



**МАРИЙ ЭЛ РЕСПУБЛИКЫН  
ЙӦНОЗАНЛЫК, ЭКОНОМИКЫМ  
ВИАНДЫМАШ  
ДА САТУЛЫМАШ  
МИНИСТЕРСТВЫЖЕ**

Брюгге эгерумбал, 3-шо п., Йошкар-Ола, 424033  
Тел.: (8362) 64-20-71, факс 42-61-49  
E-mail: mecon@gov.mari.ru

**МИНИСТЕРСТВО  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ,  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ  
И ТОРГОВЛИ  
РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ**

наб. Брюгге, д.3, г. Йошкар-Ола, 424033  
Тел.: (8362) 64-20-71, факс 42-61-49  
E-mail: mecon@gov.mari.ru

---

ОКПО 93160021, ОГРН 1061215002188, ИНН/КПП 1215107796/121501001

---

22.11.2022 № 05-9284

На № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

**АНО «Агентство инвестиционного  
и экспортного развития Республики  
Марий Эл»**

**Центр «Мой бизнес» Республики  
Марий Эл**

Министерство промышленности, экономического развития и торговли Республики Марий Эл просит разместить на официальном сайте информацию о цифровой платформе «Мой экспорт».

Приложение: на 3 л. в 1 экз.

Заместитель министра

И.В.Макаров

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). В Республике Марий Эл региональным Центром поддержки экспорта является АНО «Агентство инвестиционного и экспортного развития Республики Марий Эл».

«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 2022 года станут доступны услуги по таможенному администрированию. В дальнейшем планируется 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 сложностями, связанными 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.

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. Экспортер может запросить исследование не более чем по 3-м товарным позициям. Эксперт оценит объем целевого рынка, конкурентной среды, предоставит информацию о текущих ценах на товар, тарифных и нетарифных ограничениях.

Когда экспортер определится 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 экспортер 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 работают 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.

---