



Стандарт коммерческого партнерского продукта

«Поиск иностранного поставщика»

1. Общая информация для партнерских услуг

Канал продаж (приоритетный канал указан первым)	<ol style="list-style-type: none">1. ИС «Одно окно».2. Контакт-центр.3. Партнеры.4. Региональная сеть.
Роль Группы РЭЦ	Контроль качества оказания услуг
Ответственность Группы РЭЦ	Аккредитация и контроль соответствия партнерской организации установленным критериям аккредитации (допуска). Репутационные риски.
Исполнитель	Партнеры РЭЦ, аккредитованные в сервисе «Экспертная платформа» (платформа «Профессионалы экспорта») ИС «Одно окно».
Требования к Исполнителю	<ul style="list-style-type: none">- Наличие аккредитации на соответствующую коммерческую услугу в ИС «Одно окно»- Соответствие критериям аккредитации, размещенным на сайте https://myexport.exportcenter.ru/partner/

2. Информация для клиента (справочные данные)

2.1. Общая информация	
Маркетинговое наименование продукта	Поиск иностранного поставщика с выбором партнера
Направление ВЭД	Импорт
Описание продукта	Услуга подойдет действующим или потенциальными российскими экспортерам, которые заинтересованы в поиске иностранного поставщика компонентов/сырья/материалов для производства и последующего экспорта произведенной продукции. В рамках данной услуги будет проведен подбор иностранных компаний, соответствующих размещенному запросу, в целях дальнейшего проведения экспортером переговоров с потенциальными поставщиками для обсуждения деталей вероятного сотрудничества и возможности заключения контракта на поставку из-за рубежа требуемых компонентов//сырья/материалов
Задачи, проблемы и ожидаемые выгоды клиента от продукта	<p>Задачи: Поиск альтернативного поставщика компонентов для производства экспортно ориентированной продукции</p> <p>Проблемы: Нарушение логистических и/или экономических цепочек поставок компонентов для производства экспортно ориентированной продукции</p> <p>Выгоды: Получение отклика на единую заявку сразу от нескольких аккредитованных РЭЦ партнеров Возможность сравнить цены и выбрать исполнителя Формализованный документооборот</p>
Формат предоставления услуги	по запросу

Стандартизированный (коробочный) продукт	Нет
Правовая модель реализации продукта	Договор возмездного оказания услуг, заключенный между клиентом и поставщиком услуги с использованием сервиса «Экспертная платформа» (платформа «Профессионалы экспорта») ИС «Одно окно» в соответствии с типовой формой договора, предусмотренной сервисом «Экспертная платформа» (платформа «Профессионалы экспорта»)
География предоставления продукта	Выберите один из вариантов: <input checked="" type="checkbox"/> услуга оказывается для конкретной(ых) страны(и), <input checked="" type="checkbox"/> услуга оказывается на макрорегион, <input type="checkbox"/> услуга не привязана к конкретной географии
Описание целевого клиентского сегмента	1. Клиентский сегмент: – экспортеры, – потенциальные экспортеры, 2. Размер компании экспортера / компании, потенциального экспортера (по годовой выручке): – МСП (до 2 млрд руб.) – С+ (2–10 млрд руб.). 3. Отрасль компании экспортера / компании, потенциального экспортера: любая.
2.2. Условия предоставления продукта	
Срок оказания услуги, раб. дней	До 10 рабочих дней По соглашению сторон срок может быть увеличен
Модель ценообразования	Определяется партнером и зависит от объема предусмотренных запросом работ
Ограничения на ТНВЭД и количество продуктов	код ТНВЭД до 6 знаков включительно (опционально в случае, если предоставлены данные по классификации продукта) не более 4 кодов ТНВЭД (одинаковых на уровне первых 4-х знаков/)
Ограничения по количеству стран/регионов для заказа услуги	В одном запросе одна страна. Также клиенту может быть доступна опция – выбор макрорегиона, если клиент не имеет информации, в какой стране производят аналогичную продукцию
Обязательность наличия внешнеторгового (экспортного/импортного) контракта к началу оказания услуги	Не требуется
Минимальный перечень информации/документов, в т.ч. для проверки клиента	<ul style="list-style-type: none"> – Наименование текущего/бывшего поставщика (название + страна); – Указание наиболее подходящих стран-аналогов, исходя из опыта работы экспортера (необязательно); – Детальная информация о необходимой аналогичной продукции; – Коды ТНВЭД в соответствии с классификационным решением или применительной практикой (не более 4-х кодов ТНВЭД одинаковых на уровне первых 4-х знаков в одном запросе); – Описание портрета потенциальных поставщиков; – (При наличии) презентационные материалы о российской компании и искомой продукции. – Иные данные в соответствии с заявкой, предусмотренной сервисом «Экспертная платформа» (платформа «Профессионалы экспорта»).
Основание для отказа в предоставлении	В соответствии с договором, заключенным между клиентом и партнером, Правилами использования сервиса «Экспертная платформа» информационной системы «Одно окно» в сфере внешнеторговой деятельности


Поле для комментариев	
-----------------------	--

3. Содержание услуги и образ результата (императивные данные)

3.1. Состав услуги	
<p>Содержание работ по услуге</p>	<p><i>В рамках состава услуг предполагается на этапе заявки выбрать к базовому пакету несколько дополнительных опций, среди которых:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>организация переговорного процесса,</i> - <i>предоставление фото-видео материалов о поставщике</i> <p><i>А) Базовый пакет</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Подготовка перечня потенциальных поставщиков:</i> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. <i>Систематизация информации от экспортера, формирование изначальных гипотез о наиболее перспективных рынках и каналах для поиска поставщика.</i> 1.2. <i>Формирование перечня потенциальных поставщиков, соответствующих запросу экспортера. (С обязательным указанием наименования компании, страны, регистрационных и контактных данных)</i> 1.3. <i>Составление профилей контрагентов с точки зрения задач экспортёра (рекомендовано не менее 2-х контрагентов на каждый обозначенный в заявке код ТНВЭД).</i> 1.4. <i>Согласование отобранных компаний с экспортером.</i> 2. <i>Проверка интереса и подготовка переговорного процесса (для каждой выбранной компании):</i> <ol style="list-style-type: none"> 2.1. <i>Определение направлений (подразделений) в целевой компании, ответственных за взаимодействие с новыми зарубежными покупателями.</i> 2.2. <i>Поиск контактных данных лиц, ответственных за взаимодействие с новыми покупателями: имена, должности, контактная информация.</i> 2.3. <i>Подготовка запроса от имени экспортера на закупку продукции (данные предоставляет экспортер).</i> 2.4. <i>Коммуникация с потенциальным поставщиком для определения предварительной заинтересованности в поставке продукции.</i> 2.5. <i>Формирование итогового перечня лиц, проявивших первоначальную заинтересованность и готовых провести переговоры с экспортером.</i> 2.6. <i>Систематизация наработок по пунктам 2.1-2.5 в формате предварительного отчета.</i> <p><i>Б) Базовый + Опции</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Организация переговорного процесса:</i> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. <i>Взаимодействие с экспортером для составления плана переговоров.</i> 1.2. <i>Организация и сопровождение переговорного процесса (очно или в формате видеоконференции, по согласованию с заказчиком).</i> 1.3. <i>Фиксация позиций и результатов, подготовка итогового отчета.</i> <p><i>Определение необходимости в дополнительных услугах: переводчик, услуги технических специалистов, юридическая, логистическая поддержка (состав, стоимость и сроки оказания дополнительных услуг) определяются отдельным соглашением.</i></p>

	<p>2. <i>Предоставление фото-видео материалов о поставщике:</i></p> <p>2.1. <i>Взаимодействие с заказчиком для определения критериев, сроков, формата и уровня качества фото и видео материалов;</i></p> <p>2.2. <i>Организация процесса получения материалов.</i></p> <p>2.3. <i>Направление материалов заказчику</i></p>
3.2. Требования к результату оказания услуги	
Результат предоставления продукта (услуги) для клиента	<p><i>Оказана услуга в соответствии с п. 3.1., и предоставлен Отчёт о предоставленных услугах, содержащий разделы согласно п. 3.1, соответствующие выбранному экспортером составу работ по услуге.</i></p> <p><i>Услуга считается исполненной и принятой клиентом после подписания всеми сторонами акта оказанных услуг.</i></p>
Требования к содержанию	<p><i>Формат и структура отчета определяется партнером исходя из существующих практик и требований внутренних процедур. В ходе составления отчета необходимо придерживаться релевантных требований по выбранному пакету.</i></p> <p><i>Перечень потенциальных иностранных поставщиков должен содержать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Наименование и профиль компании</i> - <i>Сайт</i> - <i>ФИО контактного лица</i> - <i>E-mail контактного лица</i> - <i>Телефон</i> - <i>Комментарий о результатах переговоров</i> <p><i>Отчет также должен содержать рекомендации для продолжения коммуникации</i></p>
Требования к отчетности, предоставляемой Партнером клиенту	<p><i>Итоговые результаты оказанной услуги предоставляются клиенту в виде отчета в электронном виде (PDF, Microsoft Word, Microsoft Excel или Microsoft PowerPoint) по завершении услуг в пределах нормативного срока оказания услуг. Требования договора возмездного оказания услуг могут определять дополнительные формы (форматы) предоставления материалов.</i></p>

4. Внутренняя информация

4.1. Технические параметры продукта									
Метрики	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Метрики</th> <th>Индикативные годовые значения</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Количество оказанных услуг, шт.</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>2. Количество заявок, шт.</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>3. Количество компаний, получивших поддержку, шт.</td> <td>10</td> </tr> </tbody> </table>	Метрики	Индикативные годовые значения	1. Количество оказанных услуг, шт.	10	2. Количество заявок, шт.	20	3. Количество компаний, получивших поддержку, шт.	10
Метрики	Индикативные годовые значения								
1. Количество оказанных услуг, шт.	10								
2. Количество заявок, шт.	20								
3. Количество компаний, получивших поддержку, шт.	10								
Преимущества продукта относительно альтернативных для клиента вариантов	<p><i>Возможность сбора ценовых предложений от Партнеров, выбора Клиентом оптимального предложения, заключения договора и закрытия договора в электронном виде посредством единого ресурса</i></p>								
Схема предоставления	<p><i>ВРМН-схема реализации продукта через ИС «Одно окно»</i></p>  <p>ЭП_15_партнерских_v1.jpeg</p>								
Обоснование для учета оказания услуги	<p><i>1. Заявка компании (в электронном виде в ИС «Одно окно»)</i></p>								

	<p>2. Файл с отчётом, загруженный Партнером и согласованный Клиентом в личном кабинете ИС «Одно окно»</p> <p>Подтверждение (акцепт) отчета осуществляется Клиентом посредством функциональных возможностей сервиса «Экспертная платформа» (платформы «Профессионалы экспорта») ИС «Одно окно».</p> <p>Услуга предоставляется посредством ИС «Одно окно».</p> <p>Автоматическое подтверждение получения услуги при изменении статуса с REPORTAWAITING на ACTAWAITING</p>
Источник оценки количества запросов и оказанных услуг для управленческой аналитики	сервис «Экспертная платформа» (платформа «Профессионалы экспорта») ИС «Одно окно»
Категория конверсии¹	2
Категория продукта для учета³⁷	6. Бизнес-мэтчинг
Направление поддержки³⁷	Нефинансовая
Тип поддержки³⁷	Интеграционная
Владелец продукта	Яковлев Д.А., директор по комплексному продвижению экспорта
Направление Группы РЭЦ	Комплексная система продвижения экспорта и программы "Сделано в России"
Ответственный за продукт со стороны партнера (для стратегических партнерских продуктов)	Не применимо
4.2. Контроль за деятельностью Партнера	
Состав и содержание мероприятий по контролю	<p>1. На этапе автоматической модерации (если информация предоставлена):</p> <p>1.1. Проверка сроков выполнения задач в запросе.</p> <p>1.2. Проверка сроков оплаты по контракту, если применимо.</p> <p>1.3. Проверка на отсутствие письменных замечаний.</p> <p>1.4. Проверка переписки, подтверждений, прочих цифровых следов.</p> <p>2. В случае обращения любого из участников сделки либо при негативном отзыве и/или оценке 1 и 2 по общей удовлетворённости, инициируется проверка с вовлечением команды сервиса «Экспертная платформа» (платформы «Профессионалы экспорта») и продуктовых команд Проверка может включать:</p> <p>2.1. Звонок службы поддержки для уточнения причин конфликта (до 30 мин. или выяснение причин).</p> <p>2.2. Организация онлайн-встречи участников с представителем РЭЦ для поиска наилучшего варианта разрешения конфликта (до 1 часа или решения конфликта).</p> <p>2.3. Организация независимой экспертизы содержания отчета на предмет соответствия настоящему стандарту оказания услуги.</p> <p>По результатам 2.1-2.3 могут быть организованы дополнительные звонки и онлайн-встречи, организована расширенная экспертиза отчетных материалов</p>
Оценка необходимых ресурсов для осуществления контроля	2025г. – 0,1 штатной единицы
Максимальное количество оказываемых услуг в год	Максимальное значение не ограничено

¹ Заполняется при принятии решения об учете партнерских продуктов.