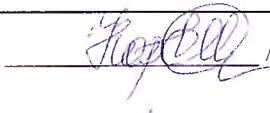
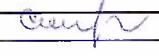


**ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ**  
 на оказание  
**комплексной услуги по содействию в поиске и подборе иностранного покупателя**

№ п/п	Требования к услугам	Характеристика оказанных услуг (работ)																						
1.	Виды услуг	<p>Комплексная услуга по содействию в поиске и подборе иностранного покупателя в ОАЭ (Объединенных Арабских Эмиратах) для 1 (одного) субъекта малого и среднего предпринимательства (далее- СМСП) Томской области, экспорттирующего стоматологические импланты, керамические ортопедические импланты, силиконовые импланты для суставов пальцев кисти, в том числе:</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">№</th><th style="text-align: center;">Наименование услуги</th><th style="text-align: center;">Ед. измерени я</th><th style="text-align: center;">Количество</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">1</td><td> <p>Формирование коммерческого предложения СМСП на английском языке для иностранных покупателей, передача сформированного коммерческого предложения СМСП в электронном виде, которое должно содержать в том числе следующую информацию:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- краткое описание экспорттируемых товаров (работ, услуг) с указанием ключевых количественных, качественных, технических характеристик;</li> <li>- цену экспортной поставки на единицу товара (работы, услуги);</li> <li>- возможные объемы поставок, периодичность и сроки отгрузок партий продукции (сроки выполнения работ, оказания услуг), наличие складских запасов, приближенных к местоположению покупателя;</li> <li>- возможные условия расчетов (возможность предоставления отсрочки платежа, предпочитаемые формы расчетов и другое);</li> <li>- условия постпродажного и гарантийного обслуживания;</li> <li>- иные условия поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг), которые влияют на стоимость (территориальное расположение заводов и (или) складов, откуда может проводиться отгрузка товара, сроки доставки, выполнения работ);</li> <li>- наличие международных сертификатов соответствия на продукцию и (или) производственный процесс;</li> <li>- контактную информацию.</li> </ul> </td><td style="text-align: center;">Шт.</td><td style="text-align: center;">1</td></tr> <tr> <td style="text-align: center;">2</td><td>поиск и подбор потенциальных иностранных покупателей для субъекта МСП, осуществляющего или планирующего осуществлять экспортную деятельность, и формирование списков потенциальных иностранных покупателей, включая контактные данные (имя ответственного сотрудника иностранного хозяйствующего субъекта, телефон, адрес электронной почты), в том числе с использованием базы данных иностранных покупателей, формируемой по итогам реализации услуг</td><td style="text-align: center;">Шт.</td><td style="text-align: center;">не менее 10 иностранных партнеров («холодные контакты»)</td></tr> <tr> <td style="text-align: center;">3</td><td>сопровождение переговорного процесса, включая ведение коммерческой корреспонденции, первичные телефонные переговоры и (или) переговоры с использованием видеоконференц-связи, содействие в проведении деловых переговоров, включая последовательный перевод</td><td style="text-align: center;">Шт.</td><td style="text-align: center;">Не менее 2 иностранных партнеров («теплые контакты»)</td></tr> <tr> <td style="text-align: center;">4</td><td>Формирование и перевод презентационных и других материалов на английский язык и (или) язык потенциальных иностранных покупателей</td><td style="text-align: center;">Кол-во знаков без пробелов</td><td style="text-align: center;">8 417</td></tr> </tbody> </table>	№	Наименование услуги	Ед. измерени я	Количество	1	<p>Формирование коммерческого предложения СМСП на английском языке для иностранных покупателей, передача сформированного коммерческого предложения СМСП в электронном виде, которое должно содержать в том числе следующую информацию:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- краткое описание экспорттируемых товаров (работ, услуг) с указанием ключевых количественных, качественных, технических характеристик;</li> <li>- цену экспортной поставки на единицу товара (работы, услуги);</li> <li>- возможные объемы поставок, периодичность и сроки отгрузок партий продукции (сроки выполнения работ, оказания услуг), наличие складских запасов, приближенных к местоположению покупателя;</li> <li>- возможные условия расчетов (возможность предоставления отсрочки платежа, предпочитаемые формы расчетов и другое);</li> <li>- условия постпродажного и гарантийного обслуживания;</li> <li>- иные условия поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг), которые влияют на стоимость (территориальное расположение заводов и (или) складов, откуда может проводиться отгрузка товара, сроки доставки, выполнения работ);</li> <li>- наличие международных сертификатов соответствия на продукцию и (или) производственный процесс;</li> <li>- контактную информацию.</li> </ul>	Шт.	1	2	поиск и подбор потенциальных иностранных покупателей для субъекта МСП, осуществляющего или планирующего осуществлять экспортную деятельность, и формирование списков потенциальных иностранных покупателей, включая контактные данные (имя ответственного сотрудника иностранного хозяйствующего субъекта, телефон, адрес электронной почты), в том числе с использованием базы данных иностранных покупателей, формируемой по итогам реализации услуг	Шт.	не менее 10 иностранных партнеров («холодные контакты»)	3	сопровождение переговорного процесса, включая ведение коммерческой корреспонденции, первичные телефонные переговоры и (или) переговоры с использованием видеоконференц-связи, содействие в проведении деловых переговоров, включая последовательный перевод	Шт.	Не менее 2 иностранных партнеров («теплые контакты»)	4	Формирование и перевод презентационных и других материалов на английский язык и (или) язык потенциальных иностранных покупателей	Кол-во знаков без пробелов	8 417		
№	Наименование услуги	Ед. измерени я	Количество																					
1	<p>Формирование коммерческого предложения СМСП на английском языке для иностранных покупателей, передача сформированного коммерческого предложения СМСП в электронном виде, которое должно содержать в том числе следующую информацию:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- краткое описание экспорттируемых товаров (работ, услуг) с указанием ключевых количественных, качественных, технических характеристик;</li> <li>- цену экспортной поставки на единицу товара (работы, услуги);</li> <li>- возможные объемы поставок, периодичность и сроки отгрузок партий продукции (сроки выполнения работ, оказания услуг), наличие складских запасов, приближенных к местоположению покупателя;</li> <li>- возможные условия расчетов (возможность предоставления отсрочки платежа, предпочитаемые формы расчетов и другое);</li> <li>- условия постпродажного и гарантийного обслуживания;</li> <li>- иные условия поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг), которые влияют на стоимость (территориальное расположение заводов и (или) складов, откуда может проводиться отгрузка товара, сроки доставки, выполнения работ);</li> <li>- наличие международных сертификатов соответствия на продукцию и (или) производственный процесс;</li> <li>- контактную информацию.</li> </ul>	Шт.	1																					
2	поиск и подбор потенциальных иностранных покупателей для субъекта МСП, осуществляющего или планирующего осуществлять экспортную деятельность, и формирование списков потенциальных иностранных покупателей, включая контактные данные (имя ответственного сотрудника иностранного хозяйствующего субъекта, телефон, адрес электронной почты), в том числе с использованием базы данных иностранных покупателей, формируемой по итогам реализации услуг	Шт.	не менее 10 иностранных партнеров («холодные контакты»)																					
3	сопровождение переговорного процесса, включая ведение коммерческой корреспонденции, первичные телефонные переговоры и (или) переговоры с использованием видеоконференц-связи, содействие в проведении деловых переговоров, включая последовательный перевод	Шт.	Не менее 2 иностранных партнеров («теплые контакты»)																					
4	Формирование и перевод презентационных и других материалов на английский язык и (или) язык потенциальных иностранных покупателей	Кол-во знаков без пробелов	8 417																					

		5	Разработка программы участия СМСП в В2В переговорах и ее согласование не позднее 1 рабочего дня до начала переговорного процесса	Шт.	1	
		6	Обеспечение выполнения мероприятий деловой программы			
2.	Целевая аудитория	- субъекты малого и среднего предпринимательства в лице их представителей, зарегистрированные в Томской области, сведения о которых внесены в Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства				
3.	Место оказания услуг	г. Томск (Россия)				
4.	Сроки оказания услуг	До 10 декабря 2021 г.				
5.	Показатели результативности (Целевые показатели) (при наличии)	Организовано участие 1 (одного) субъекта малого и среднего предпринимательства в мероприятии				
6.	Требования к оказанию услуг	<p>При заключении договора с контрагентом в условия договора в обязательном порядке включаются следующего содержания:</p> <p>1) Контрагент уведомлен, о том, что ему запрещено за счет денежных средств, полученных по настоящему Договору, приобретать иностранную валюту, за исключением операций, осуществляемых в соответствии с валютным законодательством Российской Федерации при закупке (поставке) высокотехнологичного импортного оборудования, сырья и комплектующих изделий, а также связанных с достижением целей предоставления этих средств иных операций, определенных нормативными правовыми актами, муниципальными правовыми актами, регулирующими предоставление субсидий некоммерческим организациям, не являющимся государственными (муниципальными) учреждениями».</p> <p>2) Контрагент дает согласие на осуществление главным распорядителем (распорядителем) бюджетных средств, предоставившим субсидию Фонду на реализацию Мероприятия, органами государственного (муниципального) финансового контроля проверок соблюдения им условий, целей и порядка предоставления субсидий.</p> <p>3) В случае необходимости, по письменному запросу Фонда, направленному письмом по Почте России или собственноручно, Контрагент обязуется в установленный в запросе срок, но не позднее 5 (пяти) рабочих дней с даты получения запроса, предоставить любую информацию и (или) документы (в том числе первичную документацию: договоры аренды/подряда/оказания услуг, кассовые товарные чеки, товарные накладные, бланки строгой отчетности (квитанции, билеты), акты выполненных работ, транспортные накладные, платежные поручения, расчетно-кассовый ордер, приходно-кассовый ордер и т.п.), подтверждающие расходы, произведенные Контрагентом в связи с выполнением договора.</p>				
7.	Форма отчета по оказанным услугам (работам)	<p>По результатам оказания услуг Контрагент в срок до 15 декабря 2021 г. представляет Фонду в бумажном виде по адресу: 634050, г. Томск, Московский тракт, д.12, и скан-образ на адрес электронной почты: <a href="mailto:exportcentre@mb.tomsk.ru">exportcentre@mb.tomsk.ru</a> (либо на электронном носителе):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Акта сдачи-приемки оказанных услуг;</li> <li>- Результат оказания услуг/ итоговую форму предоставления информации, с описанием достигнутых результатов в соответствии со следующей структурой:</li> <li>-Наименование комплексной услуги, дата предоставления Контрагентом, дата принятия отчета Фондом;</li> <li>- Сформированное коммерческое предложение, согласно п.п.1.1 Технического задания;</li> <li>- Программа участия СМСП в В2В переговорах;</li> <li>- фотоотчет с переговорного процесса, согласно утвержденной программы переговоров (не менее 10 фотографий, из которых не менее 5 фотографий, отражающих представителей СМСП и представителей потенциальных иностранных покупателей с указанием наименования организации, имени и фамилии представителя иностранного потенциального покупателя);</li> <li>- запись видеоконференции на USB-флэш-накопителе;</li> <li>- перечень потенциальных иностранных покупателей из ОАЭ, готовых вступить в предметные переговоры (не менее 10 иностранных компаний, включая контактные данные (имя ответственного сотрудника иностранного хозяйствующего субъекта, телефон, адрес электронной почты);</li> <li>- перечень иностранных покупателей, участвующих в В2В переговорах (не менее 2 иностранных компаний, включая контактные данные (имя ответственного сотрудника иностранного</li> </ul>				

		хозяйствующего субъекта, телефон, адрес электронной почты) с описанием достигнутых результатов переговоров. - сформированный и переведенный презентационный материал, сг. п. 1.4 Технического задания в составе отчета и в формате word (отдельным файлом)
Ответственный сотрудник:		 /Коростелёва Е.И./
Согласовано:		 /Слизовская К.Г./