***/логотип/* Western NIS Enterprise Fund**

**Програма сприяння експорту**

**Програма грантів для сприяння експорту Молдови**

**Керівні принципи створення заявки для отримання гранту**

**Оновлено: 15 вересня 2021 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 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 майбутнього розвитку та здоров’я економіки 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 у країні, а також для економічного зростання, стабільності й процвітання у цій країні.

**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 США в компанії України та Молдови.

З 2015 року Фонд реалізовує програму технічної допомоги Молдові на загальну суму 35 млн доларів США, основними елементами якої є сприяння експорту, місцевому економічному розвитку, соціальному інвестуванню та економічному лідерству. 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 Молдови:**

Ця програма спрямована на надання підтримки в розширенні доступу на нові ринки молдовським малим і середнім підприємствам, що орієнтовані на експорт.

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. Крім того, асоціації загальнодержавного рівня та інші структури, пов'язані з цільовими секторами, повинні підвищити свою роль як виконавців послуг.

**Програма грантів для сприяння експорту Молдови розроблена спеціально, щоб допомогти 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 Молдови WNISEF:**

WNISEF працює заради посилення конкурентоспроможності 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 та майбутніми торговельними угодами країни.

Для того, щоб отримати право на підтримку в рамках Програми грантів для сприяння експорту Молдови 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 у 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 із наступних галузей економіки: споживчі товари; перероблені харчові продукти; інформаційно-технологічні товари та послуги; подорожі й туризм; промислові товари; 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 та програми для експортерів, покликані сприяти міжнародній торгівлі та інвестиціям.
7. Залучає МСП до експортних семінарів; заходів із 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 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 Молдови, 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 Молдови **будуть оцінюватися на основі заявлених і добре документованих бізнес-планів**, якими передбачатиметься здійснення низки 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 у досягненні їхніх цілей розвитку експорту;
8. Розвиток програм професійної підготовки, сфокусованих на навичках логістики та управління експортною діяльністю;
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 у 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 у Молдові, мають належний правовий статус та задовольняють наступним критеріям:

* Є юридично зареєстрованими як галузеві та торгово-промислові асоціації; регіональні агентства розвитку торгівлі; центри розвитку міжнародної торгівлі та малого бізнесу; організації, залучені до розвитку експортних послуг та інформаційних продуктів; організації, 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 із 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. ПІБ 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 аудитом);

**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 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 бути 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, що 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, та 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 тощо, 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

**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 торговельних 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.

**Додаток 1 — Анкета учасника програми WNISEF про готовність до здійснення експортної діяльності**

**(Роздрукуйте)**

**Найменування та адреса підприємства:**

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

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

Веб-сайт: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**ПІБ та посада контактної особи:**

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

Номер телефону: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Адреса електронної пошти: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Захід: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дати: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Представники підприємства, що беруть участь у заході, їхні посади:

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Чи володіють представники англійською мовою? A. \_\_\_\_\_\_\_ B. \_\_\_\_\_\_\_\_ C. \_\_\_\_\_\_

(зазначте «Так» або «Ні» навпроти кожного)

У вас є презентація та/або рекламна література про ваше підприємство та продукти англійською мовою? Так: \_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ні: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Інформація про підприємство, потенційні можливості та характеристики продукту:**

Рік заснування компанії: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Розмір підприємства: Мале ( ) Середнє ( ) Велике ( )

Кількість співробітників: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Історія ведення експортної діяльності: Новий експортер ( ) Нерегулярний експортер ( ) Активний експортер ( )

Ринки експорту, на яких зараз надаються послуги: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

Який обсяг продукції (вартість у доларах/кількість одиниць) ви можете виділити для експорту, виходячи з ваших поточних можливостей? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Які продукти ваше підприємство пропонує для експорту? Перелічіть, будь ласка, асортиментні позиції (SKU)?

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

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

Які сертифікати якості продукції ви маєте? Зазначте типи сертифікатів: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

Чи плануєте ви отримати додаткові сертифікати? Які? Очікувана дата отримання? ­­­­­\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

Чи є у вас сертифікат про органічне походження продукції, у відповідних випадках? Так ( ) Ні ( )

**Зазначте** орган, що видав сертифікат: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

Чи є у вас екологічні сертифікати? Так ( ) Ні ( )

Якщо це застосовно, чи проводилися випробування вашої продукції в національних або референтних лабораторіях ЄС та чи отримала така продукція погодження на експорт? Так ( ) Ні ( )

Чи можете ви визначити унікальні характеристики та якості вашої продукції і послуг, які дозволять вам скористатися можливостями експорту на ринку? Будь ласка, опишіть детально:

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

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

Чи готові **ви**, у разі необхідності, надати маркетингову підтримку експортним ринкам? (промоційні матеріали, реклама, демонстрація, працевлаштування місцевого персоналу та проведення навчання тощо)

Так ( ) Ні ( )

Чи готові ви/маєте бажання і можливість адаптувати технологію до переваг експортного ринку? (розмір, смак, упакування тощо) Так ( ) Ні ( )

Чи відомі вам конкретні правила, що застосовуються до ваших продуктів? Так ( ) Ні ( )

На яких комерційних умовах ви експортуєте або будете експортувати свою продукцію (Інкотермс, умови оплати тощо)? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

Чи володіє ваша компанія достатніми знаннями щодо поставки своєї продукції за кордон, зокрема щодо визначення і відбору міжнародних транспортно-експедиторських компаній і визначення вартості перевезення?

Так ( ) Ні ( )

У вас є актуальні прейскуранти, які ви готові надати потенційним партнерам? Так ( ) Ні ( )

Чи співпрацюєте ви зараз або будете співпрацювати в минулому з експортними/торговими посередниками? Так ( ) Ні ( )

Чи берете ви участь у роботі ради з експортної діяльності або комерційних асоціацій, що здійснюють експорт? Так ( ) Ні ( )

Зазначте інформацію про свою внутрішню експортну підтримку (дослідження ринку, продажі, менеджер по роботі з клієнтами, логістика, соціальні мережі тощо)

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

Чи зацікавлені ви найбільше у дистрибуції продукції під конкретним брендом/під власною маркою/чи обидва варіанти? ­­­\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**Досвід на внутрішньому ринку та наявні досягнення**:

Які ваші 3 кращі позиції з продажу в Молдові? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

Будь ласка, зазначте їхній валовий обсяг у фінансовому році 2020 . \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

Скільки позицій асортименту (SKU) виробляє ваше підприємство? Скільки виробничих об'єктів використовує ваше підприємство? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

Які виробничі потужності на цих об'єктах? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Який річний оборот вашого підприємства? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Хто ваші головні клієнти та яку частку вашого бізнесу вони складають?

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

Скільки замовників/клієнтів має ваше підприємство? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

До якого цінового діапазону (низький/середній/високий) ви прагнете на внутрішньому ринку? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Яким чином ви просуваєте свою продукцію на внутрішньому ринку? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Як ви здійснюєте дистрибуцію продукції на внутрішньому ринку? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Як ви проводите ринкові дослідження на внутрішньому ринку?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Чи є у вас звіти Нільсена або інші дослідження, що стосуються цієї продукції? (Або інших категорій вашої продукції?) Так ( ) Ні ( )

Зазначте, будь ласка: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Чи є у Вас звіти про дослідження ринку або інші дослідження, що стосуються цільового ринку (-ів)?

Yes ( ) No ( ) Зазначте, будь ласка: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

Яку процентну частку операційних витрат закладено на рекламу? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Чи маєте ви досвід співпраці з міжнародними роздрібними підприємствами в Молдові або за кордоном? Зазначте, будь ласка: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

Чи контролюєте ви походження виробничих ресурсів/інгредієнтів вашої продукції? Чи маєте ви довгострокові контракти зі своїми постачальниками? Так ( ) Ні ( )

Чи проводите ви аудит своїх постачальників у будь-який спосіб? Так ( ) Ні ( )

Зазначте, будь ласка: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Чи здійснюєте ви оптову/роздрібну торгівлю/перепродаж продукції? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Питання корпоративної соціальної відповідальності (КСВ):**

У вас є програма КСВ? Так ( ) Ні ( )

 Чи є власниками вашого підприємства жінки? Так ( ) Ні ( )

Чи працюють на вашому підприємстві внутрішньо переміщені особи (ВПО)? Так ( ) Ні ( )

Чи використовуєте ви BPM, CRM, SQM або інші IT системи? Які саме? Так ( ) Ні ( )

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

Ким заповнено заяву: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Телефон/Адреса електронної пошти: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_