**РУКОВОДСТВО ЗАЯВИТЕЛЯ**

**ПРОГРАММА**

**АКСЕЛЕРАТОР ЭКСПОРТА**

**ПОДДЕРЖКА КОМПАНИЙ**

**С ОБОИХ БЕРЕГОВ ДНЕСТРА В ПРОДВИЖЕНИЕ ЭКСПОРТА**

в рамках проекта проон «Развитие экспортного потенциала на берегах Днестра» (AdTrade)

Сентябрь 2023 г.

**СОДЕРЖАНИЕ**

[I. Контекст 3](#_Toc144134605)

[II. Обзор инициативы 3](#_Toc144134606)

[III. Заявители и заявки, критерии приемлимости 5](#_Toc144134607)

[VI. ПОРЯДОК ПОДАЧИ ЗАЯВКИ 6](#_Toc144134608)

[V. Процедура отбора 7](#_Toc144134609)

[VI. Процесс реализации проекта. Мониторинг 8](#_Toc144134610)

# **Контекст**

В результате многочисленных кризисов и негативной экономической динамики экономика Республики Молдова значительно сократилась в 2022 году на около 18% по левому берегу и 4,1% по правому берегу.

Также в 2022 году на правом берегу чистый экспорт внес отрицательный вклад в динамику ВВП и сократил рост на 0,7%. В то же время на левом берегу объемы экспорта и импорта снизились примерно на 31% и 7% в 2022 году. Вероятно, это снижение сохранится и в течение 2023 года.

На ММСП обоих берегов Днестра оказали влияние кризисы в экономике, энергетике и безопасности. В основном это было вызвано снижением спроса, ограничением свободы передвижения, ограничением доступа к сырью или перебоями в поставках (особенно импортного сырья), нарушением цепочки распределения, а также снижением производительности труда.

Нынешняя инициатива по ускорению экспорта направлена на укрепление экспортного потенциала ММСП с обоих берегов Днестра с целью диверсификации рынков сбыта и расширения ассортимента экспортируемой продукции. Инициатива также предусматривает содействие развитию сотрудничества между берегами Днестра и расширение доступа предприятий левобережья к торговым механизмам, имеющимся на правом берегу. Это должно быть достигнуто путем предоставления частному сектору левобережья доступа к возможностям, предоставляемым Соглашением об углубленной и всеобъемлющей свободной торговле (DCFTA) и Соглашением о стратегическом партнерстве, торговле и сотрудничестве между Великобританией и Молдовой (SPTCA), способствуя созданию атмосферы доверия и сотрудничества между обоими берегами.

Данная инициатива реализуется в рамках проекта ПРООН *«Развитие экспортного потенциала на берегах Днестра*» (AdTrade) при финансовой поддержке Швеции и Великобритании. Общая цель проекта AdTrade заключается в том, чтобы обеспечить повышение уровня жизни и благосостояния мужчин и женщин на обоих берегах Днестра за счет улучшения сотрудничества между берегами для доступа к возможностям, предоставляемым внешними торговыми соглашениями Молдовы, а также создать атмосферу доверия и сотрудничества на обоих берегах. Проект AdTrade предусматривает оказание методической и практической помощи в установлении долгосрочных торговых связей и продвижении экспорта, путем поддержки существующих компаний или открытия новых предприятий, что способствует созданию новых рабочих мест, особенно для женщин и уязвимых групп населения.

# **Обзор инициативы**

Инициатива направлена на расширение возможностей компаний обоих берегов Днестра в области торговли и экспорта. Она предоставляет поддержку ММСП с обоих берегов Днестра, чтобы помочь им подготовиться к выходу на международные рынки.

Инициатива «Акселератор экспорта» направлена на **поддержку развития бизнеса**, которая позволит компаниям начать экспорт или расширить свои экспортные возможности, например: соблюдение санитарных, фитосанитарных, технических, экологических стандартов, стандартов качества и социальной корпоративной ответственности партнеров по экспорту. Кроме того, в рамках инициативы будет осуществляться деятельность по экспортному маркетингу существующих продуктов и услуг на внешних рынках.

Целевой группой данного конкурса являются ММСП, зарегистрированные на обоих берегах Днестра.

Всего в период 2023-2025 гг. в рамках инициативы экспортного акселератора будет поддержано около 40 компаний. В ходе текущего конкурса будут отобраны около 25 компаний.

Компаниям-экспортерам и компаниям с экспортным потенциалом предлагается подавать заявки на получение поддержки, направленной на повышение конкурентоспособности компании для выхода на новые экспортные рынки или увеличения присутствия на экспортном рынке. Отобранным компаниям будет оказана комплексная поддержка в наращивании их потенциала, преодолении экспортных барьеров, что позволит им выйти на европейские рынки в соответствии с правилами DCFTA и SPTCA, повысив при этом конкурентные преимущества.

**Программа экспортного акселератора ориентирована на поддержку в два этапа:**

1. **План экспорта (1 месяц)**

На первом этапе программа предлагает отобранным ММСП интенсивную программу наращивания потенциала, включающую тренинги и мастер-классы по различным темам, таким как экспортный маркетинг, планирование и стратегия экспорта, правила и требования рынка и т.д. По окончании программы под руководством экспертов компании смогут разработать собственные планы экспортных действий, учитывающие основные требования к развитию или началу экспортной деятельности. Эти экспортные планы будут служить критериями допуска к участию в следующем этапе.

1. **Услуги по продвижению экспорта (18 месяцев)**

На втором этапе, на основе разработанных экспортных планов и определенных конкретных мер по увеличению или инициированию экспорта, каждая компания определит соответствующие услуги, такие как коучинг, менторство, сертификация, B2B встречи, участие в выставках, продвижеие, и другие виды поддержки, отвечающие ее индивидуальным потребностям в экспорте в течение следующих 18 месяцев. Проект AdTrade выделит необходимые средства для покрытия расходов на услуги. Кроме того, все компании пройдут оценку готовности к экспорту и получат обновленные экспортные планы и стратегии.

На основании выявленных потребностей по завершении разработки экспортных планов и оценки готовности к экспорту ниже перечислены потенциальные услуги по укреплению потенциала компании, которые могут быть оказаны при поддержке проекта AdTrade, но не ограничиваются ими:

1. **Совершенствование методов ведения бизнеса** - реинжиниринг бизнес-процессов, индивидуальное профессиональное консультирование, технологическая экспертиза и т.д.;
2. **Цифровизация коммерческой деятельности** - интеграция с международными торговыми площадками, разработка интернет-магазинов и веб-страниц, внедрение CRM-систем и т.д.;
3. **Продвижение** - создание эффективных инструментов продвижения и каналов коммуникации (включая социальные сети и цифровые медиа), развитие бренда, разработка упаковки продукта, помощь в проведении PR-мероприятий, производство рекламных материалов, в том числе мультимедийных, и сотрудничество с медиаресурсами, участие в выставках и бизнес-мероприятиях и т.д.;
4. **Поддержка торговли между берегами и выхода на новые экспортные рынки** - планирование и реализация экспортных поставок, исследование партнеров и рынка, разработка маркетингового анализа цен и затрат и т.д.;
5. **Сертификационная поддержка при внедрении стандартов менеджмента качества** - ISO 22000, ISO 9001, ISO 14 000, HACCP, GLOBAL G.A.P., корпоративной социальной ответственности, принципов устойчивого управления окружающей средой и т. д..;
6. **Соответствие продукции требованиям торговли** - исследование санитарных/фитосанитарных норм, требований к маркировке, исследование импортных пошлин, налогов и импортных процедур, информация о банковских и небанковских инструментах финансирования внешней торговли, инструментах и способах международных платежей и т.д.;
7. **Другие услуги**, направленные на повышение конкурентоспособности и экспортного потенциала компании.

# **Заявители** **и заявки, критерии приемлимости**

**Заявители, соответствующие минимальным условиям, изложенным ниже, будут считаться отвечающими требованиям:**

* Демонстрируют экспортный потенциал;
* Имеют не менее 2 лет активного опыта работы на рынке;
* Зарегистрированы в качестве юридического лица на правом или левом берегу Днестра;
* Представили финансовую отчетность в государственные органы;
* Имеют среднегодовую численность сотрудников до 249 человек;
* Годовой оборот (выручка от реализации) до 100 млн. леев или совокупные активы (основные и оборотные средства) до 100 млн. леев, согласно последнему утвержденному финансовому отчету.
* Не получали государственную помощь или гранты от других доноров на сумму более 2 000 000 леев (110 000 долларов США) за последние 3 года.

**Заявители, не отвечающие условиям:**

* Представители третьих лиц (такие как агенты, промоутеры, консультанты, торговые дома и экспортные брокеры, дистрибьюторы) не имеют права на финансирование.
* фидуциарные компании и страховые компании;
* финансовые институции;
* микрофинансовые организации, сберегательные и кредитные ассоциации;
* валютно-обменные компании и ломбарды;
* игорные предприятия;
* негосударственные пенсионные фонды;
* предприятия, в которых в ходе государственного контроля неоднократно выявлялись одни и те же нарушения законодательства.

**Неприемлемые расходы:**

* Административные расходы (заработная плата, аренда помещений, коммунальные услуги, телефон и т.д.);
* **Закупка техники, оборудования и других товаров;**
* Приобретение услуг, которые уже были оплачены в рамках других программ или финансовых инструментов. Однако **при предварительном информировании** может быть рассмотрен вопрос о софинансировании со стороны других организаций;
* Покрытие затрат, убытков, налогов и штрафов (включая разницу в курсах валют), задолженностей перед третьими лицами;
* Приобретение или аренда земли или помещений;
* Расходы на закупку или производство алкогольных напитков, табачных изделий, боеприпасов, предметов роскоши и других товаров, запрещенных в соответствии с правилами ООН, в том числе связанных с игорными организациями;
* Наличные платежи.

# **ПОРЯДОК ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

* 1. **Бюжет поддержки**
* Компания может иметь **только один активный проект одновременно**;
* Объем запрашиваемой поддержки составит до **7 000 долларов США**, что составит максимум **80%** от общей стоимости инвестиционного проекта;

Сумма помощи в размере 7 000 долларов США не будет выделена в виде денежных средств или наличных, а будет использована для закупки услуг, направленных на повышение экспортного потенциала компаний.

* Собственный вклад составит 20% от общей стоимости инвестиционного проекта, но не менее **1750 долларов США**. Софинансирование со стороны заявителей принимается только в виде денежного вклада.
* Финансируемые проекты будут освобождены от уплаты НДС.
  1. **Срок реализации проекта**

Срок реализации составит до **18 месяцев**, но не позднее апреля 2025 года.

* 1. **Процедура подачи заявок**

Заинтересованные компании представляют пакет документов, включающий:

* + 1. Форма заявки в соответствии с Приложением 1.
    2. Копия свидетельства о регистрации;
    3. План экспорта, оценка готовности к экспорту (**при наличии**), другие стратегические документы, например: разрешения, лицензии, сертификаты, способствующие экспорту;
    4. Копия финансовых отчетов за последние 2 года;
    5. Заявление под свою ответственность о финансировании предприятия из других источников или за счет государственной помощи.

*Примечание:* ПРООН/AdTrade покроет расходы на услуги/мероприятия, направленные на увеличение экспорта компании, которые будут определены и включены в экспортные планы, разработанные под руководством экспертов AdTrade. Количество услуг/мероприятий, которые могут быть оплачены из источников AdTrade, не ограничено, однако окончательное решение зависит от наличия средств.

Бланк заявки и Руководство для Заявителя размещены на вебсайте ПРООН в Молдове <https://sc.undp.md/viewtenders2/>. Эти документы можно получить, направив запрос по следующему адресу электронной почты: [elena.veselovscaia@undp.org](mailto:elena.veselovscaia@undp.org).

Заявки отправляются в электронном виде по электронной почте по следующим адресам: [elena.veselovscaia@undp.org](mailto:elena.veselovscaia@undp.org) и cc. dorina.ciobanu@undp.org до 22 октября 2023, 23.59.Тема письма: Export Accelerator III.

Когда заявка будет получена, на Ваш электронный адрес будет отправлено подтверждающее сообщение.

Заявки, отправленные любым другим способом, будут отклонены. Неполные заявки или заявки, поданные после установленного срока, не рассматриваются. Размер заявок, отправленных по электронной почте, не должен превышать 20 МБ. Заявки объемом более 20 МБ должны быть разбиты на несколько сообщений, а в теме каждого сообщения кроме «Export Accelerator III» должно быть указано «часть x из y», как указано выше.

За разъяснениями по поводу заявки можно обращаться по адресу elena.veselovscaia@undp.org или по телефону +37379674765.

# **Процедура отбора**

Отбор бенефициаров должен проводиться в соответствии с процедурами отбора ПРООН и на основании принципов достоинства, прозрачности, равенства и рационального использования средств. Оценка проектных предложений включает два этапа:

*Этап I: Административная проверка.* На этом этапе проверяется соответствие представленных проектов и заявителей установленным требованиям. К следующему этапу оценки допускаются только те проекты, которые прошли этап административной проверки.

*Этап II: Качественная оценка.* Этот этап осуществляется оценочной комиссией на основании критериев оценки. Проекты, набравшие наибольшее количество баллов, рекомендуются к финансированию и утверждаются Координационным комитетом проекта.

Заявки будут оцениваться по следующим критериям:

|  |  |
| --- | --- |
| Критерии оценки | Результат подсчета |
| Конкурентоспособность бизнеса и предпринимательский потенциал  Оценивается потенциал роста и масштабируемость бизнеса заявителя на международном рынке. При этом учитываются такие факторы, как уникальность продукции/услуг, конкурентные преимущества, размер и спрос целевого рынка, потенциал расширения рынка. | 30 |
| Возможность экспорта / наличие готовой к экспорАту продукции/услуг | 30 |
| Намерение и мотивация  Оценивается приверженность заявителя программе ускорения экспорта и его мотивация к достижению успеха на международных рынках. Обращается внимание на готовность компании инвестировать время, силы и ресурсы в расширение своего бизнеса в глобальном масштабе. | 20 |
| Инновации и адаптивность  При этом учитывается способность заявителя внедрять инновации и адаптировать свои продукты/услуги к потребностям и предпочтениям международных рынков. Оценивается опыт внедрения новых функций, технологий или бизнес-моделей, демонстрирующий способность компании сохранять лидерство на конкурентном мировом рынке. | 20 |
| Финансовая устойчивость  Оценивается финансовая устойчивость и жизнеспособность предприятия заявителя. При этом оцениваются такие факторы, как финансовая отчетность, прогноз движения денежных средств, возможность получения дополнительного финансирования в случае необходимости и общее финансовое состояние. | 20 |
| Социальная и экологическая ответственность  Оцениваются такие факторы, как этическая практика ведения бизнеса, инициативы в области устойчивого развития, соответствие международным стандартам и сертификации.  Учет гендерных аспектов и принципов ПЗП (приоритет отдается предприятиям, управляемым женщинами, или тем, которые влияют на жизнедеятельность уязвимых групп населения) | 20 |
| Всего | 140 |

# **Процесс реализации проекта. Мониторинг**

Бенефициары обязуются посещать все соответствующие мероприятия, организуемые проектом AdTrade, выделять время и ресурсы для освоения услуг, предоставляемых в рамках данной инициативы, и делиться своим опытом в результате полученной поддержки. Бенефициары будут содействовать проведению мониторинга на своих объектах командой проекта AdTrade и другими заинтересованными сторонами (аудиторской миссией, СМИ и т.д.). Вся информация, собранная в процессе мониторинга, предоставленная заявителем, подлежит неразглашению и конфиденциальности и будет использоваться исключительно для оценки результатов данной инициативы или в целях наглядности.