

УТВЕРЖДЕНО

Приказом Генерального директора
Автономной некоммерческой
организации «Центр экспорта
Ярославской области»
от 22.06.2026г. № 10/26/У

ПОЛОЖЕНИЕ

**Об оказании Автономной некоммерческой организацией
«Центр экспорта Ярославской области» субъектам малого и среднего
предпринимательства услуг по поддержке экспортной деятельности**

**г. Ярославль
2026**

Внутренний документ	Действует с	Листов
Положение об оказании АНО «Центр экспорта Ярославской области» субъектам малого и среднего предпринимательства услуг по поддержке экспортной деятельности	22.06.2026 Редакция 8	14

1. Общие положения.

1.1. АНО «Центр экспорта Ярославской области» (далее – ЦПЭ) осуществляет свою деятельность по оказанию услуг поддержки экспорта в соответствии с:

- Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ»;
- Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 328 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности»
- Приказом Министерства промышленности и торговли РФ от 9 июня 2026г. № 2797 «Об утверждении Требований к центрам поддержки экспорта»
- Постановлением Правительства Ярославской области от 27 марта 2024 г. № 375-п «Об утверждении государственной программы Ярославской области «Развитие промышленности в Ярославской области и повышение ее конкурентоспособности» на 2024 – 2030 годы»
- Уставом ЦПЭ,
- Положением ЦПЭ «О порядке отбора поставщиков для оказания услуг субъектам малого и среднего предпринимательства»;
- настоящим Положением.

1.2. Целью деятельности ЦПЭ стимулирование и вовлечение субъектов малого и среднего предпринимательства Ярославской области в экспортную деятельность, оказание информационно-аналитической, консультационной и организационной поддержки внешнеэкономической деятельности действующим экспортерам и субъектам МСП Ярославской области, планирующим осуществлять экспортную деятельность в Ярославской области,

1.3. В своей деятельности ЦПЭ руководствуется принципами разумности, целесообразности, экономической эффективности расходования бюджетных средств на предоставление мер поддержки, равного доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к услугам ЦПЭ.

1.4. Настоящее Положение доводится до сведения заинтересованных лиц путем размещения его на официальном сайте ЦПЭ в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» - www.exportcenter76.ru

2. Получатели услуг, порядок заключения соглашения.

2.1. Получателями услуг по поддержке экспортной деятельности, предоставляемых ЦПЭ, являются субъекты малого и среднего предпринимательства, зарегистрированные на территории Ярославской области, отнесенные к данной категории в соответствии со ст. 4 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и оказание поддержки которым не ограничено в соответствии со ст. 14 указанного федерального закона (далее – субъекты МСП).

2.2. ЦПЭ предоставляет услуги по поддержке экспортной деятельности субъектам МСП, которые не состоят в одной группе лиц, определенных в соответствии с Федеральным законом от 26 июля 2006 года № 135-ФЗ «О защите конкуренции», с ЦПЭ и со стороны специализированной организацией и (или) квалифицированным специалистом, которых ЦПЭ привлекает для оказания услуг.

2.3. ЦПЭ предоставляет субъектам МСП услуги в том числе посредством привлечения специализированных организаций и квалифицированных специалистов, зарегистрированных на территории Российской Федерации и в иностранных государствах, включая аккредитованные РЭЦ партнерские организации.

При привлечении ЦПЭ специализированных организаций и квалифицированных специалистов в целях предоставления субъектам МСП услуг такие организации и специалисты не должны состоять с ЦПЭ в одной группе лиц.

При привлечении сторонних организаций в процессе проведения отбора поставщиков услуг ЦПЭ запрашивает у поставщика услуги обязательство об отказе в предоставлении услуги субъекту МСП в случае если они состоят в одной группе лиц.

2.4. Услуги ЦПЭ предоставляются субъектам МСП на основании соглашения.

2.6. В случае если субъект МСП в течение 3 (трех) лет, предшествующих обращению за услугой ЦПЭ, получил не менее 3 (трех) услуг ЦПЭ и при этом не предоставил информацию о заключении экспортных контрактов по результатам получения услуг ЦПЭ, ЦПЭ вправе отказать субъекту МСП в предоставлении услуг.

2.4. Заявку на оказание услуг ЦПЭ субъект МСП направляет в свободной форме одним из следующих способов:

2.4.1. Путем подачи по месту нахождения ЦПЭ по адресу: 150040, Ярославль, ул. Свердлова, д. 25д, 3 этаж.

2.4.2. Почтовым отправлением по адресу: 150040, Ярославль, ул. Свердлова, д. 25д.

2.4.3. Посредством письма по электронной почте по адресу: info@ric76.ru

2.4.4. Через официальный сайт ЦПЭ: exportcenter76.ru (при наличии технической возможности).

2.4.5. Посредством ИС «Одно окно» (при наличии технической возможности).

2.4.6. Через онлайн-форму или любым другим способом.

2.5. ЦПЭ рассматривает полученную заявку. Специалист ЦПЭ в течение 5 рабочих дней проводит проверку соответствия субъекта МСП обязательным требованиям для получения услуги, а также достоверность предоставленных в заявке сведений, используя данные государственных регистрационных и информационных систем.

Соответствие субъекта МСП установленным для получателя услуги ЦПЭ требованиям определяется на дату заключения Соглашения на оказание услуги.

2.6. С целью оценки экспортной зрелости заявителя – субъекта МСП, экономической эффективности предоставления конкретного вида услуги, ЦПЭ вправе:

- запрашивать у субъекта МСП в устной или письменной форме дополнительную информацию, необходимую для продвижения производимой продукции на экспорт,
- назначать личную встречу с уполномоченным представителем субъекта МСП по месту нахождения ЦПЭ либо субъекта МСП (выезд на предприятие для проверки наличия по указанному адресу производства, складских помещений и др.).

2.7. С целью повышения экономической эффективности предоставляемых ЦПЭ услуг и в зависимости от экспортной зрелости, субъекты МСП делятся на 3 категории:

2.7.1. **1 категория** – экспортный потенциал субъекта МСП не выявлен. Для целей продвижения данной категории на внешние рынки ЦПЭ предоставляет услуги, указанные в пунктах 4.1.7, 5.1.1 настоящего Положения;

2.7.2. **2 категория** – потенциальный экспортер с недостаточной готовностью к экспортной деятельности, характеризующейся, как правило, отсутствием опыта экспортных сделок либо наличием опыта разовых поставок, отсутствием экспорт-менеджера. Для целей продвижения данной категории на внешние рынки ЦПЭ предоставляет услуги, указанные в пунктах 4.1.1 - 4.1.6, (за исключением участия в выставочно-ярмарочных мероприятиях с индивидуальным стендом), 5.1.1. настоящего Положения.

2.7.3. **3 категория** – предприятие-экспортер с высокой готовностью к экспортной деятельности, характеризующейся опытом регулярных экспортных сделок, наличием

экспорт-менеджера. Для целей продвижения данной категории на внешние рынки ЦПЭ предоставляет услуги, указанные в пунктах 4.1.1 - 4.1.6, 4.1.8 - 4.1.16, 5.1.1. - 5.1.6 настоящего Положения.

Отнесение субъекта МСП к одной из трех категорий является условным, осуществляется на момент принятия решения о предоставлении испрашиваемого вида поддержки и может меняться в зависимости от потенциальной эффективности оказываемой ЦПЭ услуги.

2.8. Центр вправе отказать субъекту МСП в оказании услуг в одном из следующих случаев:

- не соответствие субъекта МСП предъявляемым для получения услуг ЦПЭ требованиям,
- отсутствие финансовых ресурсов или мероприятия в смете ЦПЭ на текущий финансовый год,
- предоставление неполного пакета документов, включая отказ субъекта МСП заключить соглашение на предоставление услуг по установленной форме,
- не предоставление информации, необходимой для оказания услуги, либо предоставление недостоверной информации,
- выявление обстоятельств, свидетельствующих о неэффективности либо нецелесообразности оказания услуги,
- субъект МСП не выполнил обязательства по ранее заключенным с ЦПЭ соглашениям на получение поддержки экспортной деятельности,
- субъект МСП в течение 3 (трех) лет, предшествующих обращению за услугой ЦПЭ, получил не менее 3 (трех) услуг ЦПЭ и при этом не предоставил информацию о заключении экспортных контрактов по результатам получения услуг ЦПЭ

Об отказе в предоставлении услуги заявитель информируется в устной (по телефону) или письменной (по электронной почте) форме с указанием оснований для такого отказа в срок не позднее 5 (пяти) рабочих дней с момента поступления заявки или отказа субъекта МСП заключить Соглашение.

2.9. При наличии у ЦПЭ финансовых ресурсов на обеспечение деятельности ЦПЭ на указанные в заявках цели, соответствии субъекта МСП установленным обязательным требованиям и с учетом категории его экспортной зрелости, ЦПЭ заключает с субъектом МСП соглашение о предоставлении услуги по установленной форме с соблюдением требований Приказа Министерства промышленности и торговли РФ от 9 июня 2026г. № 2797.

2.10. Процедура заключения соглашения на оказание услуг субъекту МСП состоит из следующих этапов:

- ЦПЭ направляет субъекту МСП проект соглашения по установленной форме;
- субъект МСП основную и (или) дополнительную услугу при заключении соглашения на оказание услуги, направляет ЦПЭ подписанное со своей стороны соглашение, а также сведения и документы, которые необходимы для предоставления услуги.
- ЦПЭ осуществляет проверку сведений/документов и подписывает соглашение. Услуги, предусматривающие софинансирование со стороны субъектов МСП, оказываются на основании соглашений и трехсторонних договоров между ЦПЭ, субъектом МСП и специализированной организацией – поставщиком услуги

2.11. Оказание услуг ЦПЭ подтверждается актом оказанной услуги, подписанным между ЦПЭ и субъектом МСП, получившим услугу, а также отчетом специализированной организации или стороннего профильного эксперта, привлекаемых к выполнению услуги, или документами, подтверждающими оказание услуг в случае их оказания руководителем или сотрудниками ЦПЭ.

2.12. ЦПЭ может предоставлять основные и дополнительные услуги, в том числе иным организациям, не относящимся к МСП. При этом не допускается предоставление услуг иным организациям за счет средств субсидии.

2.13. Схема предоставления субъекту МСП услуги изложена в форме Дорожной карты (Приложение № 2 к настоящему Положению). Данная схема носит рекомендательный характер

2.14. Предоставление некоторых видов услуг может регламентироваться отдельными локальными актами ЦПЭ.

2.15. В случае если участники бизнес-миссии свободно владеют русским языком, привлечение переводчика и перевод материалов не требуются, а само мероприятие может полностью проходить на русском языке.

3. Виды оказываемых услуг и условия их предоставления.

3.1. ЦПЭ предоставляет субъектам МСП:

- основные услуги;
- дополнительные услуги

3.2. **Основные услуги** предоставляются субъектам МСП в целях заключения новых экспортных контрактов или реализации экспортных поставок по действующим экспортным контрактам.

3.3. **Дополнительные услуги** предоставляются субъектам МСП в целях подготовки к экспортной деятельности и не ведут к заключению экспортного контракта.

3.4. Услуги, указанные в подпунктах 4.1.1 – 4.1.8, 4.1.14 пункта 4, подпунктах 5.1.1 – 5.1.3 пункта 5 настоящего Положения, предоставляются ЦПЭ субъектам МСП на безвозмездной основе в соответствии с предельными значениями, предусмотренными направлениями расходования субсидии на один субъект МСП.

4. Основные услуги.

4.1. Основными услугами, предоставляемыми ЦПЭ субъектам МСП, являются:

4.1.1. Поиск и подбор потенциальных иностранных покупателей для субъекта МСП, включая подготовку и (или) перевод на английский язык и (или) на язык потенциальных иностранных покупателей презентационных и других материалов субъекта МСП в электронном виде, в том числе коммерческого предложения субъекта МСП для потенциальных иностранных покупателей на выявленных целевых рынках, формирование списков потенциальных иностранных покупателей с указанием контактных данных (имени ответственного сотрудника иностранного покупателя, телефона, адреса электронной почты), в том числе с использованием базы данных иностранных покупателей, формируемой по итогам реализации услуг ЦПЭ, а также сопровождение переговорного процесса, включая последовательный перевод (при необходимости), организацию отправки пробной продукции (при необходимости).

4.1.2. Обеспечение доступа субъектов МСП к запросам иностранных покупателей на товары, включая перевод материалов, содержащих требования иностранного покупателя товаров, на русский язык, подготовку и (или) перевод на английский язык и (или) на язык иностранных покупателей презентационных и других материалов в электронном виде субъектов МСП, подтвердивших готовность реализовать запросы иностранных покупателей товаров, в том числе коммерческого предложения субъекта МСП для потенциальных иностранных покупателей; поиск запросов иностранных покупателей товаров, производимых субъектами МСП в субъекте Российской Федерации, в том числе с использованием базы данных иностранных покупателей, формируемой по итогам реализации услуг ЦПЭ; подготовку перечня субъектов МСП, товары которых удовлетворяют запросам иностранных покупателей, и которые готовы реализовать запросы

иностранных покупателей, а также сопровождение переговорного процесса, включая последовательный перевод (при необходимости), организацию отправки пробной продукции (при необходимости).

4.1.3. Организация и проведение международной бизнес-миссии, предусматривающей коллективную поездку представителей не менее 3 (трех) действующих субъектов МСП в иностранные государства с организационной подготовкой, включающей определение потенциальных покупателей российских товаров, степени заинтересованности в сотрудничестве и получение отклика, подготовку необходимых презентационных и рекламных материалов и проведение деловых переговоров (далее - международная бизнес-миссия), в том числе:

а) организацию деловых переговоров субъектов МСП с потенциальными иностранными покупателями в иностранном государстве, включая последовательный перевод (при необходимости), формирование перечня потенциальных иностранных покупателей в стране проведения международной бизнес-миссии с указанием контактных данных (имени ответственного сотрудника иностранного покупателя, номера телефона, адреса электронной почты), определение периода проведения международной бизнес-миссии и достижение договоренностей о проведении встреч субъектов МСП с потенциальными иностранными покупателями из сформированного перечня на территории страны международной бизнес-миссии;

б) аренду помещения и оборудования для переговоров (при необходимости), в случае если переговоры планируется провести не на территории потенциальных иностранных покупателей;

в) перевозку участников автомобильным транспортом и (или) железнодорожным транспортом от места прибытия в иностранное государство до места размещения и от места размещения к местам проведения переговоров, а также от места проведения переговоров до места размещения и от места размещения до места вылета (выезда) из иностранного государства;

г) подготовку сувенирной продукции с логотипами субъектов МСП - участников международной бизнес-миссии, в том числе ручки, карандаши, флеш-накопители и другое (при необходимости);

д) подготовку на иностранном языке и (или) перевод на английский язык и (или) на язык страны международной бизнес-миссии презентационных и других материалов субъекта МСП в электронном виде, в том числе коммерческого предложения субъекта МСП для потенциальных иностранных покупателей страны международной бизнес-миссии;

е) техническое и лингвистическое сопровождение переговоров, в том числе организацию последовательного перевода для участников международной бизнес-миссии, из расчета не менее одного переводчика для 3 субъектов МСП.

4.1.4. Организация и проведение реверсной бизнес-миссии, предусматривающей прием делегации, состоящей из потенциальных иностранных покупателей, на территории субъекта Российской Федерации с целью организации встреч и переговоров между субъектами МСП субъекта Российской Федерации, и потенциальными иностранными покупателями российских товаров (далее - реверсная бизнес-миссия), включая:

а) формирование перечня потенциальных иностранных покупателей и сбор информации об их запросах на российские товары, в том числе с использованием базы данных иностранных покупателей, формируемой по итогам реализации услуг ЦПЭ;

б) достижение договоренностей и проведение встреч субъектов МСП с потенциальными иностранными покупателями на территории субъекта Российской Федерации;

в) аренду помещения и оборудования для переговоров на территории субъекта Российской Федерации (при необходимости);

г) оплату расходов на проживание представителей иностранных покупателей на территории субъекта Российской Федерации, но не более 15 тысяч рублей в сутки на одного

представителя иностранного покупателя, планирующего приобрести российские товары (при необходимости);

д) оплату расходов на проезд представителей иностранных покупателей к месту проведения переговоров на территории субъекта Российской Федерации, включая перелет из страны пребывания в субъект Российской Федерации (в салоне экономического класса), проезд автомобильным транспортом и (или) железнодорожным транспортом от места прибытия к месту размещения в субъекте Российской Федерации, от места размещения к месту проведения переговоров и обратно (при необходимости);

е) подготовку сувенирной продукции с логотипами субъектов МСП - участников реверсной бизнес-миссии, в том числе ручки, карандаши, флеш-накопители и другое (при необходимости);

ж) подготовку на иностранном языке и (или) перевод на английский язык и (или) язык потенциальных иностранных покупателей презентационных и других материалов субъекта МСП, зарегистрированного на переговоры с потенциальными иностранными покупателями товаров, в электронном виде, в том числе коммерческого предложения субъекта МСП, а также перевод материалов, содержащих требования иностранного покупателя товаров, на русский язык;

з) техническое и лингвистическое сопровождение переговоров, в том числе организацию последовательного перевода для участников бизнес-миссии, из расчета не менее одного переводчика для 3 субъектов МСП.

4.1.5. Организация и проведение межрегиональной бизнес-миссии, предусматривающей поездки субъектов МСП, осуществляющих или планирующих осуществлять экспортную деятельность, в другие субъекты Российской Федерации в случае прибытия делегации иностранных покупателей в другой субъект Российской Федерации в даты проведения на его территории международного выставочно-ярмарочного мероприятия или конгрессного мероприятия (далее - межрегиональная бизнес-миссия), включая в том числе:

а) предоставление субъектам МСП информации об иностранных покупателях, делегация которых прибывает в другой субъект Российской Федерации, и их запросах на российские товары;

б) достижение договоренностей и проведение встреч субъектов МСП с потенциальными иностранными покупателями, прибывающими в другой субъект Российской Федерации;

в) перевозку участников межрегиональной бизнес-миссии автомобильным транспортом от места прибытия в субъект Российской Федерации до места размещения и от места размещения к месту проведения мероприятия и обратно (при необходимости);

г) аренду помещения и оборудования для переговоров на территории субъекта Российской Федерации (при необходимости);

д) подготовку сувенирной продукции с логотипами субъектов МСП - участников межрегиональной бизнес-миссии, в том числе ручек, карандашей, флеш-накопителей и другой сувенирной продукции (при необходимости);

е) подготовку на иностранном языке и (или) перевод на английский язык и (или) на язык потенциальных иностранных покупателей, делегация которых прибывает в другой субъект Российской Федерации, презентационных и других материалов субъекта МСП в электронном виде, в том числе коммерческого предложения субъекта МСП;

ж) техническое и лингвистическое сопровождение переговоров, в том числе организацию последовательного перевода для участников бизнес-миссии, из расчета не менее одного переводчика для 3 субъектов МСП.

4.1.6. Организация участия субъектов МСП в международных выставочно-ярмарочных мероприятиях на территории Российской Федерации на коллективном стенде и за пределами территории Российской Федерации на коллективном или индивидуальном стенде, включая:

а) аренду выставочных площадей из расчета не менее 4 (четырёх) квадратных метров на одного субъекта МСП и (или) оборудования для коллективного и (или) индивидуального стенда и (или) 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;

б) организацию доставки выставочных образцов, включая таможенное оформление при доставке выставочных образцов для международных мероприятий, проводимых за пределами территории Российской Федерации, и страхование (при необходимости);

в) поиск и подбор для субъектов МСП - участников международных выставочно-ярмарочных мероприятий на территории Российской Федерации и за пределами территории Российской Федерации потенциальных иностранных покупателей из числа зарегистрированных на международных выставочно-ярмарочных мероприятиях на территории Российской Федерации и за пределами территории Российской Федерации;

г) аренду площадей для обеспечения деловых мероприятий, включая аренду переговорного комплекса в рамках выставочно-ярмарочного мероприятия для проведения переговоров (при необходимости);

д) оплату регистрационных сборов за представителей субъектов МСП (при необходимости);

е) перевозку участников автомобильным транспортом и (или) железнодорожным транспортом от места прибытия в иностранное государство до места размещения и от места размещения к месту проведения мероприятия и обратно;

ж) рекламные акции в рамках международного выставочно-ярмарочного мероприятия на территории Российской Федерации и за пределами территории Российской Федерации (при необходимости);

з) подготовку сувенирной продукции с логотипами субъектов МСП - участников международного выставочно-ярмарочного мероприятия, в том числе ручки, карандаши, флеш-накопители и другое (при необходимости);

и) размещение информации о субъектах МСП - участников выставочно-ярмарочного мероприятия, а также их товаров в каталоге выставки;

к) подготовку и (или) перевод на английский язык и (или) на язык потенциальных иностранных покупателей презентационных и других материалов субъекта МСП в электронном виде, в том числе коммерческого предложения субъекта МСП для потенциальных иностранных покупателей;

л) техническое и лингвистическое сопровождение переговоров в рамках выставочно-ярмарочного мероприятия, в том числе организацию последовательного перевода для участников из расчета не менее одного переводчика для 3 субъектов МСП.

В перечень международных выставочно-ярмарочных мероприятий на территории Российской Федерации, в которых субъекты МСП принимают участие при поддержке ЦПЭ, могут быть включены мероприятия, соответствующие следующим критериям:

а) количество иностранных экспонентов мероприятия в предыдущем году составляет не менее 10% от общего количества экспонентов;

б) выставочно-ярмарочное мероприятие является специализированным.

4.1.7. Обеспечение участия субъектов МСП в межрегиональных инкубационных программах по развитию экспортной деятельности, проводимых с целью вывода субъекта МСП, ранее не осуществлявшего экспортную деятельность, на зарубежные рынки, включая обучение субъекта МСП по вопросам экспортной

деятельности, организацию экспертного сопровождения субъектов МСП - участников инкубационных программ по развитию экспортной деятельности, организацию встреч субъекта МСП с потенциальными иностранными дистрибьютерами и (или) покупателями.

4.1.8. Обеспечение участия субъектов МСП в разработанных автономной некоммерческой организацией дополнительного профессионального образования "Школа экспорта акционерного общества "Российский экспортный центр" (далее - Школа экспорта РЭЦ) акселерационных программах по развитию экспортной деятельности, проводимых в целях вывода субъектов МСП - экспортеров на рынки стран, в которые ранее субъекты МСП не осуществляли экспортные поставки, включающее:

а) обучение субъекта МСП по вопросам экспортной деятельности (при необходимости);

б) организацию экспертного сопровождения субъектов МСП - участников акселерационных программ по развитию экспортной деятельности;

в) организацию встреч с потенциальными иностранными дистрибьютерами и (или) покупателями;

г) маркетинговые и промоакции за рубежом в случае, если программой предусмотрено проведение одного из модулей за рубежом (при необходимости).

4.1.9. Организация участия субъектов МСП в отраслевых или страновых акселерационных программах на базе собственной инфраструктуры ЦПЭ, включая организацию и проведение обучающих модулей для субъектов МСП - экспортеров по вопросам экспортной деятельности, а также организацию экспертного сопровождения субъектов МСП - участников отраслевой или страновой акселерационной программы.

4.1.10. Организация участия субъектов МСП в межрегиональных акселерационных программах.

4.1.11. Размещение субъектов МСП, являющихся производителями товаров или представителями интересов производителя товаров, состоящими в одной группе лиц, или имеющими разрешение на продажу товаров производителя товаров, и (или) товара таких субъектов МСП на международных электронных торговых площадках, включая регистрацию и (или) продвижение субъекта МСП на международной электронной торговой площадке, в том числе организацию работы по регистрации "точки присутствия" субъекта МСП на международной электронной торговой площадке (залог, абонентскую плату, операционные расходы, консультационное сопровождение по вопросам функционирования точки присутствия), а также оплату услуг сервисной компании-оператора за управление точкой присутствия на международной электронной торговой площадке и (или) ее поддержку.

Услуга предоставляется субъектам МСП только в случае наличия у них сертификатов и (или) разрешительных документов, необходимых для экспорта планируемых к размещению на международной электронной торговой площадке товаров.

4.1.12. Содействие в приведении продукции и (или) производственного процесса в соответствие с требованиями, предъявляемыми на внешних рынках для экспорта товаров (стандартизация, сертификация, необходимые разрешения), а именно содействие субъекту МСП в получении комплекса работ (мероприятий), осуществляемых в целях оценки соответствия продукции и (или) производственного процесса требованиям, предъявляемым на внешних рынках.

Услуга предоставляется ЦПЭ субъектам МСП только в случае, если соответствие указанным требованиям является обязательным требованием законодательства страны экспорта или требованием иностранного контрагента, содержащимся в экспортном контракте.

4.1.13. Содействие в обеспечении защиты и оформлении прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров и предприятий, которым предоставляется правовая охрана за пределами территории Российской Федерации, в том числе услуга по содействию субъекту

МСП в получении комплекса работ (мероприятий), осуществляемых в целях регистрации на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности (в том числе изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков, наименований мест происхождения товаров).

4.1.14. Содействие в организации и осуществлении транспортировки товаров и (или) экспедирования товаров, и (или) погрузочно-разгрузочных работ, и (или) перегрузки с одного транспорта на другой, и (или) хранения, и (или) сортировки, и (или) консолидации, и (или) разукрупнения, и (или) маркировки, и (или) перемаркировки, и (или) паллетирования, и (или) упаковки, и (или) переупаковки товаров субъектов МСП в целях экспорта продукции на внешние рынки.

Услуга предоставляется субъекту МСП только при наличии у него заключенного экспортного контракта, предусматривающего обязанности субъекта МСП по осуществлению транспортировки товаров иностранному покупателю.

4.1.15. Содействие в размещении и хранении продукции субъекта МСП в местах ее демонстрации и (или) временного хранения за рубежом в целях продвижения товаров субъектов МСП за рубежом, включая размещение и хранение продукции субъекта МСП в местах ее демонстрации и (или) временное хранение за рубежом на срок не более 1 (одного) года площадью не более 100 (ста) квадратных метров на одного субъекта МСП.

4.1.16. Проведение маркетинговых промоакций в целях продажи продукции субъектов МСП за рубежом с мест ее демонстрации и (или) временного хранения за рубежом и заключения экспортных контрактов на поставку больших партий продукции.

5. Дополнительные услуги.

5.1. Дополнительные услуги, предоставляемые ЦПЭ субъектам МСП:

5.1.1. Консультирование субъектов МСП по вопросам экспортной деятельности.

5.1.2. Содействие субъекту МСП в оформлении документов в рамках прохождения таможенных процедур.

5.1.3. Размещение субъектов МСП, являющихся производителями товаров или представителями интересов производителя товаров, состоящими в одной группе лиц, или имеющими разрешение на продажу товаров производителя товаров, и (или) товара таких субъектов МСП на точке присутствия ЦПЭ на международных электронных торговых площадках.

5.1.4. Содействие в создании на иностранном языке и (или) модернизации уже существующего сайта субъекта МСП в сети "Интернет", содержащего контактную информацию о таком субъекте МСП, а также информацию о производимых им товарах (выполняемых работах, оказываемых услугах).

5.1.5. Содействие в проведении индивидуальных маркетинговых или патентных исследований, включая разработку патентных ландшафтов и проведение патентной технологической разведки иностранных рынков по запросу субъекта МСП.

5.1.6. Содействие в продвижении информации о бренде и (или) товарах субъекта МСП, в том числе в поисковых системах и социальных сетях иностранных государств в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая размещение контекстной рекламы на международных рекламных площадках, а также размещение таргетированной рекламы в социальных сетях.

Услуга предоставляется субъекту МСП только в случае наличия у него сертификата соответствия "Сделано в России".

Услуга предоставляется субъекту МСП при наличии подтверждения экспортных отгрузок в целевую страну в течение 1 года до момента обращения за услугой.

6. Учет оказываемых субъектам МСП услуг и порядок работы в ИС «Одно окно»

6.1. ЦПЭ обеспечивает заполнение и актуализацию информации в ИС «Одно окно» в соответствии с Требованиями Приказа Министерства промышленности и торговли РФ от 9 июня 2026г. № 2797 «Об утверждении Требований к центрам поддержки экспорта»

6.2. ЦПЭ отражает информацию о взаимодействии с субъектом МСП в том числе о сроках и этапах предоставления услуги, контактах ответственного сотрудника ЦПЭ, в ИС «Одно окно».

7. Иные положения

7.1. Настоящее Положение вступает в силу с момента его утверждения генеральным директором ЦПЭ.

7.2. Изменения и дополнения в настоящее Положение вносятся путем утверждения генеральным директором ЦПЭ Положения в новой редакции.

Примерная форма
(не является обязательной для заполнения)

Анкета содействия в поиске и подборе потенциальных иностранных покупателей

1	Общие сведения о заявителе / производителе	
1.1	Полное наименование компании	
1.2	ИНН/КПП	
1.3	Год регистрации	
1.4	Входит ли в группу компаний	
1.5	Адрес регистрации	
1.6	Адрес производства	
1.7	ФИО руководителя	
1.8	Контактное лицо, телефон, e-mail	
1.9	Информация об экспортном товаре (работе, услуге)	
1.10	Код ТН ВЭД ЕАЭС	
2	Существующие продажи (внутренний и экспортный рынок):	
2.1	Средний чек	
2.2	Средняя длительность цикла продаж	
2.3	Какие сегменты (типы) клиентов у вас сейчас есть? Какие должности у людей в каждом сегменте, ваших существующих клиентов (напр., “директор по маркетингу в коммерческом отделе”)?	
2.4	Примерное количество клиентов	
2.5	Основные шаги текущего процесса продаж	
2.6	Воронка продаж (какой процент клиентов переходят к каждому след шагу)	

2.7	Опишите процесс заключения последнего экспортного контракта (от момента поиска клиента)	
3	Целевая аудитория (портрет покупателя)	
3.1	Описание идеального сегмента клиентов (Детально - что это за компании? Что их отличает от других компаний этой индустрии? На какой стадии находятся? Какой размер? Что их в момент покупки больше всего волнует?)	
3.2	Список или примеры существующих клиентов, плюс должности этих людей (важно – клиенты на выбранных для проработки рынках)	
3.3	Кто ваши лучшие клиенты? (описание) <i>с кем 20% усилий дают 80% результата</i>	
3.4	Выбранные для проработки рынки	
3.5	Почему именно эти рынки	
3.6	Если есть зарубежные компании, на которые вы пытались выйти, но не получилось – пропишите их	
3.7	Типичный путь покупателя от момента, когда о вас узнали до момента покупки	
4	Продукт, услуга, ценность	
4.1	Опишите ваше ценностное предложение (что ваш клиент думает он покупает?)	
4.2	Конкурентные преимущества	
4.3	Сравнение с конкурентами (если есть существующий документ)	

" " _____ 20__ г.

Подпись руководителя

_____ / _____

МП

ДОРОЖНАЯ КАРТА НА ПОЛУЧЕНИЕ УСЛУГ ЦПЭ

