

**Western NIS Enterprise Fund**  
**Програма сприяння експорту**

**Керівні принципи грантів для сприяння експорту**  
**Оновлено: 31 березня 2017 року**

Ми запрошуємо вас взяти участь у Програмі грантів для сприяння експорту підприємницького фонду Western NIS Enterprise Fund (WNISEF), розробленій для надання консультаційної та фінансової підтримки проектам та ініціативам, які допоможуть українським і молдовським малим і середнім підприємствам (МСП) вийти на міжнародні ринки та конкурувати на них, а також забезпечити зростання бізнесу завдяки експортним продажам, торгівлі й інвестиціям.

WNISEF визнає, що зростання експорту має критичну важливість для розвитку економік України та Молдови. Збільшення обізнаності МСП - виробників товарів та послуг з високою доданою вартістю про експортні можливості на нових зовнішніх ринках є ключовим фактором для створення робочих місць, а також для економічного зростання, стабільності й процвітання у обох країнах.

**Про WNISEF:**

Western NIS Enterprise Fund (WNISEF) – перший в Україні та Молдові регіональний фонд прямих інвестицій з капіталом 150 млн доларів США, заснований за фінансування уряду США через Агентство США з міжнародного розвитку (USAID). Він має понад 20 років досвіду успішного інвестування у підприємства малого та середнього бізнесу. Загалом, фонд проінвестував 168 млн. доларів США у 118 компаній із приблизно 25 000 працівників та зробив можливим залучення 1,4 млрд доларів в компанії України та Молдови.

З 2015 року Фонд реалізовує програму технічної допомоги в Україні та Молдові на загальну суму \$35 млн, основними елементами якої є сприяння експорту, місцевий економічний розвиток, соціальне інвестування та економічне лідерство. WNISEF забезпечує фінансування інноваційних, високоефективних програм, що спрямовані на здійснення реформ та змінюють на краще життя звичайних людей в Україні та Молдові

**Цілі Програми сприяння експорту:**

Перед українськими та молдовськими підприємствами зараз, як ніколи раніше, відкрилися надзвичайні можливості та виклики на міжнародному ринку. Вступ до СОТ, імплементація Угод про поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі з Європейським Союзом, а також інші нові двосторонні угоди про вільну торгівлю відкривають для обох країн ширший доступ до нових ринків і потенційних торговельних та інвестиційних можливостей, які все ще треба помітити, зрозуміти й використати МСП України та Молдови.

Розпад давніх двосторонніх і багатосторонніх торговельних відносин після падіння комунізму та розпаду Радянського Союзу, а також поточні геополітичні конфлікти, які впливають на економіки обох країн, обумовлюють необхідність для України і Молдови значною мірою переорієнтувати та розширити свої торговельні відносини. З цією метою

вони повинні сфокусуватися на пошуку і розвитку нових експортних ринків, диверсифікувати свій експорт товарів і послуг з доданою вартістю та розширити свою міжнародну бізнес-діяльність для максимального залучення до неї МСП. Зокрема, українським і молдовським МСП потрібно збільшити свої знання про закордонні ринки та потенційні можливості для експорту. Вони також повинні розвинути свій експортний потенціал й отримати знання і допомогу, необхідні для успішної конкуренції на міжнародних ринках, відкритих для них зараз в ЄС та в цілому світі.

**Програма грантів для сприяння експорту розроблена спеціально, щоб допомогти українським і молдовським МСП досягти цих цілей, підтримуючи життєздатні та самодостатні програми, проекти та ініціативи сприяння експорту, які безпосередньо сприятимуть розвиткові нових можливостей та послуг для МСП у сфері експортної діяльності, а також призведуть до відчутного зростання експорту, кількості робочих місць та процвітання.**

### **Пріоритети фінансування грантів для сприяння експорту:**

WNISEF працює заради посилення конкурентоспроможності української та молдовської економік шляхом розвитку приватного бізнесу, та готовий використовувати свої наявні ресурси для покращення бізнес-клімату для торгівлі та іноземних інвестицій; розширення експортного потенціалу шляхом включення більшої кількості МСП; розвитку нових можливостей та послуг для експортерів; диверсифікації торговельних потоків та структури торгівлі; розвитку нових міжнародних бізнес-відносин; та сприяння загальному розвиткові знань, навичок і готовності скористатися існуючими і майбутніми торговельними угодами своїх країн.

Для того, щоб отримати право на підтримку в рамках Програми грантів для сприяння експорту WNISEF, заявники повинні чітко продемонструвати, яким чином їхній запропонований проект конкретно сприятиме досягненню пріоритету №1, а також мінімум двох додаткових пріоритетів зі списку нижче:

- 1. Створює та/або зберігає робочі місця в українському або молдовському приватному секторі шляхом розвитку, збільшення та/або підтримки експорту у вимірний та сталий спосіб.**
2. Розширює та поглиблює експортний потенціал шляхом надання можливості більшій кількості МСП брати участь у міжнародному бізнесі.
3. Збільшує експорт до будь-якого з ринків, нововідкритих внаслідок Угоди про асоціацію та поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі з ЄС та/або інших існуючих торговельних угод.
4. Збільшує експорт у принаймні одній з наступних галузей економіки: споживчі товари; перероблені харчові продукти; інформаційно-технологічні товари і послуги; подорожж і туризм; промислові товари; креативні індустрії, або будь-яка інша галузь економіки, що демонструє чіткий та добре задокументований експортний потенціал.
5. Збільшує експортні можливості, міжнародні бізнес-знання і навички МСП.

6. Розвиває необхідні послуги і програми для експортерів, покликані сприяти міжнародній торгівлі та інвестиціям.
7. Залучає МСП до експортних семінарів; заходів з розвитку торгівлі, у т.ч. торговельних місій, великих міжнародних торговельних виставок і ярмарок; міжнародних бізнес-конференцій та інших значних і виправданих заходів, розроблених для сприяння міжнародній торгівлі та інвестиціям.
8. Допомагає МСП, які є новими гравцями на ринку та новими експортерами: визначити нові експортні ринки, які пропонують кращі можливості для успіху; розробити стратегії входу на ринок; визначити і зв'язатися з потенційними торговельними партнерами; та розширити їхню діяльність з маркетингу, продажу та дистрибуції шляхом включення до глобальних каналів постачання.
9. Допомагає експортерам визначити, зрозуміти й адаптуватися до міжнародних і національних стандартів продукції, а також до місцевої ділової практики.
10. Допомагає МСП визначити і подолати нетарифні бар'єри для експорту, такі, як дискримінаційні правила, вимоги щодо локалізації виробництва і технічні вимоги, які порушують існуючі торговельні угоди.
11. Допомагає формувати позитивний комерційний імідж товарів і послуг українського та/або молдовського виробництва на глобальному ринку.

### **Діяльність, що задовольняє вимогам**

Як зазначено вище, для того, щоб мати право на отримання гранту, заявники повинні запропонувати добре сплановані та чітко задокументовані програми, проекти та ініціативи у сфері розвитку експорту, спрямовані на: збільшення експортного потенціалу, кількості МСП, задіяних у міжнародному бізнесі; диверсифікацію структури торгівлі; розвиток експортних послуг для окремих компаній та/або ключових галузей бізнесу; та відчутного підвищення національної конкурентоспроможності.

**На основі цих критеріїв перевага буде віддаватися торгово-промисловим, діловим та галузевим асоціаціям і агентствам економічного розвитку, які пропонують програми і проекти, що явно йдуть на користь їхнім пересічним членам і заінтересованим сторонам. WNISEF на свій розсуд може дозволити окремим суб'єктам господарювання або групам суб'єктів господарювання брати участь у конкурсі у випадках, якщо відсутня будь-яка організація, описана вище, яка могла б представляти конкретну галузь бізнесу.**

У будь-якому разі, запити на отримання грантів для сприяння експорту будуть оцінюватися на основі заявлених і добре документованих бізнес-планів, якими передбачатиметься здійснення ряду заходів такого плану:

1. Збільшення обізнаності щодо експорту та покращення експортних знань МСП за допомогою галузевих досліджень ринку, експортних семінарів, навчальних та освітніх програм;
2. Збільшення доступу до інформації щодо закордонних ринків, можливостей для торгівлі, іноземної ділової практики та до іншої інформації, необхідної для розвитку торгівлі;
3. Інформування, заохочення і допомога МСП у впровадженні міжнародно-визнаних стандартів, що забезпечать доступ до ринків для їхніх експортних товарів і послуг;
4. Допомога МСП у розумінні та використанні існуючих двосторонніх і багатосторонніх угод, а також угод про вільну торгівлю;
5. Сприяння експорту товарів і послуг за кордон шляхом участі в торговельних місіях, бізнес-форумах, міжнародних торговельних виставках і ярмарках;
6. Підготовка МСП, готових до здійснення експортної діяльності, до участі в міжнародних торговельних виставках і ярмарках, а також у заходах, що проводяться за їхніми результатами;
7. Посилення спроможності галузевих асоціацій реалізовувати програми і надавати послуги зі сприяння торгівлі, які збільшать успіх членів організацій в досягненні їхніх цілей розвитку експорту;
8. Розвиток програм професійної підготовки, сфокусованих на навичках логістики та управління експортом;
9. Розвиток ресурсів, програм, можливостей та інструментів, спрямованих на визначення і перевірку потенційних міжнародних бізнес-партнерів.

**Форма гранту:**

Безпосередня виплата постачальнику (-ам) за конкретні контрактні послуги, надані у зв'язку з проектом

або

Відшкодування попередньо схвалених витрат, понесених у зв'язку з виконанням проекту розвитку експорту.

**Витрати, що задовольняють вимогам:**

Будуть визначатися в кожному конкретному випадку.

### **Витрати, що не задовольняють вимогам:**

Утримання існуючих співробітників та менеджерів; представницькі, гостинні та розважальні витрати не можуть покриватися за кошти гранту.

### **Критерії прийнятності:**

Допомога надається лише організаціям, які діють в Україні та Молдові, мають належний правовий статус та задовольняють наступним критеріям:

- Є юридично зареєстрованими в якості галузевих і торгово-промислових асоціацій; регіональних агентств розвитку торгівлі; центрів розвитку міжнародної торгівлі та малого бізнесу; організацій, залучених до розвитку експортних послуг та інформаційних продуктів; організацій, які займаються навчанням та розвитком бізнесу.

Окремі мікропідприємства, малі або середні підприємства, готові до здійснення експортної діяльності, і групи таких підприємств можуть вважатися такими, що задовольняють критеріям для отримання грантів, на основі оцінки запропонованих проектів на розсуд WNISEF.

- Мають добру ділову репутацію;
- Функціонують не менш, ніж протягом однорічного періоду, що закінчується на дату надання допомоги в рамках Програми;
- Мають відповідні організаційні можливості;
- Визначають одну або декілька конкретних досяжних експортних ініціатив і надають переконливе обґрунтування необхідності фінансової підтримки;
- Мають стратегічний бізнес-план експорту;
- Демонструють розуміння витрат, пов'язаних з експортом і здійсненням бізнесу з іноземними покупцями, у т.ч. експедиторських витрат, витрат на послуги митних брокерів, пакування і перевезення;

WNISEF повинен підтвердити відповідність критеріям кожного заявника перед тим, як заявка приймається до розгляду.

Потенційний заявник повинен надіслати письмовий запит щодо визначення відповідності критеріям у супроводі наступних документів, які стосуються заявника:

1. Статут (Свідоцтво про реєстрацію);
2. ПИБ та посади керівництва організації;

3. Інформація про кількість членів, типи членства та членські внески;
4. Останній річний звіт про діяльність організації;
5. Останній річний фінансовий звіт (бажано перевірений аудитором);

### **Вимоги щодо спів-фінансування витрат:**

Необхідно визначити інших партнерів, спонсорів і донорів; вони повинні взяти на себе зобов'язання внести не менше ніж 50% загальної вартості запропонованого проекту грошовими коштами та/або в негрошовій формі.

Дохід від здійснення проекту, в т.ч. збори за користування проектом в рамках гранту, повинні використовуватися на цілі, пов'язані з проектом, протягом періоду отримання гранту. Заявник повинен пояснити суть будь-яких таких зборів та включити заплановані надходження до свого бюджету.

### **Підготовка заявки:**

Після підтвердження відповідності критеріям участі в програмі грантів WNISEF, заявник повинен пояснити, чому він вважає, що проект є необхідним і які результати очікує отримати від реалізації.

**Заявники повинні надати та спиратися на достовірні дослідження ринку в своєму бізнес-плані, щоб продемонструвати, що мала місце належна оцінка того, наскільки запропонований проект стосується і допомагає досягненню вищезазначених пріоритетів програми.**

Заявка на отримання гранту повинна надаватися у письмовому вигляді (англійською або українською мовою) і включати в себе наступні основні елементи:

**1. Супровідний лист:** Лист на одній сторінці, в якому представляється заявник (-и) та описується суть пропозиції, у т.ч. сума потрібного фінансування, зазначається контактна інформація (у т.ч. ПІБ, посада, поштова адреса, адреса електронної пошти і номер телефону), контактна інформація кожної компанії, що бере участь у проекті (контактна особа, адреса електронної пошти, номер телефону, поштова адреса).

**2. Анотація:** Короткий виклад заявки на грант, що містить ключові факти, які демонструють потребу в програмі. Також зазначаються конкретні заходи, які здійснюватимуться, очікувані результати, і знову вказується сума потрібного фінансування.

**3. Інформація про організацію:** По суті, це – резюме організації, в якому описується її історія, дата заснування, досвід, ключові моменти та досягнення. Заявники також повинні представити резюме або біографічні довідки ключових співробітників, які будуть задіяні у виконанні проекту та у керівництві проектом.

**4. Заява щодо потреб:** Одна-дві сторінки, на яких викладена заява і оцінка потреб експортерів, у т.ч. об'єктивна інформація, необхідна для перевірки потреб проекту, а також дані та інформація, зібрана заявником, щоб обґрунтувати грантову пропозицію та її цінність для досягнення цілей і пріоритетів грантової програми.

**5. Опис програми:** Письмове пояснення того, яким чином запропонований проект буде реагувати на потреби, визначені у п. 4 заявки. Іншими словами, це – опис конкретної цілі грантової пропозиції, зокрема, того, яких пріоритетів програми вона стосується.

**Цілі:** Опис тих цілей запиту щодо фінансування у загальних словах (запланована дія і результати), яких заявник сподівається досягнути для українських експортерів. Зазначені цілі повинні конкретними, описувати стратегію заходів, здійснення яких досягне поставленої мети, а також те, скільки людей отримають послуги під час визначеного періоду часу. Чого заявник очікує досягти за допомогою цього гранту і як?

**Заходи:** Опис конкретних заходів, які призведуть до досягнення зазначених цілей – конкретні стратегії та плани роботи, які використовуватимуться.

**6. Співробітництво:** Пояснення того, які інші організації будуть залучені або вже активно залучені до проекту і будуть отримувати переваги від його здійснення.

**7. Оцінка програми:** Заявник повинен взяти зобов'язання повідомити про кінцеві результати були досягнуті для життя людей, які брали участь у проекті. Фактори (показники) обрані для оцінки повинні відповідати проблемам, вказаним у п.4 «Заява про потреби» та можуть бути виміряні різноманітними способами, наприклад за через опитування учасників, оцінку процесу та наслідків, та підготовку звіту про реалізацію проекту. Всі заявки повинні містити план оцінки проекту та цільові показники результативності проекту. Оцінка проекту з урахуванням інформації наданої учасниками має бути задокументована та направлена до WNISEF протягом двох тижнів після проведення заходу або періодично відповідно до графіку визначеному для довгострокових проектів.

**8. Життєздатність (сталість):** Пояснення того, яким чином програма залишиться життєздатною після завершення початкового грантового фінансування.

**9. Бюджет і відомості про бюджет:** Бюджет повинен охоплювати всі витрати, і включати в себе як доходи, так і видатки. Дохід – це очікуване фінансування або фінансування, яке вже надійшло (наприклад від інших партнерів), а також надходження у негрошовій формі та заявки щодо грантів, які проходять етап розгляду. Стосовно витрат необхідно описати їх постатейно з певними деталями щодо кожного співробітника, які працюватимуть над проектом. Треба зазначити, чи працюють співробітники над проектом повний робочий час, чи лише його частину, та підрахувати їхні зарплати на основі цього відсотку. Треба конкретно описати витрати по кожній позиції, з розподілом на такі категорії, як офісні матеріали, оренда, телефон і т.ін., та

щомісячною сумою витрат. Пропозиції, в яких не містяться детальні відомості, можуть використовувати примітки внизу сторінки для опису незвичайних витрат.

**Інформація щодо надсилання заявки:** Складені заявки будуть оцінюватися з точки зору своєчасності подання та відповідно до того, яким чином вони відповідають пріоритетам грантової програми, а не відповідно до обсягів наданих документів. Заявники, які відповідають критеріям, повинні надсилати свої питання та/або заявки на отримання грантів за допомогою електронної пошти або в роздрукованому вигляді до уваги:

Віталій Бігдай, Менеджер  
Програма сприяння експорту  
4 Вулиця Миколи Раєвського  
Тел.: +38 044 490 5580  
e-mail: [VBIGDAI@WNISEF.ORG](mailto:VBIGDAI@WNISEF.ORG)

### **Критерії відбору**

Рішення щодо надання фінансування приймаються на наступній основі:

- Своєчасність подання;
- Користь для МСП, готових до здійснення експортної діяльності, які хочуть вийти на нові ринки;
- Перспективи виходу на нові ринки та розвитку нових ринків і ділових відносин;
- Потенційний вплив на зайнятість і зростання експорту;
- Організаційна здатність заявника виконати запропонований проект;
- Обґрунтування проекту на основі відповідних ринкових даних та аналізу;
- Майбутня сталість (життєздатність) проекту;
- Детальний бізнес-план.

### **Обробка пропозицій**

Заявники повинні очікувати, що їхні програми будуть оцінюватися, обробляться та затверджуватися фондом WNISEF до двох місяців. Пропозиції, які мають певні часові рамки (напр. участь у міжнародних виставках, конференції, групові подорожі), прийматимуться до розгляду лише у випадку, якщо на думку уповноваженого координатора програми, вони надійшли з запасом часу для належної оцінки та обробки з боку WNISEF, достатнім для того, щоб надати грантове фінансування заздалегідь до часу проведення підтримуваного заходу.



*Пропозиції щодо підтримки участі у торгових виставках мають бути надані принаймні за чотири місяці до заходу та підтверджувати готовність компаній-учасників до здійснення експортної діяльності.*

### **Готовність до здійснення експортної діяльності**

Щоб визначити готовність до експортної діяльності окремої компанії, читайте будь ласка Анкету учасника програми WNISEF про готовність до здійснення експортної діяльності, наведену у додатку 1. Ми радимо заявникам, які звертаються із запитом про фінансування участі у виставках та ярмарках, надати компаніям дану анкету для заповнення та проведення самооцінки, щоб визначити навички та потенційні можливості, необхідні для того, щоб успішно конкурувати на глобальному ринку. З метою оцінки програми, WNISEF може звернутися з проханням надати анкети, заповнені компаніями, які беруть участь у виставках та торгових місіях за підтримки WNISEF.

**Annex 1 - WNISEF Export Program Participant's Questionnaire**  
(Please Print)

**Company Name and Address:**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Website: \_\_\_\_\_

**Contact Name and Title:**

\_\_\_\_\_

Telephone: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

---

Event: \_\_\_\_\_

Dates: \_\_\_\_\_

Company representatives participating in the event and titles:

A. \_\_\_\_\_

B. \_\_\_\_\_

C. \_\_\_\_\_

Do representatives speak English? A. \_\_\_\_\_ B. \_\_\_\_\_ C. \_\_\_\_\_

(Indicate Yes or No for each)

Do you have a presentation and/or promotional literature about your company and products in English? Yes: \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

**Company background, capacities and product features:**

Year Company Founded: \_\_\_\_\_

Company Size: Small ( ) Medium ( ) Large ( )

Number of employees: \_\_\_\_\_

Export History: New to Export ( ) Infrequent Exporter ( ) Active Exporter ( )

Export Markets Served to Date: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

How much product volume (dollar/ number of units) can you devote to export based on your current capacities? \_\_\_\_\_

What products does your company offer for export? Please list SKU types:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

What production quality certifications do you possess? Please specify the types of the certificates: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Are you working towards additional certifications? Which? Expected date of attainment? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Do you have organic certification, if applicable? Yes ( ) No ( )

**Please** specify certifying agent: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Do you possess any environmental standards certifications? Yes ( ) No ( )

If applicable, have your products been tested at a national or EU reference laboratory and approved for export? Yes ( ) No ( )

Are you able to identify unique features and qualities of your product and services that will enable you to exploit export market opportunities? Please elaborate:

\_\_\_\_\_

---

If appropriate, **are** you prepared and willing to provide marketing support to export markets? (Promotion materials, advertising, display, local hires and trainings, etc.)

Yes (  ) No (  )

Are you ready/ willing and able to adapt technology to the export market preferences? (Size, taste, packaging, etc.) Yes (  ) No (  )

Do you know specific regulations that apply to your products? Yes (  ) No (  )

Under what commercial conditions do you, or will you, export your product (Incoterms, payment terms, etc.)? \_\_\_\_\_

---

Does your company have adequate knowledge in shipping its product overseas, such as identifying and selecting international freight forwarders and freight costing?

Yes (  ) No (  )

Do you have current price lists to share with prospective partners? Yes(  ) No (  )

Do you work with any export/ trade intermediaries now or in the past? Yes(  )

No (  )

Are you active on export council or business associations aimed at export? Yes(  ) No (  )

What is your in-house export support? (market research, sales, account manager, logistics, social media, etc.?) \_\_\_\_\_

---

Are you most interested in branded distribution/ private label/ or both? \_\_\_\_\_

---

**Domestic market experience and existing achievements:**

What are your 3 top seller positions in Ukraine? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Please specify their gross sales in FY16 . \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

How many SKUs does your Company produce? How many production sites does your Company use? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

What is the production capacity at these sites? \_\_\_\_\_

What is your annual turnover? \_\_\_\_\_

Who are your top customers and what proportion of your business do they account for?  
\_\_\_\_\_

How many customers does your Company have? \_\_\_\_\_

What price range (low/ med/ high) do you target in domestic market? \_\_\_\_\_

How do you market in domestic market? \_\_\_\_\_

How do you distribute in domestic market?  
\_\_\_\_\_

How do you conduct market research in domestic market? \_\_\_\_\_

Do you have any Nielsen reports or other studies relative to these products? (Or the rest of your product categories?) Yes ( ) No ( )

Please specify: \_\_\_\_\_

Do you have any market research reports or other studies relative to the target market(s)? Yes ( ) No ( ) Please specify: \_\_\_\_\_

---

What % of your operating expenses is advertising budget? \_\_\_\_\_

Do you have an experience of cooperation with international retailers in Ukraine or abroad? Please specify: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Do you control the origin of your product inputs/ingredients? Do you have long-term contracts with your suppliers? Yes ( ) No ( )

Are you auditing your suppliers in any way? Yes ( ) No ( )

Please specify: \_\_\_\_\_

Do you sell wholesale/ retail/ resell? \_\_\_\_\_

Other questions

**Corporate Social Responsibility (CSR) Issues:**

Do you have any CSR program? Yes ( ) No ( )

Is your business women owned? Yes ( ) No ( )

Does your Company employ any internally displaced people (IDP)? Yes ( ) No ( )

Do you have any BPM, CRM, SQM or other IT systems? Which ones? Yes ( ) No ( )

\_\_\_\_\_

Application completed by: \_\_\_\_\_

Telephone/Email: \_\_\_\_\_