



Требования к участнику проекта «ИНТЕРПРОД ЭКСПО» - Региональному Представителю

Общие.

1. Не проведение ликвидации – юридического лица и отсутствие решения арбитражного суда о признании Представителя – юридического лица или индивидуального предпринимателя несостоятельным (банкротом) и об открытии конкурсного производства.

2. Не приостановление деятельности Представителя, на дату подписания договора.

3. Отсутствие у Представителя недоимок по налогам, сборам, задолженности по иным обязательным платежам в бюджеты бюджетной системы РФ (за исключением сумм, на которые предоставлены отсрочка, рассрочка, инвестиционный налоговый кредит в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах, которые реструктурированы в соответствии с законодательством РФ, по которым имеется вступившее в законную силу решение суда о признании обязанности заявителя по уплате этих сумм исполненной или которые признаны безнадежными к взысканию в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах) за прошедший календарный год (по данным бухгалтерской отчетности за последний отчетный период), размер которых существенен и может повлиять на выполнение условий Договора.

Представитель считается соответствующим установленному требованию в случае, если им в установленном порядке подано заявление об обжаловании указанных недоимок, задолженности и решение по такому заявлению на дату подписания Договора не принято.

4. Отсутствие у Представителя – у руководителя, членов коллегиального исполнительного органа или главного бухгалтера юридического лица – судимости за преступления в сфере экономики (за исключением лиц, у которых такая судимость погашена или снята), а также неприменение в отношении указанных физических лиц наказания в виде лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью, которые связаны с поставкой товара, выполнением работы, оказанием услуги, являющихся объектом осуществляемой закупки, и административного наказания в виде дисквалификации.

Специальные.

1. Наличие у Представителя обширной базы контактов региональных производителей потребительской группы товаров (преимущественно продовольствия). Действующих контрактов с региональными производителями.

2. Наличие у Представителя собственной структуры сбыта товаров.

3. Наличие обученного персонала, способного качественно сопроводить договора поставки и закупки;

- важным преимуществом являются компетенции по администрированию указанных договоров при работе с сельхозпроизводителями и торговыми сетями.



4. Наличие у Представителя собственных складских мощностей (и/или находящихся в долговременной аренде) позволяющие качественно осуществить услуги хранения, ответ. Хранения, товаров, партийный учёт и консолидацию грузов;

-важным преимуществом является умение решать указанные задачи с учётом температурного режима хранения товаров и товарного соседства.

5. Наличие у Представителя транспортных логистических мощностей, либо договоров на оказание данных услуг с крупными операторами рынка.

6. Наличие у Представителя административного ресурса на локальном и/или страновом уровне.

Операторами проекта могут выступить:

1. Уполномоченная регионом компания (ООО, ЗАО);
2. Некоммерческие организации (НКО, ОНО, ТПП, ассоциации, союзы);
3. Корпорация развития региона;
4. Торговое представительство региона;
5. Иная структура, уполномоченная регионом.

Варианты финансирования площадки:

1. Частный инвестор;
2. Министерство экономического развития (ЦПП);
3. Министерство сельского хозяйства (Региональные программы поддержки);
4. Торговое представительство региона;
5. РЭЦ (программы поддержки по экспорту);
6. Целевое финансирование по решению Правительства региона.

Преимущества участия в проекте:

1. Популяризация и продвижение товаропроизводителей региона, формирование регионального брендинга;
2. Повышение привлекательности и доступности продукции региональных производителей;
3. Налаживание торгово-экономического сотрудничества с участниками проекта;
4. Содействие в поиске контрагентов среди крупных и мелких оптово-розничных сетей;
5. Круглогодичное размещение продукции региональных производителей на выставочной площади павильона, с возможностью проведения презентаций и дегустационных мероприятий;



6. Создание условий для организации прямого диалога «производитель – покупатель», ликвидируя цепочку посредников, с целью предоставления конечному покупателю качественной продукции по конкурентоспособной цене;
7. Проведение совместных мероприятий с участием представителей органов исполнительной власти; Торгово-промышленной палаты РФ и иных институтов поддержки предпринимательства в регионах;
8. Формирование деловой программы, а также графика совместных мероприятий павильонов Евразийской продовольственной платформы, направленных на развитие торгово-экономических отношений как между регионами РФ, так и международного сотрудничества;
9. Организация и проведение деловых встреч и переговоров по итогам презентаций, разработка на их основе дополнительных предложений и вариантов дальнейшего сотрудничества;
10. Проведение презентационных встреч на площадке павильона, а также экскурсий по выставочной площади Евразийской продовольственной платформы для потенциальных экспонентов;
11. Организация и обеспечение информационного сопровождения проекта в средствах массовой информации, социальных сетях и иных информационных источниках.
12. Повышение привлекательности и доступности продукции региональных производителей;