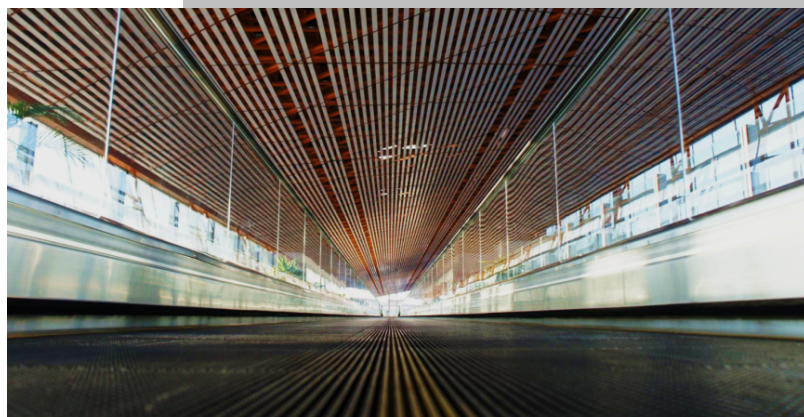




EXPERIENȚA ȘI PERSONALUL

Studiu: " Sectorul vitivinicol din Republica Moldova"

Client: Agenția de Investiții din Republica Moldova

Țara: REPUBLICA MOLDOVA

Persoana de contact:

Andrei Crigan

Partener "Gateway & Partners"
(Export Partners SRL)

Mob: +373 693 80 020

andrei.crigan@gatewaypartners.net

CUPRINS

DESCRIEREA ȘI EXPERIENȚA APLICANTULUI	3
DE CE SUNTEM CEA MAI BUNĂ FIRMĂ DE CONSULTANȚĂ PENTRU ACEASTĂ SARCINĂ?.....	4
DESCRIERE	6
EXPERIENȚA APLICANTULUI	7
PERSONALUL PROPUȘ/ ECHIPA PROIECTULUI	21

DESCRIEREA ȘI EXPERIENȚA APLICANTULUI

DE CE SUNTEM CEA MAI BUNĂ FIRMĂ DE CONSULTANȚĂ PENTRU ACEASTĂ SARCINĂ?

- Gateway & Partners este un jucător internațional cu peste 15+ ani de experiență internațională în domeniul consultanței pentru afaceri, cercetărilor B2B și B2C. Dispunem de 7 oficii permanente în regiune (printre care Rep. Moldova, România și Bulgaria/) și experiență în 47 de state pe 5 continente (din Mexic și până în China), oferind clienților noștri cele mai bune soluții integrate de Export Intelligence™ (atragera partenerilor la export), Marketing & Business intelligence (studii și cercetări ale pieței), Atragere de investiții, Educație și Instruiri în aceste domenii.
- Cunoaștem foarte bine mediul de afaceri local, în speță sectorul vitivinicol, având realizate proiecte strâns legate de domeniu cum ar fi Strategii de dezvoltare, Studii, Cărți Albe, Organizare de întâlniri de afaceri pentru vinificatori locali în străinătate etc. Detaliile proiectelor sunt trecute mai jos, în secțiunea „Experiența Aplicantului”.
- Avem una din cele mai calificate echipe pentru realizarea cercetărilor – în acest moment reunim 5 experți locali și un expert-cheie străin cu o experiență practică relevantă în domeniul studiilor și cercetărilor de peste 13 ani și alți peste 30 de consultanți în oficiile noastre din regiune, specializate în organizarea întâlnirilor de afaceri și studii de piață. Unul din membrii echipei de experți propuși pentru realizarea proiectului este doctor în economie, iar 2 experți dispun de certificări internaționale în domeniul comerțului de la London Institute of Trade. Experții-cheie sunt fluenți în Română, Rusă, Engleză, Letonă și Franceză, iar la nevoie vor fi cooptați și colegii noștri experți din oficiul din Sofia, Bulgaria, vorbitori nativi ai limbii bulgare (a se vedea CV-ul Hristinei Dimitrova).
- Metodologia testată de-a lungul experienței Gateway, în cei peste 15+ ani de activitate și în cele peste 2000 de proiecte realizate, are la bază combinarea cercetării secundare avansate cu colectarea calitativă a datelor primare, prin interviuri, discuții, focus-grupuri.
- Membrii echipei de proiect posedă abilități avansate de comunicare dezvoltate prin implementarea unui număr vast de proiect. Cu titlu de exemplu, compania Gateway & Partners realizează concomitent peste 100 de proiecte, iar săptămânal sunt efectuate peste 2,000 de apeluri telefonice, comunicând cu potențialii parteneri ai clienților săi – exportatori, furnizori, investitori, asociații, entități publice, agenții de dezvoltare.
- **Andrei CRIGAN, Liderul echipei de experți și Coordonatorul studiului** este ex-membru al Consiliului Economic de pe lângă Prim-ministrul Republicii Moldova și ex-Director General al Asociației Oamenilor de Afaceri din Moldova (AOAM). Expert cu o foarte bună cunoaștere a mediului de afaceri, a realizat și gestionat proiecte naționale și internaționale private și instituționale, având totodată o largă experiență în realizarea proiectelor sectoriale, în speță a domeniului vitivinicol. Andrei a coordonat realizarea următoarelor proiecte îndeaproape tangente cu tematica sarcinii propuse: *Liderul echipei de experți internaționali și naționali implicați în **Conducerea și organizarea procesului de planificare și elaborare a Strategiei „Wine of Moldova 2030”** (co-finanțat de USAID, 2018), Liderul echipei de experți naționali care au elaborat **Programul de Dezvoltare al***

Horticulturii din Rep. Moldova 2019-2025 (finanțat de USAID, 2018) Liderul echipei de experți naționali care au elaborat „**Studiul cuprinzător al tendințelor din industria vinicolă din Moldova în perioada 2008-2012**” (finanțat de USAID, 2013), care a constituit baza analitică pentru **crearea brandului Wine of Moldova**, Liderul echipei de experți naționali implicați în **Elaborarea unui studiu de fezabilitate privind Centrul de Excelență pentru viticultură și vinificație în cadrul CNVVC** (USAID, 2016), expert economic și financiar **Suport pentru ONVV în identificarea și cuantificarea constrângerilor existente în relaționarea dintre producătorii de vin și bănci în contextul embargoului din partea Federației Ruse** (USAID, 2014), Liderul echipei de experți internaționali și naționali care au elaborat „**Cartea albă pentru reforma cadrului normativ-regulatoriu al industriei turismului în Republica Moldova**” (USAID, 2017-2018).

- **Cornel COȘER, Expert documentare 1**, este Doctor în Economie, lector universitar, Consultant Certificat Internațional în Export (Institutul de Export din Londra), autorul următoarelor studii sectoriale tangente: **Programul de Dezvoltare al Horticulturii din Rep. Moldova 2019-2025** (finanțat de USAID, 2018), **"Situația capitalului privat al Republicii Moldova în perioada 2008-2015 și potențialul său de export"**, expert senior **Proiect Procesarea Producției Horticole** (inventarierea sectorului, identificarea potențialului investițional, Livada Moldovei, 2018-2019), expert cercetarea pieții în **procesul de elaborare a Strategiei „Wine of Moldova 2030”** (co-finanțat de USAID, 2018), expert cercetare și evaluare **Proiectul „Suport pentru eforturile Republicii Moldova de dezvoltare a comerțului extern”** (UNECE, 2016), team leader cercetare (MD) **Proiectul Transfrontalier “Promovarea producției sustenabile și implementarea bunelor practici în fermele de bovine din zona transfrontalieră România, Republica Moldova și Ucraina”** (UE, 2014-2015).
- **Viorel GARAZ, Expert documentare 2**, are o experiență de 7+ ani în sectorul vitivinicol, a activat în calitate de **Director al Asociației „Ghilda vinurilor moldovenesti”** (elaborarea studiilor de piață sectoriale, organizarea evenimentelor de promovare a vinurilor moldovenesti, atragerea fondurilor naționale și internaționale în implementarea proiectelor); expert marketing în **procesul de elaborare a Strategiei „Wine of Moldova 2030”** (co-finanțat de USAID, 2018); în prezent este **Expert Cercetări și Marketing în cadrul Oficiului Național al Viei și Vinului (ONVV)**, iar atribuțiile de bază constau în elaborarea studiilor de piață, administrarea campaniilor de promovare a vinurilor moldovenesti pe piețele strategice, dar și organizarea evenimentelor de promovare a vinurilor moldovenesti (B2B și B2C). Viorel dispune de calificări relevante în domeniul de formare (Wine and Spirit Education Trust).

DESCRIERE

Aplicantul la proiect – Gateway&Partners¹ - prin compania locală Export Partners SRL (Gateway&Partners Moldova) – este o companie internațională de consultanță în dezvoltarea exportului, a studiilor de piață și atragere a investițiilor. Cu o prezență în 7 țări din regiune (Letonia, Lituania, Estonia, **Republica Moldova**, Georgia, **România** și **Bulgaria**), Consultantul a reușit realizarea a peste 2000 de proiecte pentru mai mult de 1500 de clienți din 2004 încoace. Geografia proiectelor este una vastă, cuprinzând mai mult de 45 de țări, din America de Nord și până în Asia.

Constant, scorul de satisfacție al clienților Gateway & Partners este 8 din 10, iar 100% din clienți recomandă Consultantul pentru o eventuală colaborare. Prin oficiul local, Gateway are acces la informații și expertiză relevantă privind exportatorii. Cu o echipă internațională de peste 30 de consultanți și o rețea regională de experți asociați, Gateway & Partners oferă valoare adăugată prin soluțiile pe care le oferă – Market și Export Intelligence, Atragere de Investiții, standarde înalte de comunicare și brand puternic în sectorul corporativ și public, o vastă cunoaștere a culturii și practicilor de business din Europa, abilități apreciate în prospectarea și dezvoltarea piețelor.

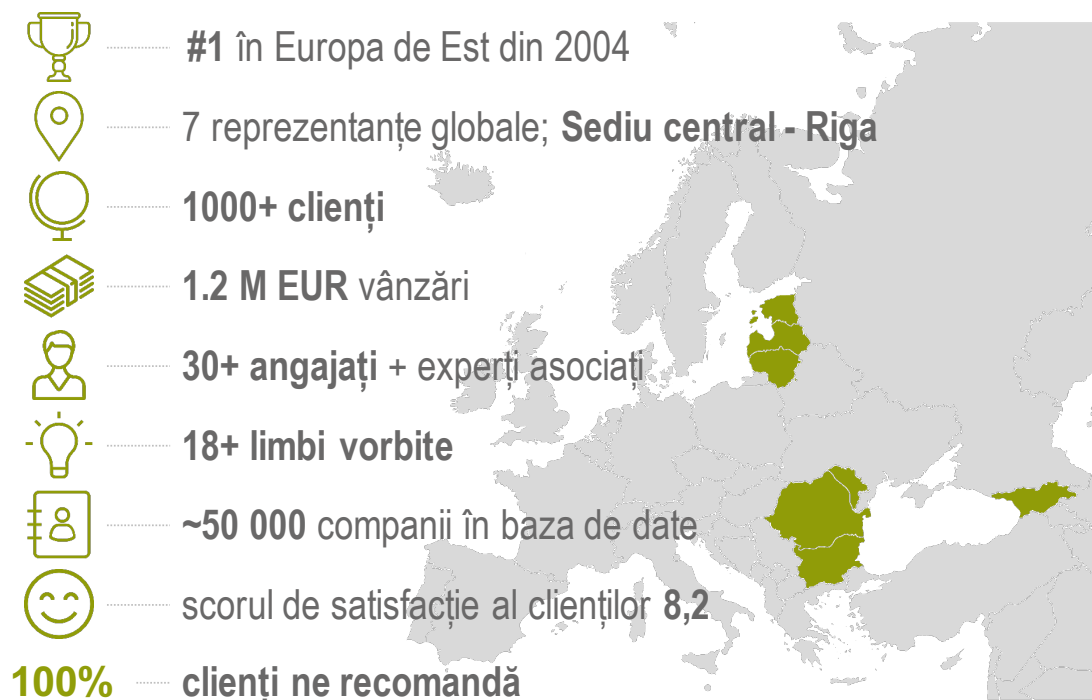
Gateway oferă soluții privind studierea piețelor, atragerea partenerilor la export și managementul procesului de export, atragerea investițiilor, precum și consultanță internațională în afaceri și instruirea privind organizarea procesului de export. Asistă companiile să stabilească parteneriate cu întreprinderile din Mexic și până în China, din Țările Scandinave până în Orient, Africa și Australia.

Gateway & Partners aduce valoare adăugată oferind următoarele soluții:

- **"ghișeu-unic" al soluțiilor rentabile de Market și Export Intelligence™** pe piețele din jurul Mării Baltice: Letonia, Lituania, Estonia, Norvegia, Suedia, Finlanda, Danemarca și Germania; Europa Centrală și de Est: Polonia, Franța, Republica Cehă, Regatul Unit, Olanda, Ucraina, Belarus, Rusia, Kazahstan, Moldova și alte piețe UE și CSI.
- **15+ ani de experiență** atât în incoming cât și outgoing proiecte de atragere a partenerilor comerciali, studii și cercetări de piață, de la proiecte mici până la proiecte de investiții mari.
- **Brand puternic și o bună reputație** în sectorul corporativ și public în țările baltice și în țările nordice, precum și în Rep. Moldova.
- **O vastă cunoaștere a culturii și a practicilor din Europa Nordică**, echipa Gateway & Partners lucrează zilnic cu clienți din țările nordice și nu numai.
- **Atenție sporită la comunicarea cu clienții** de la dezvoltarea cererii de ofertă până la execuție.
- **Servicii de înaltă calitate, cu accent pe detalii și punctualitate.** Oferim un

¹ <https://gatewaypartners.net>

plan de execuție pentru proiecte și expediem rapoarte intermediare privind rezultatele pe parcursul proiectelor.



Pe lângă expertiza B2B, experiența locală Gateway (prin compania Export Partners SRL) implică proiecte realizate atât pentru instituții publice (spre exemplu ODIMM, MIEPO) cât și pentru comunitățile de afaceri – detaliile referitoare la proiectele realizate se găsesc în secțiunea "Experiența Aplicantului".

EXPERIENȚA APLICANTULUI

De-a lungul anilor, Gateway & Partners a realizat proiecte pentru mai mult de 1 500 de clienți din diferite industrii, acordând suport în pătrunderea pe piețe noi și a lărgirea cunoștințelor lor prin educația de export. Clienții Gateway sunt companii mari și mici, locale și multinaționale, agenții de dezvoltare și organizații de dezvoltare internaționale care doresc să obțină succes dincolo de frontiere sau să înțeleagă mai bine piețele țintă.

- Enterprise Estonia
- Lithuanian Investment and Development Agency (Enterprise Lithuania)
- Innovation Norway in Norway
- Enterprise Ireland
- Banca Mondială
- Moldova Investment and Export Promotion Agency (MIEPO)
- Organizația pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii (ODIMM)
- Global Intelligence Alliance
- McKinsey & Company
- Canadean (UK)

Gateway este o firmă de clasă și cea mai bună companie de consultanță, care a câștigat un acord de colaborare în calitate de echipă de consultanți asociați cu "Innovation Norway" în Letonia.

Tiina Link, Innovation Norway

Gateway a fost un partener de încredere din regiune cu care am colaborat de peste trei ani în cercetarea continuă efectuată de către companiei Canadean a pieței băuturilor.

Ivan Kolarov, Canadean

Pe măsură ce am realizat că piața locală nu este suficientă pentru noi, am decis să ne extindem în străinătate. Cu sprijinul Gateway am introdus produsul nostru potențialilor parteneri din Suedia, Norvegia, Finlanda și Germania

Roman Klepikov, IPA

Cu ajutorul GatewayBaltic, ne-am întâlnit cu potențiali parteneri de afaceri în Danemarca, Germania, Norvegia și Suedia. Am început deja colaborarea cu unele companii.

Kristians Bredermanis, Brasa SRC

"Gateway ca partener de cooperare pentru Enterprise Estonia a fost extrem de precis și a realizat un efort substanțial și foarte calitativ. Ca dovadă a faptului că firmele de afaceri și-au exprimat un nivel înalt de satisfacție față de serviciu. Mulțumim din nou pentru întreaga echipă din partea EAS pentru munca și eforturile dvs.!"

Tiina Truuväart, Enterprise Estonia

CLIEŢI ŞI PARTENERI



Consultantul face dovada unei experiențe largi privind realizarea proiectelor de cercetare locale, regionale și internaționale, atât prin aplicarea studiului cantitativ, cât și calitativ. Câteva exemple relevante:

Proiect 1:

Client: Oficiul Național al Viei și Vinului (ONVV)

Persoana de contact: Andrian Digolean

Perioada: aprilie – iunie 2019

Geografia: Rep. Moldova

Dimensiunea proiectului: 30,000+ EUR

Subiectul: Servicii de organizare a unui eveniment B2B matchmaking în Bruxelles, Belgia

Descriere: organizarea întâlnirilor de afaceri (B2B matchmaking) pentru un grup de 10 companii de vinificație din RM cu importatori de vin din Belgia.

Activitățile proiectului au avut în vedere:

- identificarea locației (hotel în centrul orașului Bruxelles) și gestionarea aspectelor organizatorico-logistice;
- elaborarea profilului informațional (profil de export) pentru fiecare vinărie locală, cuprinzând descrierea companiei, portofoliul de vinuri, contacte, date de export etc.;

- identificarea și elaborarea unei liste cu potențiali parteneri (25-30 de companii importatoare de vin din Belgia) în concordanță cu următoarele criterii: scurtă descriere, managementul companiei, cifra de afaceri;
- furnizarea companiilor moldovenești a unui material informațional despre cum să se prezinte la evenimentul B2B din Belgia pentru a beneficia de un succes sporit de pe urma întâlnirilor;
- organizarea unui training livrat la locația evenimentului (Bruxelles) de către un expert cu experiență de minim 10 ani în comerțul vinului pe piața belgiană, în forma unei scurte sesiuni (briefing) de instruire (30-40 min) cu privire la evoluția și tendințele de consum a vinului pe piața Belgiei;
- furnizarea unui Plan de Întâlniri detaliat (Meeting Plan) între companiile vinicole și potențialii parteneri belgieni; planul a inclus și o analiză a pieței belgiene de vinuri;
- furnizarea după eveniment a unui Raport Final care a cuprins informații detaliate cât și rezultatele obținute în cadrul evenimentului desfășurat, precum și recomandări cu privire la următorii pași pentru a fi realizați în ideea unei dezvoltări durabile a exportului de vinuri al companiilor participante.

Proiect 2:

Client: Ministerul Agriculturii și Dezvoltării Regionale și Mediului, Proiectul APM USAID

Persoana de contact: Ina Butucel, Viorel Leahu

Perioada: octombrie 2018 – mai 2019

Geografia: Rep. Moldova

Dimensiunea proiectului: 7,000+ EUR

Subiectul: Servicii de coordonare și elaborare a Programului de Dezvoltare al Horticulturii din Rep. Moldova (2019-2025)

Descriere: Ministerul Agriculturii și Dezvoltării Regionale și Mediului (MADRM), ca autoritate centrală de elaborare a politicilor în sectorul agricol, a solicitat sprijinul USAID pentru elaborarea unui Program de dezvoltare a horticulturii din Moldova (HDPoM). HDPoM se presupune a fi un cadru politic coerent pentru sectorul horticola, care va include planificarea, implementarea și implicațiile bugetare / resurse pentru a atinge obiectivele de dezvoltare durabilă ale sectorului agricol din Moldova.

Activitățile proiectului au avut în vedere:

1. Organizarea Grupului de lucru, implicat în elaborarea și redactarea HDPoM;
2. Identificarea domeniilor și problemelor specifice care trebuie abordate de HDPoM;
3. Cartografierea și evaluarea cadrului instituțional și legal relevant pentru eventuala implementare a HDPoM;
4. Identificarea scopului și obiectivelor HDPoM;
5. Elaborarea unui prim proiect de HDPoM;
6. Elaborarea proiectului final al HDPoM, inclusiv planul de acțiune pentru implementarea acestuia;

7. Prezentarea publică a proiectului final al HDPM, inclusiv a planului de acțiune pentru implementarea acestuia.

Proiect 3:

Client: Proiectul de Competitivitate al USAID

Persoana de contact: Diana Lazăr

Perioada de timp: 2017 - 2018

Geografia de cercetare: Rep. Moldova

Subiectul cercetării: "Cartea albă pentru reforma cadrului normativ-regulatoriu al industriei turismului în Republica Moldova".

Descriere: 1. Analiza evoluției și a situației pieței prin metoda statistică și sociologică (interviuri); 2. Analiza strategiei, politicilor și legislației naționale în domeniul turismului. Realizarea unei comparații cu experiența internațională; 3. Identificarea obiectivelor, oportunităților și viziunilor pentru dezvoltarea turismului intern și rural în RM ca un efort comun între sectorul privat și autoritățile publice, ținând seama de tendințele și cerințele internaționale ale mediului concurențial; 4. formularea de propuneri consecvente de modificare a cadrului normativ și normativ național în conformitate cu viziunea de dezvoltare și obiectivele identificate; 5. Consultări (de exemplu, corespondență, întâlniri, sesiuni de focus grupuri) cu părțile interesate atât din sectorul privat (de exemplu, asociații turistice, unități de cazare, agenții de turism, ghiduri turistice, vinării, meșteșugari, Agenția Republicii Moldova, Ministerul Agriculturii, Dezvoltării Regionale și Mediului, Ministerul Economiei, Comisia parlamentară pentru administrație publică, dezvoltare regională, mediu și schimbări climatice etc.); 6. Prezentarea publică a studiului.

Proiect 4:

Client: GIZ/Ministerul Economiei și Infrastructurii al Republicii Moldova

Persoana de contact: Olesea Ghedrovici

Perioada: 2019

Geografia: Rep. Moldova

Subiectul: SNAIPE (Strategia Națională de Atragere a Investițiilor și Promovare a Exporturilor), Evaluarea prioritizării exportului și atragerii de investiții în Republica Moldova

Descriere:

Pentru a atinge obiectivele studiului, Gateway a realizat identificarea și prioritizarea piețelor-țintă pentru promovarea exporturilor și atragerea investițiilor, precum și identificarea produselor cu potențial de export pe piețele-țintă. Totodată, Consultantul a elaborat recomandări referitor la abordarea parteneriatelor cu țările-țintă, cât și profile de țări (cu componenta de potențial a exportului și atragere a investițiilor) pentru locațiile în care Republica Moldova are delegați atașați economici.

Proiect 5:

Client: AFC/Proiectul Livada Moldovei

Persoana de contact: Christoph Arndt

Perioada: noiembrie 2018-prezent

Geografia: Rep. Moldova

Dimensiunea proiectului: 7,000+ EUR

Subiectul: Studiu privind Evaluarea Sectorului de Procesare Horticola

Descriere: efortul de elaborare a studiului a implicat următoarele:

- analiza problematicei valorificării potențialului horticola din perspectiva păstrării și procesării producției;
- evaluarea sectorului – capacități de producere, balanța alimentară;
- inventarierea entităților pe fiecare lanț valoric al procesării horticoale (lanțul frigului, maparea depozitelor frigorifice, producerea conservelor și sucurilor, uscare, congelare, congelare rapidă);
- identificarea potențialului din perspectiva produselor și a geografiei (raioane);
- oportunități de potențial și investiționale;
- perspectiva sarcinii, asigurarea durabilității;
- prezentarea studiului în cadrul a 5 mese rotunde.

Proiect 6:

Client: Proiectul de vizibilitate al DCFTA al UE/Agencia de Investiții a Republicii Moldova

Persoana de contact: Raluca Costache/Rodica Verbeniuc

Perioada: aprilie-iunie 2019

Geografia: Rep. Moldova

Dimensiunea proiectului: 4,000+ EUR

Subiectul: Studii privind potențialul de export în contextul organizării a 3 evenimente Export Morning (Exportul de Dimineață) cu tematica România, Polonia și Bulgaria

Descriere: eveniment în format Export Morning de informare despre piețe-țintă (România, Polonia și Bulgaria) – prezentarea potențialului de export pe piețele respective și antrenarea speakerilor familiarizați cu exportul pe fiecare piață, discuțiilor pe aspecte practice privind dezvoltarea exportului.

Cercetarea fiecărei piețe (România, Polonia, Bulgaria) a abordat următoarele:

- profilul de țară;
- importurile țării, precum și produsele moldovenești exportate pe piața respectivă;
- instrumentele de analiză privind exportul (portaluri, surse);
- potențialul de export al produselor moldovenești pe piața respectivă;
- profilul consumatorului din țările date;
- canalele de vânzare;
- descrierea retail-ului;
- descrierea entităților de distribuție;
- procesul și procedurile de export;
- naționalitățile (români, polonezi, bulgari) ca parteneri de afaceri;
- portaluri cu expoziții/târguri în piețele-țintă.

Proiect 7:

Client: GIZ/Ministerul Afacerilor Externe și Integrării Europene al Republicii Moldova

Persoana de contact: Andrian Gavriluță

Perioada: noiembrie 2018 – aprilie 2019

Geografia: Rep. Moldova

Dimensiunea proiectului: 11,000+ EUR

Subiectul: Elaborarea metodologiei de distribuire a atașărilor economice în misiunile diplomatice ale Republicii Moldova

Descriere:

Studiul a acoperit următoarele:

- practica curentă de distribuire a atașărilor economice;
- activitatea atașărilor economice ai RM, profil și evidența evaluării;
- factori de potențial în distribuirea geografică a atașărilor economice;
- bune practici internaționale – modele durabile de diplomatie economică;
- identificarea a top 35 de țări cu potențial pentru plasarea birourilor comercial-economice ale RM peste hotare;
- părțile implicate (stakeholders) în implementarea metodologiei de distribuire a atașărilor economice, descrierea responsabilităților și perspectiva conlucrării acestora;
- argumentarea asigurării unui ciclu diplomatic închis, perspectiva sarcinii și rolul diplomatiei economice.

Proiect 8:

Client: Fundația Est-Europeană Moldova

Persoana de contact: Dorina Andreev

Perioada: 2018-2020

Geografia: Rep. Moldova

Dimensiunea proiectului: 150,000+ EUR

Subiectul: "Consolidarea capacităților de afaceri din 15 societăți sociale, 10 fonduri de antreprenoriat conduse de tineret, 6 centre de afaceri și 5 modele de învățare de-a lungul vieții".

Descriere:

Pentru a atinge obiectivele misiunii, Gateway, în parteneriat cu Business Development Capital, oferă servicii de dezvoltare a afacerilor personalizate pentru toate grupurile de beneficiari. Serviciile de dezvoltare a afacerii includ instruire, consultanță și îndrumare în domenii cum ar fi managementul intern, aspectele juridice ale afacerilor, analiza pieței și cercetarea, evaluarea disponibilității la export etc.

Proiect 9:

Client: Organizația pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii (ODIMM)

Persoana de contact: Petru Gurgurov

Perioada: Februarie – Aprilie, 2019

Project geography: Rep. Moldova, Regiunea de Sud

Dimensiunea proiectului: 4,000+ EUR

Subiectul: "Instruirea furnizorilor de suport pentru antreprenoriat la incubatoarele de afaceri din Leova, Cahul, Cimislia, Stefan-Voda"

Descriere:

Pentru a atinge obiectivele misiunii, Gateway a livrat două module de instruire în fiecare Incubator de Afaceri cu următoarele subiecte:

Modulul 1: Îmbunătățirea competitivității serviciilor de asistență pentru afaceri

Obiectivele modulului: dezvoltarea și consolidarea serviciilor de suport antreprenorial oferite beneficiarilor.

Subiecte principale abordate:

- Nevoia de îmbunătățire a calității activității serviciilor de consultanță în afaceri;
- Tehnici și metode de colaborare reușită între consultant și beneficiarul serviciilor de suport antreprenorial;
- Instrumente de dezvoltare pentru furnizorii de servicii de afaceri;
- Crearea instrumentelor de instruire și altor instrumente online;
- Etapele sesiunilor de instruire și mentorat, precum și avantajele acestora.

Modulul 2: Dezvoltarea operațională și rentabilitatea afacerii

Obiectivele modulului: însușirea metodelor pentru dezvoltarea abilităților antreprenoriale prin dezvoltarea unui mod de gândire și acțiune antreprenoriale.

Subiecte principale abordate:

- Dezvoltarea operațională și creșterea profitabilității afacerii;
- Drepturile de proprietate intelectuală și drepturile de autor și gestionarea beneficiului care decurge din aceste drepturi;
- Principii generale aplicabile sistemului de management al calității;
- Importanța certificării ISO, obținerea certificatelor de acreditare ISO 14000, 17000, 26000.

Proiect 10:

Client: Proiectul de Ameliorare al Competitivității al Bancii Mondiale PAC II

Persoana de contact: Aureliu Casian

Perioada de timp: 2017 - 2018

Geografia de cercetare: Rep. Moldova

Dimensiunea proiectului: 80,000 USD

Subiectul cercetării: "Focus Grupuri cu exportatori pentru elaborarea programului de formare personalizat pentru exportatori și implementarea conceptului de formare a

formatorilor pentru personalul ODIMM ¹²

Descriere:

Pentru a atinge obiectivele misiunii, Gateway a implementat următoarele sarcini:

1. A dezvoltat metodologia de conducere a focus grupurilor cu companii exportatoare, concentrându-se asupra problemelor cu care se confruntă companiile exportatoare atunci când exportă din Moldova (de la accesul la finanțare, proceduri, costuri administrative, corupție etc.) (disponibilitatea informațiilor, sprijin financiar etc.), și a elaborat un raport metodologic care descrie abordarea și procedurile care trebuie aplicate;
2. A elaborat chestionarul și a instrucțiunilor metodologice pentru participanți care au fost aplicate în timpul focus grupurilor;
3. A pregătit și desfășurat o sesiuni de formare a personalului ODIMM, cu privire la modalitatea de aplicare eficientă a metodologiei și desfășurarea unui focus grup;
4. A propus ODIMM o listă lungă de peste 100 de exportatori și peste 30 de potențiali exportatori, din care ODIMM selecta în prealabil 60 de exportatori și 25 de potențiali exportatori pe care ia invitat la focus grupuri;
5. A realizat șase focus grupuri cu un număr total de 35 (treizeci și cinci) de exportatori (cu o prezență de 4-10 participanți pe grup), dintre care trei focus grupuri s-au desfășurat în regiuni ancorate la Incubatoarele de Afaceri selectate și trei la biroul central ODIMM;
6. A realizat două grupuri de focus cu un număr total de 18 (optsprezece) de potențiali exportatori (9 participanți per grup) pentru a identifica aspecte specifice pe care le consideră în cazul în care vor exporta și intra pe piețe noi;
7. Bazându-se pe focus grupuri, a elaborat rapoartele de analiză a rezultatelor, cu prezentarea principalelor recomandări și concluzii către ODIMM cu privire la problemele pe care exportatorii și potențialii exportatori le întâmpină în momentul exportului și intrării pe noi piețe, precum și subiectele identificate pentru dezvoltarea programului de formare adaptat;
8. Pe baza rezultatelor raportului analitic și a evaluării nevoilor, a elaborat un program de formare adaptat pe bază de module pentru exportatori (programul de pregătire pentru export) pentru a răspunde nevoilor de export. Materialele de formare includ, printre altele, curriculumul de formare, materialele de formare, studiile de caz etc. ;
9. A pregătit și livrat programul de instruire a formatorilor pentru un grup de 12 (doisprezece) persoane selectate dintre personalul ODIMM și Incubatoarelor de Afaceri;

² <https://www.odimm.md/ro/noutati/comunicate-presa/item/588-reprezentan%C8%9Bii-odimm-preiau-experien%C8%9Ba-interna%C8%9Bional%C4%83-%C3%AEn-sprrijinirea-companiilor-cu-poten%C8%9Bial-de-cre%C8%99tere-orientate-c%C4%83tre-export.html>

10. A realizat Coaching-ul personalului selectat al ODIMM și Incubatoarelor de Afaceri în timpul livrării a 2 (două) focus grupuri suplimentare cu publicul țintă. După fiecare sesiune, au fost evaluate performanțele personalului, Consultanții au furnizat un rezumat cu principalele constatări, concluzii și acțiuni de urmărire care vor fi întreprinse de formatorii ODIMM și Incubatoarelor de Afaceri;
11. A realizat Coaching-ul personalului selectat al ODIMM și Incubatoarelor de Afaceri în timpul livrării independente a 2 (două) sesiuni de instruire cu exportatorii. După fiecare sesiune, consultanții au evaluat performanța formatorilor, au realizat un rezumat cu principalele constatări, concluzii și acțiuni ulterioare care vor fi întreprinse de formatorii ODIMM și Incubatoarelor de Afaceri.

Proiect 11:

Client: Delegația Uniunii Europene în Republica Moldova/PG International

Persoana de contact: Raluca Costache

Perioada de timp: Mai – Dec 2018

Geografia de cercetare: Rep. Moldova

Descriere: Vizibilitate și comunicare pentru acțiunile legate de implementarea AA / DCFTA în cadrul programelor de asistență finanțate de UE.

Pregătirea conținutului unui ghid pentru companiile moldovenești "Ghid privind exportul către țările UE" care descrie în termeni ușor de înțeles pașii necesari pentru pregătirea și dezvoltarea exporturilor către țările UE, în special în contextul ZLSAC și informații despre modul în care întreprinderile pot opera în UE, perspectivele pieței, găsirea și negocierea cu partenerii, pregătirea contractelor, legislația comercială / preferințele UE, participarea la târguri / expoziții internaționale și surse pentru informații și sprijin suplimentar. Participarea la 11 evenimente în teritoriu care prezintă ghidul pentru afacerile locale, răspunzând la întrebările antreprenorilor locali și făcând un curs de instruire (3 ore) pentru întreprinderile locale cu privire la acțiunile necesare pregătirii pentru export și participării la pregătirea unui scurt video (estimat la 7 minute).

Proiect 12:

Client: Confidențial

Persoana de contact: Confidențial

Perioada de timp: 2018 aprilie - prezent

Geografia de cercetare: Letonia, primele 3 mari orașe - Riga, Daugavpils și Liepaja

Dimensiunea cercetării: 25,000 EUR

Subiectul cercetării: identificarea locurilor comerciale și analiza sortimentului de performanță a băuturilor.

Metodologie:

În timpul proiectului, intervievatorii se plimbă prin toate străzile din cele mai mari 3 orașe din Letonia și identifică toate punctele de vânzare unde sunt vândute băuturi (alcoolice și

nealcoolice). În fiecare al treilea magazin se analizează vânzarea produselor de băuturi și plasamentul acestora, indicând prețul produselor și solicitând nivelul cererii. Este de așteptat să se identifice aproape 5 000 de locuri de vânzare și să se efectueze mai mult de 1600 de interviuri cu scopul de a înțelege potențialul pieței, poziționarea punctelor de vânzare și prioritizarea acestora pe baza băuturilor vândute. Este important să se ofere o identificare de 100% a punctelor de comerț.

Proiect 13:

Client: Globaldata (cunoscut anterior ca Canadean)

Clienții finali ai cercetării sunt jucătorii globali în industria băuturilor.

Persoana de contact: Jean Pattison, jean.pattison@globaldata.com

Perioada de timp: 2010 - prezent

Geografia de cercetare: Letonia, Lituania, Estonia din 2010 și Ucraina din 2018

Dimensiunea cercetării: aproximativ 30,000 EUR pe an

Subiectul cercetării:

Analiza pieței băuturilor pe bază continuă, cu analiza performanțelor pieței, a canalelor de distribuție, precum și din perspectiva ambalării, analizând tendințele actuale, precum și pe termen lung (prognoza de 5 ani).

Dezvoltarea industriei este urmărită pe o bază trimestrială, cu o perspectivă extinsă asupra concentrării anuale. Industria include: băuturi nealcoolice (apă ambalată, apă îmbogățită, apă aromatizată, carbonați, sucuri, nectar, băuturi energizante, băuturi sportive); băuturi alcoolice (bere, cidru, vin, băuturi alcoolice aromate etc.); băuturi lactate (lapte, lapte fermentat, lapte aromat) și băuturi calde (ceai fierbinte și cafea fierbinte).

Metodologie:

Stabilirea cooperării cu producătorii de băuturi pentru a face schimb de date individuale și pentru a oferi perspective asupra imaginii generale a pieței. Metodologia include urmărirea îndeaproape a diverselor canale de vânzări, axându-se pe dezvoltarea comerțului cu amănuntul - comerțul electronic modern, convențional și tradițional, precum și pe canalele HoReCa, pentru a distinge strategia de vânzări între diferitele canale de vânzări și dezvoltarea acestora. În plus, performanța dezvoltării canalelor de vânzare va fi combinată cu dezvoltarea vânzărilor din sectorul băuturilor.

Actualizarea situației din sectorul băuturilor este actualizată trimestrial, prin analiza extinsă a nivelului anual. Acesta include o imagine generală a pieței, schimbări în legislație, preferințe ale consumatorilor, perspective în canalele comerciale, analiza prețurilor produselor și performanța generală a pieței băuturilor.

Proiect 14:

Client: Asociația Oamenilor de Afaceri din Moldova (AOAM)

Persoana de contact: Alexandru Baltag

Perioada de timp: 2016 - 2017

Geografia de cercetare: Rep. Moldova

Dimensiunea proiectului: 50,000 EUR/ediție, în total 2 ediții

Subiectul cercetării: capitalul privat local – tendințe și context.

Descriere:

Elaborarea primului studiu de acest fel "Situația capitalului privat al Republicii Moldova în perioada 2008-2015 și potențialul său de export", inclusiv analiza indicatorilor-cheie, distribuția pe sectoare și regiuni, analiza principalilor actori și a exportatorilor de top. Sprijinirea organizației, în parteneriat cu MIEPO, a unei mari conferințe de afaceri ca fiind unul dintre evenimentele-cheie din Săptămâna de Business Moldova 2016 cu prezentarea rezultatelor studiului și organizarea unui sondaj mobil on-line în public cu privire la așteptările oamenilor de afaceri legate de vânzări, angajarea salariaților, investițiile și tendințele exporturilor.

Participarea la eveniment a inclus participarea a peste 700 de reprezentanți ai IMM-urilor din Moldova și ai marilor companii reprezentând toate sectoarele economiei, oficiali guvernamentali și instituțiilor publice. Evenimentul a inclus, de asemenea, un masterclass de 2 ore pe tema Managementul procesului de export, la care au participat reprezentanți ai circa 200 de companii producătoare și exportatoare din Moldova.

Proiect 15:

Client: MIEPO, Organizație publică.

Perioada de timp: 2014 - 2015

Geografia de cercetare: Rep. Moldova

Subiectul cercetării: Dezvoltarea strategiei de export naționale și instituționale a MIEPO

Metodologie:

- Analiza datelor interne de export ale Republicii Moldova, principalele țări partenere și evoluțiile istorice recente;
- Interviu cu companii, organizații de stat, asociații și organizații donatoare din Moldova;
- Evaluarea exportatorului actual prin chestionare și revizuirea instrumentelor de marketing B2B și B2C.

Rezultat:

- Privire de ansamblu asupra situației curente a exporturilor din Moldova și determinării sectoarelor principale orientate spre export;
- Prioritățile pieței de export pentru principalele produse de export;
- Recomandări privind cele mai eficiente activități ce urmează să fie implementate de MIEPO pentru a diversifica și spori exporturile Moldovei.

Proiect 16:

Client: Agenția de Investiții și Dezvoltare din Letonia

Perioada de timp: august - decembrie 2015

Dimensiunea cercetării: 129,000 EUR

Geografia de cercetare: Letonia, Kazakhstan, Azerbaidjan, China, Emiratele Arabe Unite

Subiectul cercetării: studiul industriei de lactate în Kazakhstan, Azerbaidjan, China și Emiratele Arabe Unite și a potențialul său pentru industria de produse lactate din Letonia

Metodologie:

Pe parcursul proiectului se realizează pe piețele țintă analiza celor 6 segmente de produse lactate (lapte, unt, brânză, lapte praf, zer și înghețată) pentru a înțelege potențialul de piață al producătorilor de produse lactate din Letonia și al produselor specifice

segmentului. Analiza potențialului pieței s-a bazat pe analiza datelor privind comerțul importurilor și exporturilor pe segmente de produse, analiza producătorilor locali, prețul și vânzările de produse, indicațiile nivelului prețurilor pe piață precum și volumul segmentului de lactate și divizarea valorică în baza canalelor comerciale: comerțul tradițional, HoReCa și comerțul modern, cunoștințe despre obiceiurile și preferințele consumatorilor, analizând, de asemenea, piața de retail și caracteristicile acesteia, oferind lista potențialilor parteneri din țările respective. Scopul a fost de a oferi evaluarea potențialului de produse lactate din Letonia pe piețele țintă, cu informații despre volumul, nivelul prețurilor, spațiul la raft și potențialul de vânzări.

Proiect 17:

Client: Confidențial, investitor străin în domeniul comerțului.

Persoana de contact: Confidențial

Perioada de timp: 2009 - 2015

Geografia de cercetare: Rep. Moldova

Dimensiunea cercetării: 30,000 EUR/anual

Subiectul cercetării: Servicii informațional - consultative de sporire a competitivității Clientului

Metodologie:

Sinteze analitice periodice (lunar/trimestrial/anual) și informații operative privind evoluția mediului concurențial din Republica Moldova, în care activează Clientul inclusiv: informații privind apariția noilor operatori și/sau consolidarea operatorilor existenți ce prestează servicii identice sau similare (fuziuni, achiziții, parteneriate, etc.); informații privind evoluția ofertelor, produselor/serviciilor de bază, oferite de către competitorii direcți și/ori indirecti.

Suportului informațional-consultativ necesar elaborării (ajustării) strategiei de dezvoltare prin optica consolidării poziției Clientului în sectorul de comerț, în baza studierii mediului de activitate, modelării evoluției acestuia în perspectivă medie și lungă, identificării resurselor necesare, tacticilor și instrumentarului adecvat de implementare.

Realizarea studiilor/cercetărilor, inclusiv: studii de integritate & bonitate asupra: potențialilor clienți (debitori) importanți; potențialilor contra-agenți/parteneri comerciali;

Investigații /Analize de marketing (prin metoda de sondaj și/ori „Focus Group”), inclusiv: de stabilire a nivelului de „satisfacție” a clienților existenți (corporativi și individuali); de identificare a cerințelor clienților potențiali (corporativi și individuali); de „măsurare” a notorietății & imaginii;

Cercetări/Studii sectoriale (de conjunctură) cantitative și/ori calitative cu diferit nivel de complexitate, inclusiv: de evaluare a capacității actuale și perspectivelor de evoluție a pieții-țintă; de stabilire a structurii pieții-țintă după (i) operatori, (ii) canalele de distribuție, etc.; de segmentare a pieței-țintă; de stabilire și evaluare a altor elemente de conjunctură, necesare deciziilor de marketing.

Pentru a colecta date relevante și complete Aplicantul apelează la combinarea cercetării pe bază de date secundare cu interviuarea entităților/persoanelor responsabile implicate în studiu. Interviurile B2B sunt utilizate de către Gateway într-o largă varietate de proiecte, reprezentative fiind și câteva exemple a unor proiecte instituționale:

Client	Perioada	Sector	Descrierea proiectului
ODIMM/Banca Mondială	2017-2018	Agenție publică	400 de întreprinzători intervievați în proiect și 8 focus grupuri cu aproximativ 80 de exportatori
Enterprise Georgia	2015-2018	Sector asociativ – vin, legume, fructe, condimente	Identificarea partenerilor de export în Țările Baltice și Polonia. Peste 870 de interviuri B2B efectuate
Enterprise Lithuania	2015-2017	Agenție publică	Vizite comerciale ale producătorilor lituanieni din industria lemnului în Suedia. Peste 250 de interviuri B2B efectuate
Agenția Coreeană de Comerț și Investiții (KOTRA)	2015-2017	Agenție publică	Prospectarea piețelor Țărilor Baltice. Peste 250 de interviuri B2B efectuate

PERSONALUL PROPUȘ/ ECHIPA PROIECTULUI

Grupul de lucru este unul specializat în subiectele de interes pentru Client (Agenția de Investiții). Membrii echipei formate din 4 experți locali și un expert-cheie străin dau dovadă de cunoștințele și experiența necesare în realizarea studiilor de piață utilizând cercetarea primară și secundară. Calificarea cumulativă a echipei de proiect demonstrează calitățile necesare pentru acoperirea în întregime a solicitărilor Clientului în materie de analiză cantitativă și calitativă. Experții listați mai jos au o experiență largă în colaborarea cu mediul de afaceri, atragerea investițiilor străine, prospectarea pieței locale și regionale, elaborarea studiilor de piață inclusiv cu focusare pe dezvoltarea sectorială.

Andrei CRIGAN – Coordonator studiu, team leader

Este ex-membru al **Consiliului Economic de pe lângă Prim-ministrul Republicii Moldova** și ex-Director General al Asociației Oamenilor de Afaceri din Moldova (AOAM).

Expert cu o foarte bună cunoaștere a mediului de afaceri, a realizat și gestionat proiecte naționale și internaționale private și instituționale, având totodată o largă experiență în realizarea proiectelor sectoriale, **în speță a domeniului vitivinicol**. Andrei a coordonat realizarea următoarelor proiecte îndeaproape tangente cu tematica sarcinii propuse:

- **Liderul echipei** de experți internaționali și naționali implicați în **Conducerea și organizarea procesului de planificare și elaborare a Strategiei „Wine of Moldova 2030”** (co-finanțat de USAID, 2018),
- Liderul echipei de experți naționali care au elaborat **Programul de Dezvoltare al Horticulturii din Rep. Moldova 2019-2025** (finanțat de USAID, 2018)
- **Liderul echipei** de experți naționali care au elaborat **„Studiul cuprinzător al tendințelor din industria vinicolă din Moldova în perioada 2008-2012”** (finanțat de USAID, 2013), care a constituit baza analitică pentru **crearea brandului Wine of Moldova**,
- **Liderul echipei** de experți naționali implicați în **Elaborarea unui studiu de fezabilitate privind Centrul de Excelență pentru viticultură și vinificație în cadrul CNVVC** (USAID, 2016),
- Expert economic și financiar **Suport pentru ONVV în identificarea și cuantificarea constrângerilor existente în relaționarea dintre producătorii de vin și bănci în contextul embargoului din partea Federației Ruse** (USAID, 2014),
- **Liderul echipei** de experți internaționali și naționali care au elaborat **„Cartea albă pentru reforma cadrului normativ-regulatoriu al industriei turismului în Republica Moldova”** (USAID, 2017-2018).

Andrei are peste 13 ani de experiență în consultanță în afaceri, a consiliat cei mai mari investitori străini, companii de top, asociații de afaceri și organizații internaționale de dezvoltare prezente în Rep. Moldova, în domenii precum: Elaborarea strategiilor de

dezvoltare și a planurilor de afaceri; Cercetări de piață și analize sectoriale; Analize de impact; Analiză de afaceri, planificare și gestiune financiară; Dezvoltare de start-up-uri; Dezvoltarea afacerilor și advocacy, restructurarea și reorganizarea întreprinderilor; Atragerea de fonduri și proiecte de finanțare; Fuziuni și achiziții; Evaluarea și evaluarea afacerilor; Evaluarea și managementul riscului afacerilor; Planificarea, managementul, monitorizarea și evaluarea proiectelor. Experiența sectorială acoperă sectoarele financiare și de investiții, sectorul IT și comunicații, industria agrobusinessului și industria de producție, petrol și gaze, imobiliare, comerț și logistică, mass-media, sectorul medical și altele. Activitatea anterioară pentru programe majore multilaterale și bilaterale de sprijinire a dezvoltării. Experiență vastă în colaborarea cu o serie de organizații internaționale prezente în Republica Moldova, în special Banca Mondială, BERD, USAID, GIZ, Delegația UE, PNUD, IFAD, SIDA, OCDE și Fundația Soros.

Andrei este Coach, Profesor, Trainer și Speaker de Leadership, Certificat Internațional de The John MAXWELL Team.

Experiență profesională:

- 2018 – prezent Gateway & Partners România, Partener
- 2017 – prezent Gateway & Partners Moldova, Partener
- 2015-2017 Asociația Oamenilor de Afaceri din Moldova (AOAM), Director General
- 2013 - 2015 Business Intelligent Services, membru al Grupului BIS, director executiv
- 2013 - 2015 ONG Promo-Terra, Centrul de Dezvoltare Economică Rurală, Președinte al Consiliului de Administrație, Director de Proiect și Lider de echipă
- 2007 - 2014 BIS-Capital Investment House, director executiv și șef departament de Corporate Finance
- 2007 - 2013 BIS Credit Info, director executiv
- 2006 - 2009 Business Intelligent Services, consultant în afaceri

Proiecte recente:

- 2018-2019 – Programul de Dezvoltare al Sectorului Horticol din Moldova (2019-2025), lider de echipă, Proiectul Agricultură Performantă în Moldova.
- 2018 - Proiectul de Vizibilitate și Comunicare al UE privind DCFTA. Expert ghid export în UE, trainer export în UE.
- decembrie 2017 - aprilie 2018 Proiect al Băncii Mondiale "Focus Grupuri cu exportatorii pentru elaborarea programului de formare personalizat pentru exportatori și implementarea conceptului de formare a formatorilor pentru personalul ODIMM", lider de echipă

- 2017 - prezent Proiectul Competitivitate USAID CE-WIN, liderul echipei de bază, expert și co-autor al Cărții Albe pentru Reforma Sectorului Turismului
- 2017 - prezent Proiectul Competitivitate USAID CE-WIN / Oficiul Național al Viei și Vinului din Moldova, liderul echipei de bază și expert în planificarea strategică pentru elaborarea Strategiei Vinului din Moldova 2030
- 2016-2017 Asociația Oamenilor de Afaceri din Moldova (AOAM), Proiect de cercetare "Situția capitalului privat al Republicii Moldova în perioada 2008-2015 și potențialul său de export", analiza indicatorilor-cheie, distribuția pe sectoare și regiuni, analiza principalilor actori și a exportatorilor de top, lider de echipă
- 2016-2017 Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare, Consultant și Trainer Național pentru a oferi sprijin pentru consolidarea capacităților Comitetului Executiv al UTA Găgăuzia privind accesarea de fonduri pentru operaționalizarea Strategiei Naționale de Agricultură și Dezvoltare Rurală
- 2015-2017 Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare, Expert și Trainer în Planificare Strategică pentru Cooperare și sprijin de dezvoltare organizațională pentru Asociațiile de Afaceri (BA) de pe ambele maluri ale Nistrului

Andrei Crigan va exercita următoarele atribuții în cadrul proiectului:

- menținerea legăturii cu achizitorul;
- coordonarea activității de elaborare a studiului;
- elaborarea studiului final;
- realizarea Cărții Albe și traducerea acesteia;
- asigurarea realizării sarcinilor în termenii indicați.

Zanda VIPULE – Coordonator internațional în cercetare, Riga (Letonia)

Zanda Vipule lucrează în cadrul Gateway & Partners din 2010 și este responsabilă de componenta Market Intelligence (Cercetarea Pieței) la nivelul întregului grup Gateway&Partners (7 oficii în 7 țări). Zanda aplică o imagine de ansamblu strategică a proiectelor și se asigură că cercetarea care trebuie realizată este ușor de înțeles, structurată și răspunde în mod corespunzător scopului cercetărilor. Zanda a lucrat cu diverse tipuri de analize pentru a oferi cele mai bune rezultate de calitate pentru fiecare client.

Zanda posedă, de asemenea, abilitățile excelente de comunicare, care contribuie la realizarea proiectelor de identificare a partenerilor, precum și la coordonarea eficientă și calitativă a procesului. Zanda își structurează excelent activitatea, organizează în mod eficient calendarul activităților, atât pentru oficiul local din Riga cât și pentru companiile-filiale internaționale. Zanda sprijină dezvoltarea exporturilor și atragerea investițiilor companiilor moldovenești prin asistarea zilnică a partenerilor de export, prin sprijin strategic și de execuție. Ea deține diplomă dublă în administrarea afacerilor de la

Copenhagen Business School din Danemarca și CEMS, programul de management internațional. În timpul studiilor de masterat, Zanda a locuit atât în Danemarca, cât și în Belgia. Zanda vorbește fluent engleză, letonă și rusă, are cunoștințe medii în daneză și franceză.

Zanda Vipule va exercita următoarele atribuții în cadrul proiectului:

- ghidarea colectării datelor și a aspectelor-cheie în realizarea studiului;
- coordonarea realizării Cărții Albe;
- asigurarea realizării sarcinilor în termenii indicați.

Cornel COȘER, Dr., Expert Documentare 1

Cornel COȘER, *Expert documentare 1*, este Doctor în Economie, lector universitar, Consultant Certificat Internațional în Export (Institutul de Export din Londra), autorul următoarelor studii sectoriale tangente: ***"Situția capitalului privat al Republicii Moldova în perioada 2008-2015 și potențialul său de export"***, expert cercetarea pieții în ***procesul de elaborare a Strategiei „Wine of Moldova 2030"*** (co-finanțat de USAID, 2018), ***expert senior Proiect Procesarea Producției Horticole*** (inventarierea sectorului, identificarea potențialului investițional, Livada Moldovei, 2018-2019), ***expert cercetare și evaluare Proiectul „Suport pentru eforturile Republicii Moldova de dezvoltare a comerțului extern"*** (UNECE, 2016), ***team leader cercetare (MD) Proiectul Transfrontalier „Promovarea producției sustenabile și implementarea bunelor practici în fermele de bovine din zona transfrontalieră România, Republica Moldova și Ucraina"*** (UE, 2014-2015).

Peste 10 ani de experiență de cercetare și dezvoltare în proiecte complexe cu o abordare strategică. Are o vastă experiență în dezvoltarea comerțului și competitivitate, accesul pe piață și inteligența exportului, fiind implicat în colaborarea cu entități publice și private locale, companii internaționale și parteneri de dezvoltare precum UNECE, UE, FAO, Banca Mondială.

Experiență profesională:

- 2018 - prezent CEO, Partener, Gateway & Partners România
- 2017 - prezent CEO, Partener, Gateway & Partners Moldova
- 2013 - 2014 Co-proprietar, Ideal Curat
- 2011 - prezent Research Executive, Pedersen & Partners
- 2010 - prezent Lector, Universitatea Agrară de Stat din Moldova
- 2009 - 2010 Monitorizarea mărfurilor, Metro Cash & Carry Moldova
- 2008 - 2009 Șef marketing, Centrul pentru studii universitare și studenți internaționali (SEUC)

Proiecte recente:

- 2017-2018 - Proiect al Băncii Mondiale "Focus grupuri cu exportatorii pentru elaborarea programului de formare personalizat pentru exportatori și implementarea conceptului de formare a formatorilor pentru personalul ODIMM", Beneficiar - "Organizația pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii" (ODIMM), coordonator și formator de export.
- 2016-2017 Asociația Oamenilor de Afaceri din Moldova (AOAM), Proiect de cercetare "Situația capitalului privat al Republicii Moldova în perioada 2008-2015 și potențialul său de export", analiza indicatorilor-cheie, distribuția pe sectoare și regiuni, analiza principalilor actori și a exportatorilor de top, expert economic, autor studiu
- iulie 2016 - decembrie 2016 Expert antreprenorial și comerț, Asociația Oamenilor de Afaceri din Moldova, AOAM
- octombrie 2014 - ianuarie 2015 Cercetare și advocacy, Asociația Națională a Restaurantelor și Facilitățile de Distracție / MAR
- ianuarie 2016 - aprilie 2016 Comisia Economică pentru Europa a Organizației Națiunilor Unite (UNECE), Proiectul "Sprijinirea eforturilor Republicii Moldova de dezvoltare comercială", consultant în dezvoltarea comerțului
- 2015 - Proiectul Competitivitate Agricolă (MAC-P), analist economic
- iulie 2015 - august 2015 – FAO, studiul și accesul pe piață al produselor agroalimentare din Moldova, analist economic
- ianuarie 2014 - iulie 2015 - Uniunea Europeană, Proiectul transfrontalier "Promovarea producției durabile și implementarea bunelor practici în exploatarea de bovine din România, regiunea transfrontalieră a Republicii Moldova și a Ucrainei", șef execuție cercetare și implementare software.

Cornel Coșer va exercita următoarele atribuții în cadrul proiectului:

- elaborarea inventarului de date statistice oficiale din Republica Moldova privind sectorul vitivinicol;
- identificarea surselor principale și secundare pentru cercetare (etapa 1);
- contribuție la realizarea studiului final;
- realizarea Cărții Albe și traducerea acesteia.

Viorel GARAZ, Expert documentare 2

Viorel GARAZ, *Expert documentare 2*, are o experiență de 7+ ani în sectorul vitivinicol, a activat în calitate de **Director al Asociației „Ghilda vinurilor moldovenesti”** (elaborarea studiilor de piață sectoriale, organizarea evenimentelor de promovare a vinurilor moldovenesti, atragerea fondurilor naționale și internaționale în implementarea proiectelor); expert marketing în **procesul de elaborare a Strategiei „Wine of Moldova 2030”** (co-finanțat de USAID, 2018); în prezent este **Expert Cercetări și Marketing în cadrul Oficiului Național al Viei și Vinului (ONVV)**, iar atribuțiile de bază constau în elaborarea studiilor de piață, administrarea campaniilor de promovare a vinurilor moldovenesti pe piețele strategice, dar și organizarea evenimentelor de promovare a vinurilor moldovenesti (B2B și B2C). Viorel dispune de calificări relevante în domeniul de formare (Wine and Spirit Education Trust).

Experiență profesională:

- **2014 – prezent Oficiul Național al Viei și Vinului (ONVV), Expert marketing**
- 2017 – prezent Business Progres, Administrator (fondator)
- **2012-2014 - Asociația „Ghilda vinurilor moldovenesti”, Director**
- 2011-2012 - Asistent al deputatului
- 2007-2011 - Business Global Parc (membru a holding-ului IMC Group), Director comercial
- 2004-2007 - Lobi-GP, coordonator logistică, manager vânzări, administrator producție

Cunoașterea limbilor: Română, Rusă, Engleză, Franceză (elementar).

Viorel Garaz va exercita următoarele atribuții în cadrul proiectului:

- elaborarea inventarului de date statistice oficiale din Republica Moldova privind sectorul vitivinicol;
- identificarea surselor principale și secundare pentru cercetare (etapa 1);
- contribuție la realizarea studiului final;
- realizarea Cărții Albe și traducerea acesteia.

Sabina CRIGAN, Expert Documentare 3

Sabina Crigan, Expert documentare 3 demonstrează 10+ ani de experiență în managementul proiectelor de consultanță în afaceri pentru investitori străini, companiile locale și donator străini. Experiență în elaborarea de studii de piață și analize de marketing, interpretarea datelor, analiza scrisă și raportare. Vastă experiență în gestionarea proiectelor de dezvoltare și internaționalizare a afacerilor, abilități excelente de comunicare, gestionarea proceselor de interviuare și colectare de date, asigurarea calității anchetărilor; cunoașterea limbilor română, rusă, engleză.

Sabina are o largă experiență ca coordonator echipe tehnice de colectare date și realizare proiecte de dezvoltare a exportului și analize sectoriale. Experiență relevantă în cadrul Serviciului Fiscal în Administrarea Contribuabililor Mari în analiza contribuabililor și asigurarea colectarea obligațiilor fiscale, evaziune fiscală, utilizarea informațiilor administrației fiscale, întocmirea și prezentarea de rapoarte pe baza activităților departamentelor și asigurarea analizei performanței economice și financiare a companiilor pentru stabilirea programelor și a posibilităților de stingere a obligațiilor fiscale.

Din 2019, Sabina este membră al Consiliului de Administrație al Asociației Femeilor de Afaceri din Republica Moldova (AFAM).

Experiență profesională:

- Ianuarie 2017 - prezent Partener, Gateway & Partners Moldova
- Iunie 2016 - prezent Președinte al Centrului de dezvoltare "ASPIRE", dezvoltarea și implementarea proiectelor de dezvoltare economică și socială
- Octombrie 2015 - Ianuarie 2017 Partener, compania de consultanță "Business Development Capital" SRL
- Septembrie 2013 – Octombrie 2015 Consultant la Casa de Investiții "Bis-Capital" SRL
- Septembrie 2008 – Septembrie 2013 Inspector în cadrul Direcției marilor contribuabili a Inspectoratului Fiscal Principal de Stat.

Proiecte recente:

- 2017-2018 Proiectul Băncii Mondiale pentru Ameliorarea Competitivității coordonarea implementării și organizarea focus grupurilor cu exportatori și potențiali exportatori IMM, dezvoltarea programului de instruire a formatorilor din cadrul echipei ODIMM și participarea în calitate de trainer la instruirea a 10 specialiști a echipei ODIMM.
- 2017- Strategia export Zernoff Group, coordonarea strategiei de export pentru produsele de export ale companiei Zernoff și coordonarea performanței proiectului. Executarea strategiei bazată pe studiul pieței a 25 de țări potențiale de

tranzacționare, analiza piețelor de export și prioritizarea lor, planul strategic de acțiune în realizarea internaționalizării clientului.

- 2017- Proiectul de atragere a partenerilor pentru compania Gelibert (producător de băuturi nealcoolice și apă îmbuteliată) coordonarea executării și implementării proiectului "Export Intelligence" pentru penetrarea pieței românești.
- 2017- Proiectul de atragere a partenerilor pentru compania Viorica Cosmetic (producător de produse cosmetice și parfumuri) coordonarea executării și implementării proiectului "Export Intelligence" pentru penetrarea a trei piețe (România, Cehia, Slovacia).

Sabina Crigan va exercita următoarele atribuții în cadrul proiectului:

- elaborarea inventarului de date statistice oficiale din Republica Moldova privind sectorul vitivinicol;
- identificarea surselor principale și secundare pentru cercetare (etapa 1);
- contribuție la realizarea studiului final;
- realizarea Cărții Albe și traducerea acesteia.

Nicolai LOGHIN, Expert elaborare set de date

Nicolai are o experiență de peste 5 ani în domeniul managementului organizațional și dezvoltării comunitare/sectoriale. Din 2015 până în 2018, Nicolai a fost directorul executiv al Centrului de Instruire și Consultanță Organizațională (CICO), o organizație non-profit care are drept scop consolidarea capacităților organizaționale ale organizațiilor non-profit, instituțiilor publice și întreprinderilor mici și mijlocii. De asemenea, Nicolai are o vastă experiență în managementul operațional, logistica și digitalizarea întreprinderilor agricole, ocupând în perioada 2017-2018 poziția de Director General în cadrul companiei "Studiul Sistemelor Agricole" din Moldova.

Pe parcursul ultimilor 3 ani, Nicolai a fost autorul Indexului Sustenabilității Organizațiilor Societății Civile (OSC) un proiect dezvoltat de USAID care urmărește monitorizarea dezvoltării capacităților organizaționale ale OSC-urilor și a sectorului civic în general. În baza acestei metodologii, Nicolai a analizat, printre altele, rolul asociațiilor oamenilor de afaceri și al organizațiilor de lobby și advocacy din Moldova și cadrul juridic care reglementează activitatea acestora. Cunoașterea limbilor română, rusă, engleză, franceză.

Nicolai deține o diplomă de licență în management organizațional la Universitatea Liberă Internațională din Moldova, filiera francofonă și o diplomă de masterat în "Finanțe și control în sectorul agroalimentar" la Universitatea Agrară de Stat din Moldova.

Experiență profesională:

2017 - 2018 - Director general al companiei "Studiul Sistemelor Agricole" din Moldova
2015 - 2018 - Director executiv al "Centrului de Instruire și Consultanță Organizațională"

2015 - 2017 - Expert național în reforma învățământului superior la Oficiul Erasmus + din Moldova

2014-2015 - Coordonator pentru Dezvoltare Instituțională, Consiliul Național al Tineretului din Moldova

2013-2015 - Președinte al Alianței Studenților din Moldova

Nicolai Loghin va exercita următoarele atribuții în cadrul proiectului:

- elaborarea unui set de date cu minim 100 de actori relevanți din sectorul vinicol, cu date de contact și descriere succintă;
- contribuție la realizarea studiului final;
- realizarea Cărții Albe și traducerea acesteia.

ALTE DOCUMENTE RELEVANTE –

CV-URILE MEMBRILOR ECHIPEI DE PROIECT SUNT ANEXATE LA
PREZENTA OFERTĂ