Автор: Administrator
10.11.2022 09:33 -

Пользователи платформы «Мой экспорт» теперь могут получать услуги профессиональных подрядчиков с софинансированием затрат.

Представители малого и среднего бизнеса, которые пользуются цифровой платформой «Мой экспорт», теперь могут получить некоторые услуги на B2B-маркетплейсе «Профессионалы экспорта» с государственной поддержкой, которую предоставляют региональные центры поддержки экспорта (ЦПЭ).

«Платформа «Мой экспорт» продолжает открывать компаниям доступ не только к федеральным мерам поддержки, но и к региональным. Сейчас на B2B-маркетплейсе «Профессионалы экспорта» запущены первые услуги с поддержкой от ЦПЭ: «Поиск покупателя», «Консультация по логистике», «Анализ внешнеторгового контракта», «Анализ зарубежных рынков», «Консультация по маркировке и этикетке» «Размещение на маркетплейсах». Услуги предоставляются на бесплатной или частично платной основе. До конца года станут доступны услуги по таможенному администрированию. В дальнейшем мы планируем расширить перечень услуг с господдержкой в рамках сервиса «Профессионалы экспорта». Такая мера поддержи крайне актуальна именно для малого и среднего бизнеса, которым зачастую сложнее выйти на международные рынки в связи с отсутствием необходимых знаний о возможных рынках сбыта, поиске контрагентов, а также из-за сложностей, связанных с сертификацией продукции и высокими затратами на логистику. Именно своевременная помощь эксперта может сыграть решающую роль в развитии экспортной стратегии компании, а, значит, и бизнеса в целом», — рассказала директор по партнерской инфраструктуре Российского экспортного центра Мария Котовская.

Так, перед стартом экспорта компания может обратиться к экспертам за услугой «Анализ выбранного рынка по стандартным критериям с господдержкой». Начинающим экспортерам это позволит проработать направление экспортной деятельности, а опытным – сохранить или развить свои позиции на рынке присутствия.

Профессиональный исполнитель проведет индивидуальное маркетинговое исследование потенциальных внешних рынков, которые были определены в

товарно-страновом отчете. Его можно получить бесплатно на платформе «Мой экспорт», воспользовавшись интерактивным аналитическим сервисом «Поиск рынков сбыта». Услуга предполагает анализ до 3 стран. Экспортёр может запросить исследование по максимум 3-м товарным позициям. Эксперт оценит объем целевого рынка, конкурентной среды, предоставит информацию о текущих ценах на товар, тарифных и нетарифных ограничениях.

Когда экспортёр определился с рынком сбыта, он может обратиться за услугой «Поиск покупателя с господдержкой». Аккредитованный специалист, основываясь на запросе клиента, сделает презентацию продукта экспортера, подберет потенциально заинтересованных покупателей и поможет организовать с ними переговоры.

Свести к минимуму возможные риски по контракту с контрагентом поможет услуга «Юридический анализ внешнеторгового контракта с господдержкой». Подрядчик изучит содержание и контекст уже заключенного контракта или контракта, который экспортёр планирует подписать, оценит потенциальные юридические риски как по законодательству

РФ, так и иностранного государства. Кроме того, специалист даст рекомендации, как снизить возможные риски и что делать, если они все же наступят.

Штрафы и признание продукции контрафактом – такие меры может предпринять иностранное государство, если маркировка или этикетка на импортируемом товаре не соответствуют его стандартам и регламентам. Размер и местоположение символов, требования к описанию состава — об этих и других нюансах экспортер сможет узнать, заказав услугу «Консультации. Требования к маркировке и этикеткам (с господдержкой ЦПЭ)». Исполнитель предоставит информацию о требованиях к этикеткам и маркировке в конкретной стране по конкретному товару, а также подберет примеры маркировки аналогичных товаров других брендов.

Если экспортный контракт уже заключен и есть предполагаемый контрагент, предпринимателю необходимо рассчитать наиболее выгодный и приемлемый маршрут перевозки товара. В этом случае он может воспользоваться «Консультацией по логистике с господдержкой». Эксперт составит оптимальный маршрут поставки товара в страну экспорта, в том числе учтет вид транспорта и параметры груза, а также проконсультирует, какие документы необходимо оформить и как их правильно

заполнять.

Для того, чтобы получить услугу с господдержкой, компания должна относиться к МСП и соответствовать условиям предоставления поддержки, указанным в описании услуги. Экспортер может подать заявку на услугу с господдержкой ЦПЭ на платформе «Мой экспорт», выбрать потенциальных подрядчиков и получить поддержку от ЦПЭ своего региона.

Региональные центры поддержки экспорта созданы в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» и функционируют в 82 субъектах Российской Федерации.

«Профессионалы экспорта» — маркетплейс B2B-услуг, с помощью которого российские компании могут найти квалифицированных специалистов в области ВЭД. Из личного кабинета на платформе «Мой экспорт» компании могут выбрать партнера, который предоставит им логистические, юридические или маркетинговые услуги, поможет выйти на международный маркетплейс, а также найти иностранного покупателя или поставщика, оказать помощь в сертификации товаров. Сейчас на маркетплейсе доступно более 25 сервисов по 9 направлениям, в том числе с государственной поддержкой, предоставляемой Центрами поддержки экспорта

Цифровая платформа «Мой экспорт» предоставляет онлайн-доступ к государственным и бизнес-сервисам, сопровождающим выход компаний на экспорт. Сервисы платформы обеспечивают решение основных задач на каждом этапе экспортного цикла.