*На бланке организации*

|  |  |
| --- | --- |
|  | АО «Российский экспортный центр» |
| от  | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | №  |  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  | 123610, г. Москва, Краснопресненская наб., 12 |

**Заявление**

Прошу рассмотреть возможность финансирования части затрат по участию компании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(*указать полное наименование компании и организационно-правовую форму, ИНН, КПП, ОГРН*) на групповом/индивидуальном *(выбрать необходимое)* стенде в выставке \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*указать наименование выставки*), проходящей \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*указать дату и место проведения выставки*).

Дополнительно сообщаем:

|  |  |
| --- | --- |
| * 1. Описание предлагаемых к экспонированию продукции и услуг
 | Раскрыть информацию об экспонируемой продукции, а именно:- краткое описание вида продукции, - товарное наименование продукции (указать ±3 позиции), - код ТН ВЭД (не менее 4 знаков),- отраслевая принадлежность продукции.**Сообщаемые сведения должны быть достаточными, чтобы идентифицировать продукцию (услуги) на рынке, а также однозначно указывать на соответствие экспонируемой продукцию профилю проводимой выставки.** *Пример заполнения:**Высокотехнологичное лабораторное оборудование для защиты рабочего продукта, оператора и окружающей среды:**1. Бокс лабораторный «ХХ Серия 2», код ТН ВЭД 3926**2. Вытяжной шкаф «НН Серия 3», код ТН ВЭД 841460**3. ПЦР-бокс «Серия Х», код ТН ВЭД 9027**Аналитическое оборудование для лабораторий, код ТН ВЭД 9027:**1.Калориметр «Серия ХХ», «Серия ХУ».**2. Пламенный фотомер «ХХХ»**Пример некорректного изложения информации, которую невозможно учесть при проведении оценки:**Лабораторное оборудование для медицинских организаций* |
| * 2. Информация о целевой аудитории и рынках сбыта
 | 1. Описать **целевую аудиторию** (указать типы предприятия, виды их деятельности, либо конечных потребителей). 2. Перечислить **рынки сбыта**, с обязательным указанием основных стран для экспорта.**Сообщаемые сведения должны указывать на:**1. **модель продаж, которая будет реализована (B2B, B2C, B2G и т.д.);**
2. **секторальный рынок - кому в первую очередь компания будет реализовывать свою продукцию (типы предприятий, виды их деятельности, либо конечных потребителей);**
3. **географию рынков сбыта с указанием конкретных стран.**

*Пример заполнения 1:**1) компании-дистрибьюторы медицинской и лабораторной техники;**2) организации и учреждения – конечные пользователи продукции:* *- медицинские учреждения;**- лаборатории и научно-исследовательские институты;**- производственные предприятия точной оптики и т.д.;**Основные рынки сбыта:**1) РФ и страны СНГ (Белоруссия, Казахстан);**2) страны ЕС;**3) …**Пример заполнения 2:**Потребители медицинских услуг в возрасте от 45 лет и старше, уровень дохода — от 15 тыс. в месяц.**Основным рынком сбыта являются страны Азии (Вьетнам, КНДР).* *Пример некорректного изложения информации, которую невозможно учесть при проведении оценки:**Дистрибьюторы лабораторного оборудования (очень кратко, нет информации о рынках сбыта)* |
| * 3. Информация о предварительной оценке спроса на продукцию с указанием стоимостной или количественной оценки спроса.

При отсутствии информации о предварительной оценке спроса указать: «Предварительная оценка спроса не проводилась». | Раскрыть информацию о предварительной оценке спроса в **стоимостном и/или количественном выражении** с обязательной ссылкой на источники информации.**Источниками информации могут служить**:1. Внутреннее исследование: оценка рынка по результатам деятельности компании, выполненное сотрудниками компании на основе данных оперативного и бухгалтерского учета или иного исследования. В случае если компания заказывала маркетинговое исследование у сторонних организаций – отсылку на компанию-исполнителя и на само исследование.2. Данные государственной статистической отчетности РФ, например, данные Росстата, Таможенная статистика и другие официальные источники.3. Национальные аналитические обзоры на экономических сайтах стран и регионов. **При сборе информации для выбора оптимальной выставочной площадки и анализа спроса компания может воспользоваться бесплатными данными РЭЦ:**- *Ренкинг перспективности стран*<https://www.exportcenter.ru/services/analitika-i-issledovaniya/interaktivnye-analiticheskie-produkty/renking-perspektivnosti-stran/>- *Страновой экспортный портфель*<https://www.exportcenter.ru/services/analitika-i-issledovaniya/gotovye-analiticheskie-produkty/stranovoy_otchet/>и другие в разделе *Аналитика и исследования*<https://www.exportcenter.ru/services/analitika-i-issledovaniya/>*Пример заполнения 1 (с использованием аналитического обзора):**Потенциальный объем потребления аналогичной продукции оценивается в \_\_\_ (руб./долларов США, евро и т.д.), по данным, опубликованным на сайте:*[*https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/VGR/VolkswirtschaftlicheGesamtrechnungen.html*](https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/VGR/VolkswirtschaftlicheGesamtrechnungen.html)*Пример заполнения 2 (с использованием внутреннего источника):**По данным внутреннего исследования компании, выполненного отделом маркетинга с использованием операционных данных за 2017 год, объем спроса на продукцию компании оценивается в \_\_\_\_\_ (руб./долларов США, евро и т.д.) и составляет \_\_\_\_\_ единиц.**Пример некорректного изложения информации, которую невозможно учесть при проведении оценки:**Спрос большой, мы поставляем продукцию уже с 2015 года.**или**Данный вид лабораторной продукции является инновационным для Германии.* |
| * 4. Информация о предварительно проработанных контактах (в том числе соглашениях о намерениях с потенциальными партнерами и покупателями предлагаемой к экспонированию высокотехнологичной, инновационной и иной продукции и услуг)

При отсутствии информации о предварительно проработанных контактах указать: «Предварительно проработанные контакты отсутствуют». | Раскрыть информацию о предварительно проработанных контактах с потенциальными партнерами (**обязательно указать наименования компаний, страну**), отметить **характер предварительной проработки** (например, ведутся переговоры, разосланы приглашения, заключены соглашения о намерениях, соглашения уже заключены, контрагент приглашен на выставку и пр.)*Пример заполнения:**На текущую дату на приглашение посетить стенд положительно ответили несколько компаний, в т.ч.:**- наименование компании (страна)**- наименование компании (страна) и др.**Компания находится в активной фазе переговоров о поставках продукции с представителями следующих компаний:**- наименование компании (страна)**- наименование компании (страна) и др.**На данный момент компания заключила (планирует заключить) соглашение о намерениях со следующими компаниями:* *- наименование компании, страна, согл. №ХХ;* *- наименование компании, страна, согл. №ХХ и др.**Приглашения посетить наш стенд на выставке их представителям высланы.**Пример некорректного изложения информации, которую невозможно учесть при проведении оценки:**Специально обученные сотрудники перед выставкой делают рассылку приглашений, а во время выставки консультируют всех заинтересованных лиц.* |
| * 5. Информация об опыте участия организации в конгрессно-выставочных мероприятиях и результатах участия (укажите названия мероприятий, место проведения и год участия)

При отсутствии указать: «Опыт участия отсутствует»При отсутствии результатов указать: «Договоры/контракты/соглашения не заключались» или другое. | 1. Раскрыть информацию об **опыте участия** в хронологическом порядке (для каждого мероприятия):*-* наименование выставки;*-* дата проведения (от самой ранней): месяц и год;*-* место проведения.2. Раскрыть **результаты выставочной деятельности**: указать наименования компаний, с которыми ведутся переговоры по результатам мероприятий, при наличии соглашений уточнить количество заключенных контрактов, оценить спрос на продукцию после участия в мероприятиях и т.д.*Пример заполнения:**1. MEDICA, май 2012, г. Дюссельдорф, Германия**2. Bioksima, апрель 2013, Литва**3. ACHEMA, май 2015 г. Франкфурт-на-Майне, Германия**Опыт участия в указанных выставках позволяет оценить динамику спроса на продукцию как положительную.**Стенд посетили более 150 компаний, были достигнуты договоренности о поставке нашей продукции со следующими партнерами:**- наименование (страна), заключен контракт №\_\_\_ о поставке продукции в \_\_\_ году;**- наименование компании (страна), заключен контракт №\_\_\_ о поставке продукции в \_\_\_ году;* *- и т.д.**Пример некорректного изложения информации, которую невозможно учесть при проведении оценки:**Участвуем в выставках на территории РФ и за границей с 2015 года. Нас знают и по приглашению посещают наш стенд. Результаты участия положительные.* |
| * 6. Предполагаемую площадь, необходимую для аренды (+ специальные требования)
 | Указать:1. Необходимую площадь, кв.2. Специальные требования*Пример заполнения:**15 кв.м.**Стенд, открытый с 1-ой стороны, наличие сети WI-FI* |
| * 7. Информация о планируемых результатах участия
 | Уточнить, какую цель вы перед собой ставите, участвуя в мероприятии, каких результатов хотите достичь.*Пример заполнения:**Целями участия в выставке являются: увеличение объема продаж в 2019 году, создание дилерских и дистрибьюторских сетей, освоение новых рынков сбыта, развитие сотрудничества с партнерами, анализ продукции конкурентов.**По результатам выставки компания планирует заключить контракт с компанией HOCHTIEF.* |
| * 8. Информация о включении в реестр малого и среднего предпринимательства (если организация относится к таковой)
 | Раскрыть информацию о включении компании в реестр МСП.*Пример заполнения:**Компания не относится к субъектам малого и среднего предпринимательства.*или*Компания включена в реестр МСП. Выписка приложена.*Включить выписку в перечень прилагаемых к заявлению документов. |
| * 9. Информация о наличии интернет-сайта, в том числе на иностранных языках.
 | www.abcd.com *Пример некорректного изложения информации, которую невозможно учесть при проведении оценки:**Сайта нет* (сайт не указан или не работает или находится в разработке) |
| * 10. Информацию о праве на продажу товара/услуг
 | Указать документы, подтверждающие право на продажу экспонируемой продукции:*Пример заполнения:**Компания ООО «\_\_\_\_\_» имеет право на продажу вышеуказанной продукции, код по ОКВЭД \_\_\_\_ указан в выписке из ЕГРЮЛ (выписка приложена).*или*Компания является уполномоченным лицом производителя продукции. Копия договора комиссии (поставки и т.д.), завизированные подписью (наименование должности и ФИО) и печатью организации приложена.*Включить документы в перечень прилагаемых к заявлению. |
| * 11. Информация о бенефициарном владельце организации, раскрываемую в соответствии с законодательством РФ[[1]](#footnote-1)
 | Раскрыть информацию в соответствии со статьей 6.1. федерального закона от 07.08.2001 №115.*Пример заполнения:**Иванов Иван Иванович, 01.01.1961**ОА «\_\_\_\_\_»: 55% акций.**Информация о бенефициарах организации приложена.*Включить подтверждающий документ в перечень прилагаемых к заявлению документов. |
| * 12. Информация о том, что организация является производителем продукции или его аффилированным лицом (необходимо представить подтверждающие документы)
 | Если организация является производителем экспонируемой продукции или его аффилированным лицом, то необходимо предоставить подтверждение:*Пример заполнения 1:**Организация является производителем указанной выше продукции. Копия лицензии (при наличии) № \_\_\_ прилагается.**Пример заполнения 2:**Организация является аффилированным лицом компании-производителя (наименование компании, ее организационно правовая форма)». Выписка из реестра аффилированных лиц приложена. Выписка из ЕГРЮЛ компании-производителя приложена.*Включить документы в перечень прилагаемых к заявлению. |
| * 13. Дополнительные сведения (если имеются)
 |  |

Перечень прилагаемых к заявлению документов:

*Пример заполнения:*

*1. Выписка из ЕГРЮЛ №\_\_\_\_\_\_ от «\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 г. на \_\_листах;*

*2. Справка об отсутствии задолженности на «\_\_» \_\_\_\_\_\_\_ 2018 г. на 1 листе.*

*3. Сведения о цепочке собственников, включая бенефициаров (в том числе конечных) на «\_\_» \_\_\_\_\_\_ 2018 г. на \_\_ листах;*

*4. Заверенная руководителем копия лицензии № \_\_\_\_\_\_ на осуществление деятельности по производству и техническому обслуживанию \_\_\_\_\_\_\_ на \_\_листах;*

*5. Декларация о соответствии требованиям \_\_\_\_\_\_ № на \_\_ листах;*

*6. Письмо, подтверждающее, что заявленная продукция не включена в «Единый перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации» на \_\_ листах.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Руководитель организации |  | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| *Должность руководителя (уполномоченного лица)* |  | *Подпись* |  | *Расшифровка подписи* |

 *М.П.*

"\_\_" \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

*Контактное лицо*: ФИО, номер телефона, электронная почта

Указать действующий адрес для почтовых отправлений

Контактное лицо: ФИО, номер телефона, электронная почта

Указать действующий адрес для почтовых отправлений

1. В соответствии со статьей 6.1 Федерального закона от 07.08.2001 года №115-ФЗ юридическое лицо обязано располагать информацией о своих бенефициарных владельцах – физических лицах, которые, в конечном счете, прямо или косвенно имеют преобладающее участие в капитале компании (25% и более).

 [↑](#footnote-ref-1)