реферальная ссылка предоставляется Заказчиком)

- Подбор международной экспортной торговой площадки для субъекта МСП в рамках продукта РЭЦ «Подбор экспортного онлайн-канала продаж» по реферальной ссылке (реферальная ссылка предоставляется Заказчиком)

- Софинансирование затрат на участие в международных конгрессно-выставочных мероприятиях» в рамках продукта РЭЦ «Финансирование затрат на продвижение высокотехнологичной продукции» по реферальной ссылке (реферальная ссылка предоставляется Заказчиком) (по согласованию с Заказчиком).

**13.3.3** Предоставить Заказчику информацию о реализованных пунктах путем предоставления данных о дате запроса на услуги, номеров заявок субъектов МСП.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Гылыпкылов Р.Ю.  
(по доверенности**

**№№07-01/03 от 10.01.2022 г.)**