**ИНИЦИАТИВА, ФИНАНСИРУЕМАЯ ЕС, ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ДО 75 МОЛДАВСКИХ КОМПАНИЙ В РАЗВИТИИ СВОИХ СПОСОБНОСТЕЙ ЭКСПОРТА НА РЫНОК ЕС**

**Руководство по подаче заявки**

**О ЧЕМ ИДЕТ РЕЧЬ?**

За последние 3 года ЕС практически полностью открыл свой рынок для беспошлинного импорта из Республики Молдова. Это предоставило молдавским компаниям огромные возможности, но не каждая компания знает как ими воспользоваться. Следовательно, ЕС финансирует консультационные услуги по поддержке для молдавских компаний, чтобы помочь им понять, как воспользоваться данными возможностями и как получить доступ на рынок ЕС. Данный пакет будет предоставлен через проект технической поддержки (Поддержка для основ инфраструктуры качества в контексте ЗУВСТ (Зоны углубленной и всеобъемлющей свободной торговли) в Республике Молдова), который финансируется Европейским Союзом и внедряется совместно с Министерством экономики и инфраструктуры Республики Молдова.

**КАКИЕ КОМПАНИИ МОГУТ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ДАННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ?**

Из компаний, которые выразят свою заинтересованность, будут выбраны 75. Подать заявку может практически любая компания: компании, уже экспортирующие в ЕС, но желающие узнать больше о том, как можно улучшить свои результаты, посредством лучшего понимания регламентов; компании, которые задумываются об экспорте, но не знают, как начать, и считают, что регламенты чрезмерно сложные и они не справятся. В целом, любая компания, стремящаяся стать более конкурентоспособной посредством расширения своей деятельности на Европейском рынке.

**СУЩЕСТВУЮТ ЛИ КАКИЕ-ТО ОГРАНИЧЕНИЯ ДЛЯ КОМПАНИЙ, ЖЕЛАЮЩИХ ПОДАТЬ ЗАЯВКУ?**

Есть несколько условий, которые должны быть выполнены.

Компании, подающие заявку на получение пакета услуг по поддержке, должны выполнить все нижеуказанные требования:

* Быть частными компаниями, действующими и зарегистрированными в Молдове;
* Не иметь задолженностей перед национальным публичным бюджетом;
* Не находиться в процедуре банкротства;
* Не иметь операционных потерь за последний завершенный финансовый год (2017);
* Активно осуществлять деятельность в течение трех лет.

***Примечание****: Компании должны соответствовать всем этим критериям. Если один из критериев не выполняется, заявка не будет утверждена.*

**ЕСТЬ ЛИ КАКИЕ-ТО НЕПОДХОДЯЩИЕ КОМПАНИИ/ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ?**

Да. Есть ряд видов деятельности, которые считаются неподходящими для данного вида поддержки. Это (в алфавитном порядке):

* Административные услуги;
* Производство алкогольных напитков (с содержанием алкоголя более 15%);
* Казино и другая игорная деятельности и пари;
* Строительные работы;
* Образование;
* Производство/поставка электричества/газа (в том числе отопление, горячая вода и кондиционирование воздуха);
* Финансовая и страховая деятельность;
* Услуги здравоохранения и социальные услуги;
* Аморальная или незаконная деятельность;
* Публичное управление и оборона;
* Недвижимость;
* Реэкспорт
* Деятельность на фондовой бирже;
* Производство табака;
* Перевозки и складирование;
* Поставка воды; сбор мусора; санитарная обработка;
* Производство оружия и боеприпасов (в том числе взрывчатой и пиротехнической продукции);
* Оптовая и розничная торговля.

**ЧТО ПРЕДПОЛАГАЕТ ЭТОТ ПАКЕТ УСЛУГ ПО ПОДДЕРЖКЕ?**

Пакет услуг по поддержке предполагает предоставление каждой компании того объема информации, который требуется ей для того, чтобы воспользоваться открытием европейского рынка. У различных компаний будут различные потребности, так как их уровень опыта отличается. Команда национальных и международных экспертов будет работать с каждой компанией (обучение на месте) и согласует с ней индивидуальную программу. Данная программа будет состоять из семинаров, круглых столов и прямых обсуждений. Возможно, для некоторых компаний будет достаточно участвовать в некоторых тематических семинарах по вопросам, связанным с Регламентами и Директивами ЕС; другим может понадобиться помощь в разработке Плана маркетинга, направленного на экспорт, в том числе в понимании возможных расходов и с учетом практической реальности самой компании. В этом пакете предполагается избегание идеи о том, что «один размер подходит всем». Ниже представлены примеры тем, которые мы считаем релевантными, хотя другие темы могут быть добавлены к ним после того, как мы начнем теснее сотрудничать с выбранными компаниями и поймем их конкретные потребности:

|  |
| --- |
| * Оценка вашей готовности реализовать ваши идеи об экспорте (она может проводиться в виде диагностики компании для тех компаний, которые еще не экспортируют, но только планируют, чтобы работать над тем, что им надо сделать/изменить, чтобы успешно реализовать свои планы); |
| * Лучшее понимание того, как исследовать возможности рынка (для всех компаний, в том числе для тех, кто уже экспортирует); |
| * Как подготовить ориентированный на экспорт Бизнес-план/ План маркетинга (в том числе выявление доступа к релевантному финансированию); |
| * Понимание важности релевантных Директив и Регламентов ЕС и того, как они влияют на экспорт на рынок ЕС; |
| * (В продолжение вышеуказанного) понимание (через примеры успешной практики) важности согласовать свои действия с Директивами и Регламентами ЕС и, соответственно, важности повышения конкурентоспособности и вероятности успеха в экспорте в ЕС; |
| * (Далее, следующий логический шаг может быть) Подготовка планов приведения в соответствие/инвестиционных планов, которые должны соответствовать требованиям ЕС; |
| * Понимание преимуществ и последствий диверсификации производства, в том числе инноваций и использования новой технологии (это может обсуждаться тематически и затем, конфиденциально, детально исследоваться с отдельными компаниями, если потребуется); |
| * Понимание преимуществ бизнес-кластеров и других форм сотрудничества (тематический семинар); |
| * Понимание процесса и этапов получения сертификации ISO (опять же, тематический семинар, но за ним могут последовать индивидуальные консультации, чтобы помочь отдельным компаниям начать этот процесс); |
| * Понимание благоприятствующей среды для экспортирующих компаний, в том числе как получить доступ к источникам информации, поддержке и финансированию (большинство компаний получат эти знания, которые будут предоставлены в рамках одного или двух семинаров, где будет участвовать ряд уже действующих в Молдове организаций по поддержке бизнеса); |
| * Методы менеджмента (например, менеджмент рисков; стили менеджмента; менеджмент изменений; менеджмент для роста) (для большинства компаний может быть полезно задуматься о текущем стиле менеджмента и детально рассмотреть разные подходы, основанные на успешной практике, чтобы оценить, является ли их текущий подход подходящим для того будущего, которое они хотят запланировать). |

Это всего лишь схематичное представление. В той мере, в которой будут доступны средства, мы постараемся дать вам информацию и направления, подходящие конкретно вашим индивидуальным потребностям.

**КОГДА УСЛУГИ СТАНУТ ДОСТУПНЫМИ?**

На начальном этапе необходимо выбрать 75 компаний – это объясняется в следующем разделе. Это будет завершено до конца февраля 2019 года. Затем мы свяжемся с каждой компанией, чтобы получить первичное понятие о их потребностях: это будет проведено в март-апрель 2019 г. Затем мы намереваемся провести ряд Информационных мероприятий, организованных по географическому принципу, чтобы компаниям было легче присутствовать. В рамках планируемых встреч мы объясним программу в общих чертах, на основании полученных комментариев, и согласуем график с каждой из компаний. Консультационные сессии будут проводится в течение 12 месяцев, начиная с мая 2019 года.

**СКОЛЬКО ВРЕМЕНИ ДОЛЖНА ВЫДЕЛИТЬ КОМПАНИЯ НА ЭТУ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ?**

Эта поддержка не является постоянной. Наша команда экспертов будет вести периодические обсуждения с вами, составит План действий, чтобы вы могли работать так, как вам удобно, затем проверит ваши результаты в оговоренное время. Если между данными встречами с экспертами у вас будут вопросы, вы сможете написать/позвонить эксперту, чтобы не ждать следующей встречи, так как речь может быть о важных и срочных рекомендациях.

**КАК ПОДАТЬ ЗАЯВКУ?**

Компания может подать заявку посредством заполнения простого опросника. Опросник можно посмотреть и скачать на следующих сайтах:

<http://www.eu4business.eu/moldova>

<https://mei.gov.md/en>

<https://eeas.europa.eu/delegations/moldova_en>

<https://www.odimm.md>

<https://chamber.md>

<http://cnpm.md/>

http://www.moldovafruct.md/ro

<http://eba.md/>

<http://invest.gov.md/>

<http://apip.md/>

<https://riam.md/>

Заявки должны быть поданы и получены до 31 января 2018 г., 16.00, для того, чтобы их рассмотрели.

Заявки необходимо подать в письменной форме по следующему адресу:

**Министерство экономики и инфраструктуры, Пяца Марий Адунэрь Национале, 1, Кишинэу, MD-2033, офис № 220. (Вниманию Г-жи М. Черешау)**

Мы не можем принять заявки по электронной почте или факсу.

Вы должны отправить нам копии нескольких документов, так что каждая заявка должна содержать все следующее документы:

* Формуляр заявки (документ в формате Word, который необходимо скачать, заполнить и подать в оригинале);
* Копия Устава вашей компании;
* Копия годового финансового отчета вашей компании за 2017 год;
* Копия Сертификата из Государственной налоговой инспекции об отсутствии или наличии задолженностей перед национальным публичным бюджетом;
* Копия выписки из Государственного реестра, выданной Агентством публичных услуг, касательно состояния деятельности компании.

**ЕСТЬ КАКАЯ-ЛИБО ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ РЕЛЕВАНТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ?**

Заявки будут проверены Комитетом экспертов высшего уровня в декабре, и все компании будут проинформированы до конца Февраля/Мартa 2019 года., если их заявка будет утверждена.

**Команда проекта по ИК ЗУВСТ**

**Декабрь 2018 г.**