

## ПРОТОКОЛ

### заседания конкурсной комиссии по проведению республиканского конкурса в области международной кооперации и экспорта «Экспортер года в Республике Марий Эл»

---

г. Йошкар-Ола

от 31 марта 2020 г.

#### Присутствовали:

- Пугачев Д.Б. - министр промышленности, экономического развития и торговли Республики Марий Эл, председатель комиссии
- Габдрахманов И.И. - начальник отдела внешнеэкономических и межрегиональных связей Министерства промышленности, экономического развития и торговли Республики Марий Эл, заместитель председателя комиссии
- Васенин Д.Н. - руководитель Автономной некоммерческой организации «Агентство инвестиционного и экспортного развития Республики Марий Эл», секретарь комиссии
- Воротилов А.Ю. - начальник отдела развития промышленного комплекса Министерства промышленности, экономического развития и торговли Республики Марий Эл
- Дементьев Г.А. - генеральный директор союза «Торгово-промышленная палата Республики Марий Эл»
- Михеева Ю.М. - начальник отдела развития предпринимательской деятельности Министерства промышленности, экономического развития и торговли Республики Марий Эл
- Поздеев А.Л. - председатель Марийского Отделения Общественной Организации «Деловая Россия»

О подведении итогов республиканского конкурса  
в области международной кооперации и экспорта  
«Экспортер года в Республике Марий Эл»

---

(Д.Б. Пугачев)

1. Принять к сведению, что с 17 февраля 2020 года по 29 марта 2020 года поступили анкеты экспортеров, заполненные в электронной форме на сайте АО «Российский экспортный центр», а также направленные на электронный адрес

АНО «Агентство инвестиционного и экспортного развития Республики Марий Эл», от 10 (десяти) претендентов.

2. Определить участниками конкурса по результатам верификации полученных анкет:

- ИП Передрееву Е.А., ООО «Веста», ООО «Гудвил», ООО «Монфор», ООО «ПТК «Тепловенткомплект», ООО «Росхолод-Импекс», ООО «Таливенда», ООО «ТД «Фабрика Лира», ООО «Цитадель» в номинации «Экспортер года в сфере промышленности»;

- ООО «Добродар» в номинации «Экспортер года в сфере высоких технологий»;

- ИП Передрееву Е.А., ООО «Гудвил», ООО «Монфор», ООО «Росхолод-Импекс», ООО «Таливенда», ООО «ТД «Фабрика Лира», ООО «Цитадель» в номинации «Прорыв года».

3. По итогам ранжирования анкет признать победителем конкурса (согласно приложениям 1 и 2 к настоящему протоколу):

- в номинации «Экспортер года в сфере промышленности» - ООО «Монфор»;

- в номинации «Экспортер года в сфере высоких технологий» - ООО «Добродар»;

- в номинации «Прорыв года» - ООО «Таливенда».

4. Признать несостоявшимся конкурс по номинациям «Экспортер года в сфере агропромышленного комплекса» и «Экспортер года в сфере услуг» в связи с отсутствием заявок по указанным номинациям.

5. Разместить информационное сообщение о результатах конкурса на официальном интернет-портале Республики Марий Эл <http://www.mari-ei.gov.ru> на странице Министерства промышленности, экономического развития и торговли Республики Марий Эл.

Председатель конкурсной  
комиссии

Пугачев Д.Б.

Заместитель председателя  
комиссии

Габдрахманов И.И.

Члены конкурсной  
комиссии:

Воротилов А.Ю.

Дементьев Г.А.

Михеева Ю.М.

Поздеев А.Л.

Секретарь конкурсной  
комиссии

Васенин Д.Н.



Приложение 1  
к протоколу заседания конкурсной  
комиссии по проведению  
республиканского конкурса в области  
международной кооперации и экспорта  
«Экспортер года  
в Республике Марий Эл»

**Ранжирование анкет**

**Номинация «Экспортер года в сфере высоких технологий»**

№ п/п	Вопросы	ООО "Добродар"			
		Ответ	Балл	Коэффициент	Итого
1.	Объем экспорта продукции в ценах реализации за предыдущий (отчетный) год	до 250 млн. руб.	1	0,4	0,4
2.	Доля экспорта в общей выручке компании за предыдущий отчетный год	от 5 до 10%	2	0,4	0,8
3.	Степень передела экспортной продукции	высокая	3	0,4	1,2
4.	Уровень локализации экспортной продукции (доля расходов на импортные материалы и комплектующие в конечной цене продукции)	менее 10%	4	0,4	1,6
5.	Наличие обязательных документов, подтверждающих прохождение процедур оценки соответствия продукции требованиям зарубежных рынков. Например, сертификаты соответствия, декларации соответствия, регистрационные удостоверения)	да	1	0,3	0,3
6.	Наличие зарубежных товарных знаков	нет	0	0,3	0
7.	Наличие зарубежных патентов	нет	0	0,3	0
8.	Осуществление экспортной деятельности более 3 лет	да	1	0,15	0,15
9.	Номенклатура экспортной продукции. Количество экспортируемых товарных позиций	до 6	1	0,15	0,15
10.	Наличие международных документов, подтверждающих качественные характеристики продукции	нет	0	0,1	0
11.	Наличие инфраструктуры поддержки за рубежом	да	1	0,3	0,3

12.	Наличие исключительно экспортного продукта, адаптированного под конкретную страну	нет	0	0,1	0
13.	Участие в программе Made in Russia	нет	0	0,15	0
14.	Наличие сайта на английском языке	нет	0	0,05	0
15.	Использование международных электронных торговых площадок	нет	0	0,05	0
16.	Наличие стратегии работы/расширения работы на внешних рынках	да	1	0,05	0,05
17.	Наличие за предыдущий отчетный год положительных публикаций в международных СМИ	нет	0	0,15	0
18.	Наличие за предыдущий отчетный год рекламы за рубежом	нет	0	0,15	0
19.	Наличие международных наград и премий	нет	0	0,05	0
20.	Наличие отдельной PR-стратегии по продвижению своей продукции на международных рынках	нет	0	0,05	0
21.	Участие за предыдущий отчетный год в международных выставках, конференциях, форумах	нет	0	0,15	0
22.	Наличие промо-материалов о продукции на иностранных языках	Да	1	0,05	0,05
23.	Наличие аккаунтов в социальных медиа, ориентированных на международных покупателей, которые ведутся на иностранных языках, действующих не менее 1 года (Instagram, Facebook)	нет	0	0,05	0
24.	Появление новых экспортных продуктов, расширение экспортной номенклатуры за предыдущий отчетный год (ТНВЭД (6 знаков) либо видов работ (услуг)	нет	0	0,4	0
25.	Появление за предыдущий отчетный год новых стран для экспорта	нет	0	0,4	0
26.	Увеличение за предыдущий отчетный год количества иностранных покупателей	нет	0	0,3	0
27.	Наличие динамики роста объемов экспорта	более 10%	3	0,3	0,9
<b>ИТОГО</b>					<b>5,9</b>

### Номинация «Экспортер года в сфере промышленности»

№ п/п	Вопросы	ИП Передреева Е.А.			
		Ответ	Балл	Коэффициент	Итого
1.	Объем экспорта продукции в ценах реализации за предыдущий (отчетный) год	до 250 млн. руб.	1	0,4	0,4
2.	Доля экспорта в общей выручке компании за предыдущий отчетный год	Более 30%	5	0,4	2
3.	Степень передела экспортной продукции	высокая	3	0,4	1,2
4.	Уровень локализации экспортной продукции (доля расходов на импортные материалы и комплектующие в конечной цене продукции)	до 80%	1	0,4	0,4
5.	Наличие обязательных документов, подтверждающих прохождение процедур оценки соответствия продукции требованиям зарубежных рынков. Например, сертификаты соответствия, декларации соответствия, регистрационные удостоверения)	нет	0	0,3	0
6.	Наличие зарубежных товарных знаков	нет	0	0,3	0
7.	Наличие зарубежных патентов	нет	0	0,3	0
8.	Осуществление экспортной деятельности более 3 лет	нет	0	0,15	0
9.	Номенклатура экспортной продукции. Количество экспортируемых товарных позиций	до 6	1	0,15	0,15
10.	Наличие международных документов, подтверждающих качественные характеристики продукции	нет	0	0,1	0
11.	Наличие инфраструктуры поддержки за рубежом	нет	0	0,3	0
12.	Наличие исключительно экспортного продукта, адаптированного под конкретную страну	нет	0	0,1	0
13.	Участие в программе Made in Russia	нет	0	0,15	0
14.	Наличие сайта на английском языке	Да	1	0,05	0,05
15.	Использование международных электронных торговых площадок	Да	1	0,05	0,05
16.	Наличие стратегии работы/расширения работы на внешних рынках	нет	0	0,05	0
17.	Наличие за предыдущий отчетный год положительных публикаций в международных СМИ	Да	1	0,15	0,15

18.	Наличие за предыдущий отчетный год рекламы за рубежом	Пресса	1	0,15	0,15
19.	Наличие международных наград и премий	нет	0	0,05	0
20.	Наличие отдельной PR-стратегии по продвижению своей продукции на международных рынках		0	0,05	0
21.	Участие за предыдущий отчетный год в международных выставках, конференциях, форумах	Да	1	0,15	0,15
22.	Наличие промо-материалов о продукции на иностранных языках	Да	1	0,05	0,05
23.	Наличие аккаунтов в социальных медиа, ориентированных на международных покупателей, которые ведутся на иностранных языках, действующих не менее 1 года (Instagram, Facebook)	Да	2	0,05	0,1
24.	Появление новых экспортных продуктов, расширение экспортной номенклатуры за предыдущий отчетный год (ТНВЭД (6 знаков) либо видов работ (услуг)	До 2	2	0,4	0,8
25.	Появление за предыдущий отчетный год новых стран для экспорта	5 и более	3	0,4	1,2
26.	Увеличение за предыдущий отчетный год количества иностранных покупателей	да	1	0,3	0,3
27.	Наличие динамики роста объемов экспорта	более 10%	3	0,3	0,9
<b>ИТОГО</b>					<b>8,05</b>

№ п/п	Вопросы	ООО "Веста"			
		Ответ	Балл	Коэффициент	Итого
1.	Объем экспорта продукции в ценах реализации за предыдущий (отчетный) год	до 250 млн. руб.	1	0,4	0,4
2.	Доля экспорта в общей выручке компании за предыдущий отчетный год	от 10 до 20%	3	0,4	1,2
3.	Степень передела экспортной продукции	высокая	3	0,4	1,2
4.	Уровень локализации экспортной продукции (доля расходов на импортные материалы и комплектующие в конечной цене продукции)	Менее 10%	4	0,4	1,6

5.	Наличие обязательных документов, подтверждающих прохождение процедур оценки соответствия продукции требованиям зарубежных рынков. Например, сертификаты соответствия, декларации соответствия, регистрационные удостоверения)	нет	0	0,3	0
6.	Наличие зарубежных товарных знаков	нет	0	0,3	0
7.	Наличие зарубежных патентов	нет	0	0,3	0
8.	Осуществление экспортной деятельности более 3 лет	да	1	0,15	0,15
9.	Номенклатура экспортной продукции. Количество экспортируемых товарных позиций	до 6	1	0,15	0,15
10.	Наличие международных документов, подтверждающих качественные характеристики продукции	нет	0	0,1	0
11.	Наличие инфраструктуры поддержки за рубежом	нет	0	0,3	0
12.	Наличие исключительно экспортного продукта, адаптированного под конкретную страну	нет	0	0,1	0
13.	Участие в программе Made in Russia	нет	0	0,15	0
14.	Наличие сайта на английском языке	Да	1	0,05	0,05
15.	Использование международных электронных торговых площадок	Да	1	0,05	0,05
16.	Наличие стратегии работы/расширения работы на внешних рынках	Да	1	0,05	0,05
17.	Наличие за предыдущий отчетный год положительных публикаций в международных СМИ		0	0,15	0
18.	Наличие за предыдущий отчетный год рекламы за рубежом	Баннерная реклама / Интернет	1	0,15	0,15
19.	Наличие международных наград и премий	нет	0	0,05	0
20.	Наличие отдельной PR-стратегии по продвижению своей продукции на международных рынках		0	0,05	0
21.	Участие за предыдущий отчетный год в международных выставках, конференциях, форумах	Да	1	0,15	0,15
22.	Наличие промо-материалов о продукции на иностранных языках	Да	1	0,05	0,05



23.	Наличие аккаунтов в социальных медиа, ориентированных на международных покупателей, которые ведутся на иностранных языках, действующих не менее 1 года (Instagram, Facebook)		0	0,05	0
24.	Появление новых экспортных продуктов, расширение экспортной номенклатуры за предыдущий отчетный год (ТНВЭД (6 знаков) либо видов работ (услуг)	До 2	0	0,4	0
25.	Появление за предыдущий отчетный год новых стран для экспорта	До 2	2	0,4	0,8
26.	Увеличение за предыдущий отчетный год количества иностранных покупателей	да	1	0,3	0,3
27.	Наличие динамики роста объемов экспорта	До 5	1	0,3	0,3
<b>ИТОГО</b>					<b>6,6</b>

№ п/п	Вопросы	ООО "Гудвил"			
		Ответ	Балл	Коэффициент	Итого
1.	Объем экспорта продукции в ценах реализации за предыдущий (отчетный) год	до 250 млн. руб.	1	0,4	0,4
2.	Доля экспорта в общей выручке компании за предыдущий отчетный год	Более 30%	4	0,4	1,6
3.	Степень передела экспортной продукции	высокая	3	0,4	1,2
4.	Уровень локализации экспортной продукции (доля расходов на импортные материалы и комплектующие в конечной цене продукции)	Менее 10%	4	0,4	1,6
5.	Наличие обязательных документов, подтверждающих прохождение процедур оценки соответствия продукции требованиям зарубежных рынков. Например, сертификаты соответствия, декларации соответствия, регистрационные удостоверения)	нет	0	0,3	0
6.	Наличие зарубежных товарных знаков	нет	0	0,3	0
7.	Наличие зарубежных патентов	нет	0	0,3	0
8.	Осуществление экспортной деятельности более 3 лет	нет	0	0,15	0

9.	Номенклатура экспортной продукции. Количество экспортируемых товарных позиций	до 6	1	0,15	0,15
10.	Наличие международных документов, подтверждающих качественные характеристики продукции	нет	0	0,1	0
11.	Наличие инфраструктуры поддержки за рубежом	нет	0	0,3	0
12.	Наличие исключительно экспортного продукта, адаптированного под конкретную страну	Да	0	0,1	0
13.	Участие в программе Made in Russia	нет	0	0,15	0
14.	Наличие сайта на английском языке	нет	0	0,05	0
15.	Использование международных электронных торговых площадок	нет	0	0,05	0
16.	Наличие стратегии работы/расширения работы на внешних рынках	Да	1	0,05	0,05
17.	Наличие за предыдущий отчетный год положительных публикаций в международных СМИ		0	0,15	0
18.	Наличие за предыдущий отчетный год рекламы за рубежом	Интернет	1	0,15	0,15
19.	Наличие международных наград и премий	нет	0	0,05	0
20.	Наличие отдельной PR-стратегии по продвижению своей продукции на международных рынках		0	0,05	0
21.	Участие за предыдущий отчетный год в международных выставках, конференциях, форумах		0	0,15	0
22.	Наличие промо-материалов о продукции на иностранных языках	Да	1	0,05	0,05
23.	Наличие аккаунтов в социальных медиа, ориентированных на международных покупателей, которые ведутся на иностранных языках, действующих не менее 1 года (Instagram, Facebook)		0	0,05	0
24.	Появление новых экспортных продуктов, расширение экспортной номенклатуры за предыдущий отчетный год (ТНВЭД (6 знаков) либо видов работ (услуг)	До 2	0	0,4	0

25.	Появление за предыдущий отчетный год новых стран для экспорта	До 2	0	0,4	0
26.	Увеличение за предыдущий отчетный год количества иностранных покупателей	нет	0	0,3	0
27.	Наличие динамики роста объемов экспорта	нет	0	0,3	0
<b>ИТОГО</b>					<b>5,2</b>

№ п/п	Вопросы	ООО "Монфор"			
		Ответ	Балл	Коэффициент	Итого
1.	Объем экспорта продукции в ценах реализации за предыдущий (отчетный) год	до 250 млн. руб.	1	0,4	0,4
2.	Доля экспорта в общей выручке компании за предыдущий отчетный год	Более 30%	4	0,4	1,6
3.	Степень передела экспортной продукции	высокая	3	0,4	1,2
4.	Уровень локализации экспортной продукции (доля расходов на импортные материалы и комплектующие в конечной цене продукции)	Менее 10%	4	0,4	1,6
5.	Наличие обязательных документов, подтверждающих прохождение процедур оценки соответствия продукции требованиям зарубежных рынков. Например, сертификаты соответствия, декларации соответствия, регистрационные удостоверения)	да	1	0,3	0,3
6.	Наличие зарубежных товарных знаков	нет	0	0,3	0
7.	Наличие зарубежных патентов	нет	0	0,3	0
8.	Осуществление экспортной деятельности более 3 лет	да	1	0,15	0,15
9.	Номенклатура экспортной продукции. Количество экспортируемых товарных позиций	до 6	1	0,15	0,15
10.	Наличие международных документов, подтверждающих качественные характеристики продукции	да	1	0,1	0,1
11.	Наличие инфраструктуры поддержки за рубежом	нет	0	0,3	0

12.	Наличие исключительно экспортного продукта, адаптированного под конкретную страну	Да	1	0,1	0,1
13.	Участие в программе Made in Russia	нет	0	0,15	0
14.	Наличие сайта на английском языке	да	1	0,05	0,05
15.	Использование международных электронных торговых площадок	нет	0	0,05	0
16.	Наличие стратегии работы/расширения работы на внешних рынках	Да	1	0,05	0,05
17.	Наличие за предыдущий отчетный год положительных публикаций в международных СМИ	Да	1	0,15	0,15
18.	Наличие за предыдущий отчетный год рекламы за рубежом	Баннерная реклама / Интернет	2	0,15	0,3
19.	Наличие международных наград и премий	нет	0	0,05	0
20.	Наличие отдельной PR-стратегии по продвижению своей продукции на международных рынках	нет	0	0,05	0
21.	Участие за предыдущий отчетный год в международных выставках, конференциях, форумах	Да	1	0,15	0,15
22.	Наличие промо-материалов о продукции на иностранных языках	Да	1	0,05	0,05
23.	Наличие аккаунтов в социальных медиа, ориентированных на международных покупателей, которые ведутся на иностранных языках, действующих не менее 1 года (Instagram, Facebook)	Да	1	0,05	0,05
24.	Появление новых экспортных продуктов, расширение экспортной номенклатуры за предыдущий отчетный год (ТНВЭД (6 знаков) либо видов работ (услуг)	От 2 до 4	2	0,4	0,8
25.	Появление за предыдущий отчетный год новых стран для экспорта	До 2	1	0,4	0,4
26.	Увеличение за предыдущий отчетный год количества иностранных покупателей	да	1	0,3	0,3

27.	Наличие динамики роста объемов экспорта	более 10%	3	0,3	0,9
<b>ИТОГО</b>					<b>8,8</b>

№ п/п	Вопросы	ООО "ПТК "Тепловенткомплект"			
		Ответ	Балл	Коэффициент	Итого
1.	Объем экспорта продукции в ценах реализации за предыдущий (отчетный) год	до 250 млн. руб.	1	0,4	0,4
2.	Доля экспорта в общей выручке компании за предыдущий отчетный год	от 10 до 20%	3	0,4	1,2
3.	Степень передела экспортной продукции	высокая	3	0,4	1,2
4.	Уровень локализации экспортной продукции (доля расходов на импортные материалы и комплектующие в конечной цене продукции)	от 50 до 80 %	2	0,4	0,8
5.	Наличие обязательных документов, подтверждающих прохождение процедур оценки соответствия продукции требованиям зарубежных рынков. Например, сертификаты соответствия, декларации соответствия, регистрационные удостоверения)	нет	0	0,3	0
6.	Наличие зарубежных товарных знаков	нет	0	0,3	0
7.	Наличие зарубежных патентов	нет	0	0,3	0
8.	Осуществление экспортной деятельности более 3 лет	да	1	0,15	0,15
9.	Номенклатура экспортной продукции. Количество экспортируемых товарных позиций	от 6 до 12	2	0,15	0,3
10.	Наличие международных документов, подтверждающих качественные характеристики продукции	да	1	0,1	0,1
11.	Наличие инфраструктуры поддержки за рубежом	нет	0	0,3	0
12.	Наличие исключительно экспортного продукта, адаптированного под конкретную страну	нет	0	0,1	0
13.	Участие в программе Made in Russia	нет	0	0,15	0

14.	Наличие сайта на английском языке	нет	0	0,05	0
15.	Использование международных электронных торговых площадок	нет	0	0,05	0
16.	Наличие стратегии работы/расширения работы на внешних рынках	Да	1	0,05	0,05
17.	Наличие за предыдущий отчетный год положительных публикаций в международных СМИ	нет	0	0,15	0
18.	Наличие за предыдущий отчетный год рекламы за рубежом	Интернет	1	0,15	0,15
19.	Наличие международных наград и премий	нет	0	0,05	0
20.	Наличие отдельной PR-стратегии по продвижению своей продукции на международных рынках	Да	1	0,05	0,05
21.	Участие за предыдущий отчетный год в международных выставках, конференциях, форумах	нет	0	0,15	0
22.	Наличие промо-материалов о продукции на иностранных языках	нет	0	0,05	0
23.	Наличие аккаунтов в социальных медиа, ориентированных на международных покупателей, которые ведутся на иностранных языках, действующих не менее 1 года (Instagram, Facebook)	нет	0	0,05	0
24.	Появление новых экспортных продуктов, расширение экспортной номенклатуры за предыдущий отчетный год (ТНВЭД (6 знаков) либо видов работ (услуг)	До 2	0	0,4	0
25.	Появление за предыдущий отчетный год новых стран для экспорта	До 2	0	0,4	0
26.	Увеличение за предыдущий отчетный год количества иностранных покупателей	нет	0	0,3	0
27.	Наличие динамики роста объемов экспорта	До 5	1	0,3	0,3
<b>ИТОГО</b>					<b>4,7</b>

№ п/п	Вопросы	ООО "Росхолод-Импекс"			
		Ответ	Балл	Коэффициент	Итого
1.	Объем экспорта продукции в ценах реализации за предыдущий (отчетный) год	до 250 млн. руб.	1	0,4	0,4
2.	Доля экспорта в общей выручке компании за предыдущий отчетный год	от 10 до 20%	3	0,4	1,2
3.	Степень передела экспортной продукции	нет	0	0,4	0
4.	Уровень локализации экспортной продукции (доля расходов на импортные материалы и комплектующие в конечной цене продукции)	-	0	0,4	0
5.	Наличие обязательных документов, подтверждающих прохождение процедур оценки соответствия продукции требованиям зарубежных рынков. Например, сертификаты соответствия, декларации соответствия, регистрационные удостоверения)	нет	0	0,3	0
6.	Наличие зарубежных товарных знаков	нет	0	0,3	0
7.	Наличие зарубежных патентов	нет	0	0,3	0
8.	Осуществление экспортной деятельности более 3 лет	да	1	0,15	0,15
9.	Номенклатура экспортной продукции. Количество экспортируемых товарных позиций	более 24	5	0,15	0,75
10.	Наличие международных документов, подтверждающих качественные характеристики продукции	нет	0	0,1	0
11.	Наличие инфраструктуры поддержки за рубежом	нет	0	0,3	0
12.	Наличие исключительно экспортного продукта, адаптированного под конкретную страну	нет	0	0,1	0
13.	Участие в программе Made in Russia	нет	0	0,15	0
14.	Наличие сайта на английском языке	нет	0	0,05	0
15.	Использование международных электронных торговых площадок	нет	0	0,05	0

16.	Наличие стратегии работы/расширения работы на внешних рынках	нет	0	0,05	0
17.	Наличие за предыдущий отчетный год положительных публикаций в международных СМИ	нет		0,15	0
18.	Наличие за предыдущий отчетный год рекламы за рубежом	нет		0,15	0
19.	Наличие международных наград и премий	нет		0,05	0
20.	Наличие отдельной PR-стратегии по продвижению своей продукции на международных рынках	нет		0,05	0
21.	Участие за предыдущий отчетный год в международных выставках, конференциях, форумах	нет		0,15	0
22.	Наличие промо-материалов о продукции на иностранных языках	нет		0,05	0
23.	Наличие аккаунтов в социальных медиа, ориентированных на международных покупателей, которые ведутся на иностранных языках, действующих не менее 1 года (Instagram, Facebook)	нет		0,05	0
24.	Появление новых экспортных продуктов, расширение экспортной номенклатуры за предыдущий отчетный год (ТНВЭД (6 знаков) либо видов работ (услуг)	более 4	3	0,4	1,2
25.	Появление за предыдущий отчетный год новых стран для экспорта	До 2	1	0,4	0,4
26.	Увеличение за предыдущий отчетный год количества иностранных покупателей	да	1	0,3	0,3
27.	Наличие динамики роста объемов экспорта	До 5	1	0,3	0,3
<b>ИТОГО</b>					<b>4,7</b>

№ п/п	Вопросы	ООО "Таливенда"			
		Ответ	Балл	Коэффициент	Итого
1.	Объем экспорта продукции в ценах реализации за предыдущий (отчетный) год	до 250 млн. руб.	1	0,4	0,4



2.	Доля экспорта в общей выручке компании за предыдущий отчетный год	Более 30%	5	0,4	2
3.	Степень передела экспортной продукции		2	0,4	0,8
4.	Уровень локализации экспортной продукции (доля расходов на импортные материалы и комплектующие в конечной цене продукции)	от 10 до 50%	3	0,4	1,2
5.	Наличие обязательных документов, подтверждающих прохождение процедур оценки соответствия продукции требованиям зарубежных рынков. Например, сертификаты соответствия, декларации соответствия, регистрационные удостоверения)	нет	0	0,3	0
6.	Наличие зарубежных товарных знаков	нет	0	0,3	0
7.	Наличие зарубежных патентов	нет	0	0,3	0
8.	Осуществление экспортной деятельности более 3 лет		0	0,15	0
9.	Номенклатура экспортной продукции. Количество экспортируемых товарных позиций	от 6 до 12	0	0,15	0
10.	Наличие международных документов, подтверждающих качественные характеристики продукции	нет	0	0,1	0
11.	Наличие инфраструктуры поддержки за рубежом		1	0,3	0,3
12.	Наличие исключительно экспортного продукта, адаптированного под конкретную страну	нет	0	0,1	0
13.	Участие в программе Made in Russia	нет	0	0,15	0
14.	Наличие сайта на английском языке	Да	0	0,05	0
15.	Использование международных электронных торговых площадок	Да	1	0,05	0,05
16.	Наличие стратегии работы/расширения работы на внешних рынках	нет	0	0,05	0
17.	Наличие за предыдущий отчетный год положительных публикаций в международных СМИ		1	0,15	0,15

18.	Наличие за предыдущий отчетный год рекламы за рубежом	Интернет	0	0,15	0
19.	Наличие международных наград и премий	нет	1	0,05	0,05
20.	Наличие отдельной PR-стратегии по продвижению своей продукции на международных рынках	Да	1	0,05	0,05
21.	Участие за предыдущий отчетный год в международных выставках, конференциях, форумах		0	0,15	0
22.	Наличие промо-материалов о продукции на иностранных языках	Да	1	0,05	0,05
23.	Наличие аккаунтов в социальных медиа, ориентированных на международных покупателей, которые ведутся на иностранных языках, действующих не менее 1 года (Instagram, Facebook)	INST, FB	2	0,05	0,1
24.	Появление новых экспортных продуктов, расширение экспортной номенклатуры за предыдущий отчетный год (ТНВЭД (6 знаков) либо видов работ (услуг))	более 4	3	0,4	1,2
25.	Появление за предыдущий отчетный год новых стран для экспорта	от 2 до 4	2	0,4	0,8
26.	Увеличение за предыдущий отчетный год количества иностранных покупателей	да	1	0,3	0,3
27.	Наличие динамики роста объемов экспорта	более 10%	3	0,3	0,9
<b>ИТОГО</b>					<b>8,35</b>

№ п/п	Вопросы	ООО "ТД "Фабрика Лира"			
		Ответ	Балл	Коэффициент	Итого
1.	Объем экспорта продукции в ценах реализации за предыдущий (отчетный) год	до 250 млн. руб.	1	0,4	0,4
2.	Доля экспорта в общей выручке компании за предыдущий отчетный год	до 5%	1	0,4	0,4
3.	Степень передела экспортной продукции	высокая	3	0,4	1,2

4.	Уровень локализации экспортной продукции (доля расходов на импортные материалы и комплектующие в конечной цене продукции)	Менее 10%	4	0,4	1,6
5.	Наличие обязательных документов, подтверждающих прохождение процедур оценки соответствия продукции требованиям зарубежных рынков. Например, сертификаты соответствия, декларации соответствия, регистрационные удостоверения)	да	1	0,3	0,3
6.	Наличие зарубежных товарных знаков	нет	0	0,3	0
7.	Наличие зарубежных патентов	нет	0	0,3	0
8.	Осуществление экспортной деятельности более 3 лет	нет	0	0,15	0
9.	Номенклатура экспортной продукции. Количество экспортируемых товарных позиций	от 18 до 24	4	0,15	0,6
10.	Наличие международных документов, подтверждающих качественные характеристики продукции	да	1	0,1	0,1
11.	Наличие инфраструктуры поддержки за рубежом	да	1	0,3	0,3
12.	Наличие исключительно экспортного продукта, адаптированного под конкретную страну	Да	1	0,1	0,1
13.	Участие в программе Made in Russia	нет	0	0,15	0
14.	Наличие сайта на английском языке	нет	0	0,05	0
15.	Использование международных электронных торговых площадок	Да	0	0,05	0
16.	Наличие стратегии работы/расширения работы на внешних рынках	Да	1	0,05	0,05
17.	Наличие за предыдущий отчетный год положительных публикаций в международных СМИ	нет	0	0,15	0
18.	Наличие за предыдущий отчетный год рекламы за рубежом	нет	0	0,15	0
19.	Наличие международных наград и премий	нет	0	0,05	0

20.	Наличие отдельной PR-стратегии по продвижению своей продукции на международных рынках	нет	0	0,05	0
21.	Участие за предыдущий отчетный год в международных выставках, конференциях, форумах	Да	1	0,15	0,15
22.	Наличие промо-материалов о продукции на иностранных языках	Да	1	0,05	0,05
23.	Наличие аккаунтов в социальных медиа, ориентированных на международных покупателей, которые ведутся на иностранных языках, действующих не менее 1 года (Instagram, Facebook)	нет	0	0,05	0
24.	Появление новых экспортных продуктов, расширение экспортной номенклатуры за предыдущий отчетный год (ТНВЭД (6 знаков) либо видов работ (услуг)	нет	0	0,4	0
25.	Появление за предыдущий отчетный год новых стран для экспорта	До 2	1	0,4	0,4
26.	Увеличение за предыдущий отчетный год количества иностранных покупателей	нет	0	0,3	0
27.	Наличие динамики роста объемов экспорта	До 5	1	0,3	0,3
<b>ИТОГО</b>					<b>5,95</b>

№ п/п	Вопросы	ООО "Цитадель"			
		Ответ	Балл	Коэффициент	Итого
1.	Объем экспорта продукции в ценах реализации за предыдущий (отчетный) год	до 250 млн. руб.	1	0,4	0,4
2.	Доля экспорта в общей выручке компании за предыдущий отчетный год	до 5%	1	0,4	0,4
3.	Степень передела экспортной продукции	высокая	3	0,4	1,2
4.	Уровень локализации экспортной продукции (доля расходов на импортные материалы и комплектующие в конечной цене продукции)	Менее 10%	4	0,4	1,6

5.	Наличие обязательных документов, подтверждающих прохождение процедур оценки соответствия продукции требованиям зарубежных рынков. Например, сертификаты соответствия, декларации соответствия, регистрационные удостоверения)	нет	0	0,3	0
6.	Наличие зарубежных товарных знаков	нет	0	0,3	0
7.	Наличие зарубежных патентов	нет	0	0,3	0
8.	Осуществление экспортной деятельности более 3 лет	да	1	0,15	0,15
9.	Номенклатура экспортной продукции. Количество экспортируемых товарных позиций	до 6	1	0,15	0,15
10.	Наличие международных документов, подтверждающих качественные характеристики продукции	нет	0	0,1	0
11.	Наличие инфраструктуры поддержки за рубежом	нет	0	0,3	0
12.	Наличие исключительно экспортного продукта, адаптированного под конкретную страну	Да	0	0,1	0
13.	Участие в программе Made in Russia	нет	0	0,15	0
14.	Наличие сайта на английском языке	нет	0	0,05	0
15.	Использование международных электронных торговых площадок	нет	0	0,05	0
16.	Наличие стратегии работы/расширения работы на внешних рынках	нет	0	0,05	0
17.	Наличие за предыдущий отчетный год положительных публикаций в международных СМИ	нет	0	0,15	0
18.	Наличие за предыдущий отчетный год рекламы за рубежом	нет	0	0,15	0
19.	Наличие международных наград и премий	нет	0	0,05	0
20.	Наличие отдельной PR-стратегии по продвижению своей продукции на международных рынках	нет	0	0,05	0

21.	Участие за предыдущий отчетный год в международных выставках, конференциях, форумах	нет	0	0,15	0
22.	Наличие промо-материалов о продукции на иностранных языках	нет	0	0,05	0
23.	Наличие аккаунтов в социальных медиа, ориентированных на международных покупателей, которые ведутся на иностранных языках, действующих не менее 1 года (Instagram, Facebook)	нет	0	0,05	0
24.	Появление новых экспортных продуктов, расширение экспортной номенклатуры за предыдущий отчетный год (ТНВЭД (6 знаков) либо видов работ (услуг)	до 2	1	0,4	0,4
25.	Появление за предыдущий отчетный год новых стран для экспорта	нет	0	0,4	0
26.	Увеличение за предыдущий отчетный год количества иностранных покупателей	нет	0	0,3	0
27.	Наличие динамики роста объемов экспорта	До 5	1	0,3	0,3
<b>ИТОГО</b>					<b>4,6</b>

### Номинация «Прорыв года»

№ п/п	Вопросы	ИП Передревева Е.А.			
		Ответ	Балл	Коэффициент	Итого
1.	Объем экспорта продукции в ценах реализации за предыдущий (отчетный) год	до 250 млн. руб.	1	0,4	0,4
2.	Доля экспорта в общей выручке компании за предыдущий отчетный год	Более 30%	5	0,4	2
3.	Степень передела экспортной продукции	высокая	3	0,4	1,2
4.	Уровень локализации экспортной продукции (доля расходов на импортные материалы и комплектующие в конечной цене продукции)	до 80%	2	0,4	0,8
5.	Номенклатура экспортной продукции. Количество экспортируемых товарных позиций	до 6	1	0,1	0,1
6.	Наличие сайта на английском языке	Да	1	0,1	0,1
7.	Использование международных электронных торговых площадок	Да	1	0,1	0,1
8.	Наличие за предыдущий отчетный год положительных публикаций в международных СМИ	Да	1	0,1	0,1
9.	Наличие за предыдущий отчетный год рекламы за рубежом	Пресса	1	0,1	0,1
10.	Наличие отдельной PR-стратегии по продвижению своей продукции на международных рынках		0	0,1	0
11.	Участие за предыдущий отчетный год в международных выставках, конференциях, форумах	Да	1	0,1	0,1
12.	Наличие аккаунтов в социальных медиа, ориентированных на международных покупателей, которые ведутся на иностранных языках, действующих не менее 1 года (Instagram, Facebook)	Да	2	0,1	0,2
13.	Появление новых экспортных продуктов, расширение экспортной номенклатуры за предыдущий отчетный год	До 2	2	0,5	1

	(ТНВЭД (6 знаков) либо видов работ (услуг)				
14.	Появление за предыдущий отчетный год новых стран для экспорта	5 и более	3	0,5	1,5
15.	Увеличение за предыдущий отчетный год количества иностранных покупателей	да	1	0,4	0,4
16.	Наличие динамики роста объемов экспорта	более 10%	3	0,4	1,2
<b>ИТОГО</b>					<b>9,3</b>

№ п/п	Вопросы	ООО "Гудвил"			
		Ответ	Балл	Коэффициент	Итого
1.	Объем экспорта продукции в ценах реализации за предыдущий (отчетный) год	до 250 млн. руб.	1	0,4	0,4
2.	Доля экспорта в общей выручке компании за предыдущий отчетный год	Более 30%	4	0,4	1,6
3.	Степень передела экспортной продукции	высокая	3	0,4	1,2
4.	Уровень локализации экспортной продукции (доля расходов на импортные материалы и комплектующие в конечной цене продукции)	Менее 10%	4	0,4	1,6
5.	Номенклатура экспортной продукции. Количество экспортируемых товарных позиций	до 6	1	0,1	0,1
6.	Наличие сайта на английском языке	нет	0	0,1	0
7.	Использование международных электронных торговых площадок	нет	0	0,1	0
8.	Наличие за предыдущий отчетный год положительных публикаций в международных СМИ	нет	0	0,1	0
9.	Наличие за предыдущий отчетный год рекламы за рубежом	Интернет	1	0,1	0,1
10.	Наличие отдельной PR-стратегии по продвижению своей продукции на международных рынках	нет	0	0,1	0
11.	Участие за предыдущий отчетный год в международных выставках, конференциях, форумах	нет	0	0,1	0



12.	Наличие аккаунтов в социальных медиа, ориентированных на международных покупателей, которые ведутся на иностранных языках, действующих не менее 1 года (Instagram, Facebook)	нет	0	0,1	0
13.	Появление новых экспортных продуктов, расширение экспортной номенклатуры за предыдущий отчетный год (ТНВЭД (6 знаков) либо видов работ (услуг)	До 2	0	0,5	0
14.	Появление за предыдущий отчетный год новых стран для экспорта	До 2	0	0,5	0
15.	Увеличение за предыдущий отчетный год количества иностранных покупателей	нет	0	0,4	0
16.	Наличие динамики роста объемов экспорта	нет	0	0,4	0
<b>ИТОГО</b>					<b>5</b>

№ п/п	Вопросы	ООО "Монфор"			
		Ответ	Балл	Коэффициент	Итого
1.	Объем экспорта продукции в ценах реализации за предыдущий (отчетный) год	до 250 млн. руб.	1	0,4	0,4
2.	Доля экспорта в общей выручке компании за предыдущий отчетный год	Более 30%	4	0,4	1,6
3.	Степень передела экспортной продукции		3	0,4	1,2
4.	Уровень локализации экспортной продукции (доля расходов на импортные материалы и комплектующие в конечной цене продукции)	Менее 10%	4	0,4	1,6
5.	Номенклатура экспортной продукции. Количество экспортируемых товарных позиций		1	0,1	0,1
6.	Наличие сайта на английском языке	нет	1	0,1	0,1
7.	Использование международных электронных торговых площадок	нет	0	0,1	0
8.	Наличие за предыдущий отчетный год положительных публикаций в международных СМИ	Да	1	0,1	0,1

9.	Наличие за предыдущий отчетный год рекламы за рубежом	Баннерная реклама / Интернет	2	0,1	0,2
10.	Наличие отдельной PR-стратегии по продвижению своей продукции на международных рынках		0	0,1	0
11.	Участие за предыдущий отчетный год в международных выставках, конференциях, форумах	Да	1	0,1	0,1
12.	Наличие аккаунтов в социальных медиа, ориентированных на международных покупателей, которые ведутся на иностранных языках, действующих не менее 1 года (Instagram, Facebook)	Да	1	0,1	0,1
13.	Появление новых экспортных продуктов, расширение экспортной номенклатуры за предыдущий отчетный год (ТНВЭД (6 знаков) либо видов работ (услуг)	От 2 до 4	2	0,5	1
14.	Появление за предыдущий отчетный год новых стран для экспорта	До 2	1	0,5	0,5
15.	Увеличение за предыдущий отчетный год количества иностранных покупателей	да	1	0,4	0,4
16.	Наличие динамики роста объемов экспорта	более 10%	3	0,4	1,2
<b>ИТОГО</b>					<b>8,6</b>

№ п/п	Вопросы	ООО "Росхолод-Импекс"			
		Ответ	Балл	Коэффициент	Итого
1.	Объем экспорта продукции в ценах реализации за предыдущий (отчетный) год	до 250 млн. руб.	1	0,4	0,4
2.	Доля экспорта в общей выручке компании за предыдущий отчетный год	от 10 до 20%	3	0,4	1,2
3.	Степень передела экспортной продукции		0	0,4	0
4.	Уровень локализации экспортной продукции (доля расходов на импортные материалы и комплектующие в конечной цене продукции)		0	0,4	0

5.	Номенклатура экспортной продукции. Количество экспортируемых товарных позиций	более 24	5	0,1	0,5
6.	Наличие сайта на английском языке	нет	0	0,1	0
7.	Использование международных электронных торговых площадок	нет	0	0,1	0
8.	Наличие за предыдущий отчетный год положительных публикаций в международных СМИ		0	0,1	0
9.	Наличие за предыдущий отчетный год рекламы за рубежом		0	0,1	0
10.	Наличие отдельной PR-стратегии по продвижению своей продукции на международных рынках		0	0,1	0
11.	Участие за предыдущий отчетный год в международных выставках, конференциях, форумах		0	0,1	0
12.	Наличие аккаунтов в социальных медиа, ориентированных на международных покупателей, которые ведутся на иностранных языках, действующих не менее 1 года (Instagram, Facebook)		0	0,1	0
13.	Появление новых экспортных продуктов, расширение экспортной номенклатуры за предыдущий отчетный год (ТНВЭД (6 знаков) либо видов работ (услуг)	более 4	3	0,5	1,5
14.	Появление за предыдущий отчетный год новых стран для экспорта	До 2	1	0,5	0,5
15.	Увеличение за предыдущий отчетный год количества иностранных покупателей	да	1	0,4	0,4
16.	Наличие динамики роста объемов экспорта	До 5	1	0,4	0,4
<b>ИТОГО</b>					<b>4,9</b>

№ п/п	Вопросы	ООО "Таливенда"			
		Ответ	Балл	Коэффициент	Итого
1.	Объем экспорта продукции в ценах реализации за предыдущий (отчетный) год	до 250 млн. руб.	1	0,4	0,4

2.	Доля экспорта в общей выручке компании за предыдущий отчетный год	Более 30%	5	0,4	2
3.	Степень передела экспортной продукции		2	0,4	0,8
4.	Уровень локализации экспортной продукции (доля расходов на импортные материалы и комплектующие в конечной цене продукции)	от 10 до 50%	3	0,4	1,2
5.	Номенклатура экспортной продукции. Количество экспортируемых товарных позиций	от 6 до 12	2	0,1	0,2
6.	Наличие сайта на английском языке	Да	1	0,1	0,1
7.	Использование международных электронных торговых площадок	Да	1	0,1	0,1
8.	Наличие за предыдущий отчетный год положительных публикаций в международных СМИ		1	0,1	0,1
9.	Наличие за предыдущий отчетный год рекламы за рубежом	Интернет	1	0,1	0,1
10.	Наличие отдельной PR-стратегии по продвижению своей продукции на международных рынках	Да	1	0,1	0,1
11.	Участие за предыдущий отчетный год в международных выставках, конференциях, форумах	нет	0	0,1	0
12.	Наличие аккаунтов в социальных медиа, ориентированных на международных покупателей, которые ведутся на иностранных языках, действующих не менее 1 года (Instagram, Facebook)	INST, FB	2	0,1	0,2
13.	Появление новых экспортных продуктов, расширение экспортной номенклатуры за предыдущий отчетный год (ТНВЭД (6 знаков) либо видов работ (услуг)	более 4	3	0,5	1,5
14.	Появление за предыдущий отчетный год новых стран для экспорта	от 2 до 4	2	0,5	1
15.	Увеличение за предыдущий отчетный год количества иностранных покупателей	да	1	0,4	0,4

16.	Наличие динамики роста объемов экспорта	более 10%	3	0,4	1,2
<b>ИТОГО</b>					<b>9,4</b>

№ п/п	Вопросы	ООО "ТД "Фабрика Лира"			
		Ответ	Балл	Коэффициент	Итого
1.	Объем экспорта продукции в ценах реализации за предыдущий (отчетный) год	до 250 млн. руб.	1	0,4	0,4
2.	Доля экспорта в общей выручке компании за предыдущий отчетный год	до 5%	1	0,4	0,4
3.	Степень передела экспортной продукции	высокая	3	0,4	1,2
4.	Уровень локализации экспортной продукции (доля расходов на импортные материалы и комплектующие в конечной цене продукции)	Менее 10%	4	0,4	1,6
5.	Номенклатура экспортной продукции. Количество экспортируемых товарных позиций	от 18 до 24	4	0,1	0,4
6.	Наличие сайта на английском языке	нет	0	0,1	0
7.	Использование международных электронных торговых площадок	Да	0	0,1	0
8.	Наличие за предыдущий отчетный год положительных публикаций в международных СМИ	нет	0	0,1	0
9.	Наличие за предыдущий отчетный год рекламы за рубежом	нет	0	0,1	0
10.	Наличие отдельной PR-стратегии по продвижению своей продукции на международных рынках	нет	0	0,1	0
11.	Участие за предыдущий отчетный год в международных выставках, конференциях, форумах	Да	1	0,1	0,1
12.	Наличие аккаунтов в социальных медиа, ориентированных на международных покупателей, которые ведутся на иностранных языках, действующих не менее 1 года (Instagram, Facebook)	нет	0	0,1	0

13.	Появление новых экспортных продуктов, расширение экспортной номенклатуры за предыдущий отчетный год (ТНВЭД (6 знаков) либо видов работ (услуг)	нет	0	0,5	0
14.	Появление за предыдущий отчетный год новых стран для экспорта	До 2	1	0,5	0,5
15.	Увеличение за предыдущий отчетный год количества иностранных покупателей	нет	0	0,4	0
16.	Наличие динамики роста объемов экспорта	До 5	1	0,4	0,4
<b>ИТОГО</b>					<b>5</b>

№ п/п	Вопросы	ООО "Цитадель"			
		Ответ	Балл	Коэффициент	Итого
1.	Объем экспорта продукции в ценах реализации за предыдущий (отчетный) год	до 250 млн. руб.	1	0,4	0,4
2.	Доля экспорта в общей выручке компании за предыдущий отчетный год	до 5%	1	0,4	0,4
3.	Степень передела экспортной продукции	высокая	3	0,4	1,2
4.	Уровень локализации экспортной продукции (доля расходов на импортные материалы и комплектующие в конечной цене продукции)	Менее 10%	4	0,4	1,6
5.	Номенклатура экспортной продукции. Количество экспортируемых товарных позиций	до 6	1	0,1	0,1
6.	Наличие сайта на английском языке	нет	0	0,1	0
7.	Использование международных электронных торговых площадок	нет	0	0,1	0
8.	Наличие за предыдущий отчетный год положительных публикаций в международных СМИ	нет	0	0,1	0
9.	Наличие за предыдущий отчетный год рекламы за рубежом	нет	0	0,1	0
10.	Наличие отдельной PR-стратегии по продвижению своей продукции на международных рынках	нет	0	0,1	0

11.	Участие за предыдущий отчетный год в международных выставках, конференциях, форумах	нет	0	0,1	0
12.	Наличие аккаунтов в социальных медиа, ориентированных на международных покупателей, которые ведутся на иностранных языках, действующих не менее 1 года (Instagram, Facebook)	нет	0	0,1	0
13.	Появление новых экспортных продуктов, расширение экспортной номенклатуры за предыдущий отчетный год (ТНВЭД (6 знаков) либо видов работ (услуг)	до 2	1	0,5	0,5
14.	Появление за предыдущий отчетный год новых стран для экспорта	нет	0	0,5	0
15.	Увеличение за предыдущий отчетный год количества иностранных покупателей	нет	0	0,4	0
16.	Наличие динамики роста объемов экспорта	До 5	1	0,4	0,4
<b>ИТОГО</b>					<b>4,6</b>

Приложение 2  
к протоколу заседания конкурсной  
комиссии по проведению  
республиканского конкурса в  
области международной  
кооперации и экспорта  
«Экспортер года  
в Республике Марий Эл»

**Итоги ранжирования анкет в номинации  
«Экспортер года в сфере промышленности»**

<b>Наименование организации</b>	<b>ИНН</b>	<b>Итоговый балл</b>
ООО "Монфор"	1215167139	8,8
ООО "Таливенда"	1215224210	8,35
ИП Передреева Е.А.	120703603745	8,05
ООО "Веста"	1207014523	6,6
ООО "ТД "Фабрика Лира"	1215120081	5,95
ООО "Гудвил"	1218002632	5,2
ООО "Росхолод-Импекс"	1224001919	4,7
ООО "ПТК "Тепловенткомплект"	1215078312	4,7
ООО "Цитадель"	1201005995	4,6

**Итоги ранжирования анкет в номинации  
«Экспортер года в сфере высоких технологий»**

<b>Наименование организации</b>	<b>ИНН</b>	<b>Итоговый балл</b>
ООО "Добродар"	1215134398	5,9

**Итоги ранжирования анкет в номинации  
«Прорыв года»**

<b>Наименование организации</b>	<b>ИНН</b>	<b>Итоговый балл</b>
ООО "Таливенда"	1215224210	9,4
ИП Передреева Е.А.	120703603745	9,3
ООО "Монфор"	1215167139	8,6
ООО "ТД «Фабрика Лира»"	1215100081	5
ООО "Гудвил"	1218002632	5
ООО "Росхолод-Импекс"	1224001919	4,9
ООО "Цитадель"	1201005995	4,6