

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

«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 поддержки 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.