**УТВЕРЖДАЮ:**

Генеральный директор

Астраханский фонд поддержки

малого и среднего предпринимательства

(микрокредитная компания)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/И.Н. Азарова

**ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ НА ПРОВЕДЕНИЕ ОНЛАЙН МАСТЕР-КЛАССА НА ТЕМУ:**

**«ВЫВОД КОМПАНИЙ НА ЭКСПОРТ»**

|  |  |
| --- | --- |
| Заказчик | Астраханский фонд поддержки малого и среднего предпринимательства (микрокредитная компания) |
| Получатели услуги | Экспортно ориентированные субъекты МСП Астраханской области, а также действующие компании-экспортеры |
| Наименование услуги | Проведение онлайн мастер-класса на тему: «Вывод компаний на экспорт» |
| Дата, место и длительность проведения мастер-класса | 22.03.2021 г. г. Астрахань (в онлайн формате) длительность – не менее 4 часов |
| Прием коммерческих предложений | Коммерческое предложение должно быть оформлено на официальном бланке организации за подписью и печатью руководителя и содержать следующую информацию:- фирменное наименование юридического лица/Ф.И.О. индивидуального предпринимателя, физического лица;- стоимость и объем оказываемых услуг, предусмотренных техническим заданием. - информация об опыте проведения информационно-консультационных или обучающих мероприятий (мастер-классы, семинары, вебинары) по теме мероприятия.Прием коммерческих предложений от Исполнителей осуществляется в электронном виде на адрес эл. почты: office@30fond.ru не позднее 12.03.2021 г. |
| Количество участников  | Не менее 15 субъектов МСП Астраханской области. |
| Требования к содержанию  | Программа мастер-класса должна познакомить начинающих экспортёров или представителей экспортно-ориентированных субъектов МСП с ключевыми аспектами экспортного процесса, которые часто остаются «за кадром» учебных программ по экспорту, а также помочь сориентироваться на разных стадиях подготовки и выхода на экспорт. Основные информационные блоки мастер-класса:- 4 составляющих экспорта; - основные маркетинговые модели (4-P, SWAT-анализ, мультиатрибутивная модель). Экспортный бенчмаркинг. Как всем этим пользоваться на практике;- экспортный маркетинг;- методики и стратегии выбора экспортных рынков;- сертификация продукции;- что стоит знать о выставках и зачем в них участвовать; - онлайн-маркетплейсы и виртуальные выставки (шоу-румы); - требования по логистике и упаковке; - форматы международных транспортных документов; - INCOTERMS 2020 и др. |
| Требование к исполнителю | 1. Наличие практического опыта организации и проведения информационно-консультационных или обучающих мероприятий (мастер-классы, семинары, вебинары) по теме мероприятия.2. Юридическое лицо не должно находится в процессе ликвидации, банкротства, а деятельность не должна быть приостановлена в установленном законодательством Российской Федерации порядке.3. Отсутствуют сведения о юридическом лице, индивидуальном предпринимателе в реестрах недобросовестных поставщиков, предусмотренных Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и Федеральным законом № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». |
| Требования к техническому обеспечению мероприятия | 1. Исполнитель должен обеспечить онлайн регистрацию участников мастер-класса, а также представить окончательный список зарегистрировавшихся участников.2. Исполнитель должен обеспечить работу онлайн-платформы для организации и проведения мероприятия в онлайн формате.  |
| Порядок сдачи-приемки результатов услуг | Не позднее 2 (двух) рабочих дней после оказания услуг Исполнитель предоставляет Заказчику следующий пакет документов в электронном виде с обязательной отправкой оригиналов документов на почтовый адрес Заказчика:1. Акт сдачи-приемки оказанных услуг в 2 (двух) экземплярах;
2. Окончательный список участников мероприятия;
3. Счет для оплаты услуг Исполнителя.
 |
| Условия оплаты | Оплата услуг Исполнителя осуществляется Заказчиком в течении 10 рабочих дней с момента подписания Сторонами акта выполненных работ, на основании выставленного счета |