# **Приложение 1 Запрос на получение поддержки**

**Примечание: Заявителю необходимо внести всю необходимую информацию, руководствуясь данной формой. Вся предоставленная информация не подлежит разглашению, является конфиденциальной и должна использоваться исключительно для оценки поданного запроса на получение поддержки.**

|  |
| --- |
| 1. **Сведения о заявителе**
 |
| * 1. Название организации, как указано в сертификате о регистрации;

Фискальный код организации;Адрес компании; |  |
| * 1. Полное имя контактного лица и руководителя (если разные лица), должность, включая номер телефона (сотового), электронную почту;
 |  |
| * 1. Веб-сайт, включая социальные сети (если есть);
 |  |
| * 1. Общее количество сотрудников (ежегодная тенденция за последние 3 года) из которых:
1. Полная/частичная занятость;
2. Количество мужчин/женщин и представителей уязвимых групп (в том числе молодёжь, пожилые люди, этнические группы, меньшинства, люди с ограниченными возможностями, люди с ограниченной продолжительностью жизни, другие);
 |  |
| 1. **Описание профиля компании и её развития (за последние 3 года)**
 |
| *Опишите на одной странице коммерческую деятельность компании за последние три года, её развитие, ключевые бизнес-решения и события, которые помогли ей развиваться:**Предоставленная подробная информация должна включать перечисленные ниже данные:**-2а- Годовой оборот / объём продаж компании (подтверждается ежегодными финансовыми отчетами);**-2б- Портфолио продуктов и распределение продаж (для Молдовы/в том числе приднестровского региона и за границей). Годовой объём экспорта (если есть), в том числе по странам назначения (как минимум для двух наиболее экспортируемых продуктов).* |
| 1. **Описание стратегии экспорта и соответствующих задач (на следующие 3 года)**
 |
| *Предоставьте подробную информацию о:**-3а- Среднесрочных задачах компании*, *особенно по части экспорта и расширения зарубежных торговых операций;**-3б- Существующих продуктов, предназначенных для экспорта или тех, которые будут разработаны (включая их конкурентные преимущества), в том числе оценочные объёмы экспорта по каждой позиции (ежегодный прогресс);**-3в- Целевых рынках и стратегии выхода на каждый рынок. Прогнозируемый подход к продажам и дистрибуции по каждому из рынков,* по возможности*.* |
| **Детально опишите** **запрашиваемые от Проекта бизнес услуги (на следующие 2 года).** |
| **4.1.****4.2.****.****.****4.н.** |