

Export Partners SRL

Adresa juridică: Republica Moldova,
mun. Chișinău, sec. Ciocana,
str. Nicolae Milescu -Spătarul, 7/1, ap. 45
IDNO/Cod fiscal: 1017600001253
Banca: Victoriabank
BIC: VICBMD2X884
IBAN: MD61VI022241200000204MDL TVA: 0405457

DESCRIEREA SUCCINTĂ A COMPANIEI

Solicitantul este persoană juridică înregistrată în Republica Moldova și îndeplinește cerințele profesionale și organizatorice, după cum urmează:

- ✓ peste 18 ani de experiență internațională relevantă și peste 6 ani de experiență locală în dezvoltarea comerțului, consultanță în afaceri, *atragerea investițiilor și cercetare*, cu un accent puternic pe cunoașterea afacerilor locale, a comunităților și a mediului asociativ;
- ✓ experiență vastă în realizarea analizelor, cercetărilor și elaborării de rapoarte și studii, acoperind diverse domenii, printre care externalizarea proceselor de afaceri (BPO), IT, electronică și promovarea investițiilor;
- ✓ experiență și competență consolidată la nivel național și regional în ceea ce privește dezvoltarea economică și relațiile internaționale;
- ✓ solicitantul dispune de o echipă de experți cu o experiență relevantă în diverse domenii de dezvoltare sectorială la nivel național, inclusiv în IT, BPO, electronică, agroalimentară, vinicolă, mobilier, textile etc.;
- ✓ experiență vastă în colaborarea cu parteneri de dezvoltare și autorități guvernamentale, precum USAID, GIZ, Banca Mondială, Fundația Est Europeană (EEF), Comisia Europeană, PNUD, ministerele (Ministerul Economiei, Ministerul Afacerilor Externe și Integrării Europene, Ministerul Agriculturii) și agențiile (***Agencia de Investiții din Moldova***, ODIMM), asociațiile de afaceri (Asociația Businessului European, Oficiul Vinului, Asociația Moldova Fruct etc.), precum și autoritățile publice locale (primării, consilii raionale);
- ✓ Solicitantul urmează și aplică principiile de Management al Calității în organizarea și implementarea serviciilor de consultanță.

Consultantul este un jucător activ în domeniul consultanței și al mediului de afaceri, fiind membru al Asociației Businessului European (EBA¹), Asociației Consultanților în Management din România (AMCOR²), Business Networking International România (BNI³), Alianței Întreprinderilor Mici și Mijlocii din Moldova (AIM⁴), Asociației Consultanților în Afaceri și Management din Moldova (ACAM⁵), precum și membru al Asociației Liderilor Serviciilor de Afaceri (ABSL)⁶.

¹ <https://eba.md>

² <https://amcor.ro/despre-noi/>

³ <https://bni-romania.com>

⁴ <https://sme.md/en/>

⁵ <https://acam.md>

⁶ https://absl.md/absl_members/gatewaypartners/

Înțelegerea obiectivului și a sarcinilor este facilitată de faptul că:

- Gateway & Partners⁷ are o prezență internațională și deține o experiență de peste 18 ani în dezvoltarea afacerilor, concentrându-se în special pe consultanță în export, atragerea de investiții și furnizarea de servicii de Market Intelligence (Cercetare de piață). Solicitantul este activ în promovarea comerțului, consultanța în afaceri și facilitarea conexiunilor B2B, cercetarea pieței și oferă alte servicii care contribuie la stimularea exporturilor pentru clienții săi. Cu o rețea de 9 birouri permanente în **Moldova, România, Letonia, Lituania, Estonia, Bulgaria, Georgia, Albania și Brazilia**, și cu o experiență vastă în asistența clienților în 47 de țări de pe 5 continente, Gateway & Partners oferă soluții integrate de marketing și informații de afaceri de înaltă calitate pentru a facilita accesul pe piețele de export.
- Gateway & Partners are la dispoziție o echipă de specialiști bine calificați în domeniul **investițiilor, sprijinului comercial și accesului pe piață**, care au contribuit la dezvoltarea afacerii prin intermediul a peste 2000 de proiecte diferite începând din 2004. Echipa internă este formată din peste 30 de consultanți care lucrează în peste 15 limbi internaționale și se bucură de sprijinul unei rețele extinse de consultanți asociați și experți pentru sarcini specifice.
- Gateway & Partners are o înțelegere profundă a **mediului de afaceri local, acoperind sectoarele strategice din Republica Moldova, precum IT, BPO, electronică, agroalimentară, textile și automotive**. Începând cu 2014, Gateway & Partners colaborează cu piața moldovenească, realizând studii de export, furnizând cercetări de piață la nivel guvernamental și promovând atât IMM-uri individuale, cât și asociații (grupuri) în piețele de export. Gateway & Partners a colaborat cu companiile moldovenești în diverse țări, inclusiv Europa de Est (România, Cehia, Ungaria, Polonia), Europa de Vest (Germania, Italia, Franța, Belgia, Țările de Jos), Europa de Nord (Suedia, Letonia și Lituania) și Asia (China), printre altele.
- **Solicitantul** a oferit sprijin practic IMM-urilor de-a lungul anilor pentru a obține succes pe diverse piețe de export și în atragerea investițiilor, adoptând o abordare dedicată și practică pentru obținerea rezultatelor. Echipa sa de experți este compusă din **2 consultanți seniori și 2 consultanți juniori** cu o experiență profundă în diferite niveluri ale comunității de afaceri din Moldova și cu calificări internaționale în procesul de dezvoltare a exportului. Experții cheie au o bună cunoaștere a limbilor română, rusă, engleză și franceză.

Echipa de proiect și-a dezvoltat **abilități avansate de comunicare, networking și promovare** prin implementarea unui număr considerabil de proiecte (mai mult de 2.500). Grupul Gateway & Partners desfășoară simultan proiecte pentru peste 100 de companii, ceea ce presupune realizarea a peste 2.000 de apeluri telefonice și alte forme de interacțiune în fiecare săptămână, oferind suport clienților în procesul lor de dezvoltare a exportului. Grupul utilizează cele mai moderne abordări și se folosește de facilitățile oferite de rețelele sociale și comunitatea online pentru a furniza rezultate individuale pentru fiecare client.

SCURTĂ PREZENTARE **GATEWAY & PARTNERS**

Gateway & Partners (solicitantul) se specializează în furnizarea de soluții pentru informații de piață, atragerea de parteneri pentru export și gestionarea procesului de export, precum și în consultanța în afaceri internaționale și educație executivă pentru organizarea procesului de export. Ne propunem să oferim asistență companiilor, asociațiilor și comunităților în identificarea și dezvoltarea potențialului lor. Fondată în 2004, **Gateway & Partners** a devenit furnizorul principal de proiecte în regiunea Baltică și Europa de Est. Avem 3 birouri în țările Baltice și alte 6 birouri în Moldova, România, Georgia, Bulgaria și Albania și Brazilia. De-a lungul celor peste 18 ani de activitate, am servit peste 2.000 de clienți din întreaga lume, generând o cifră de afaceri anuală de 1,2 milioane de euro.

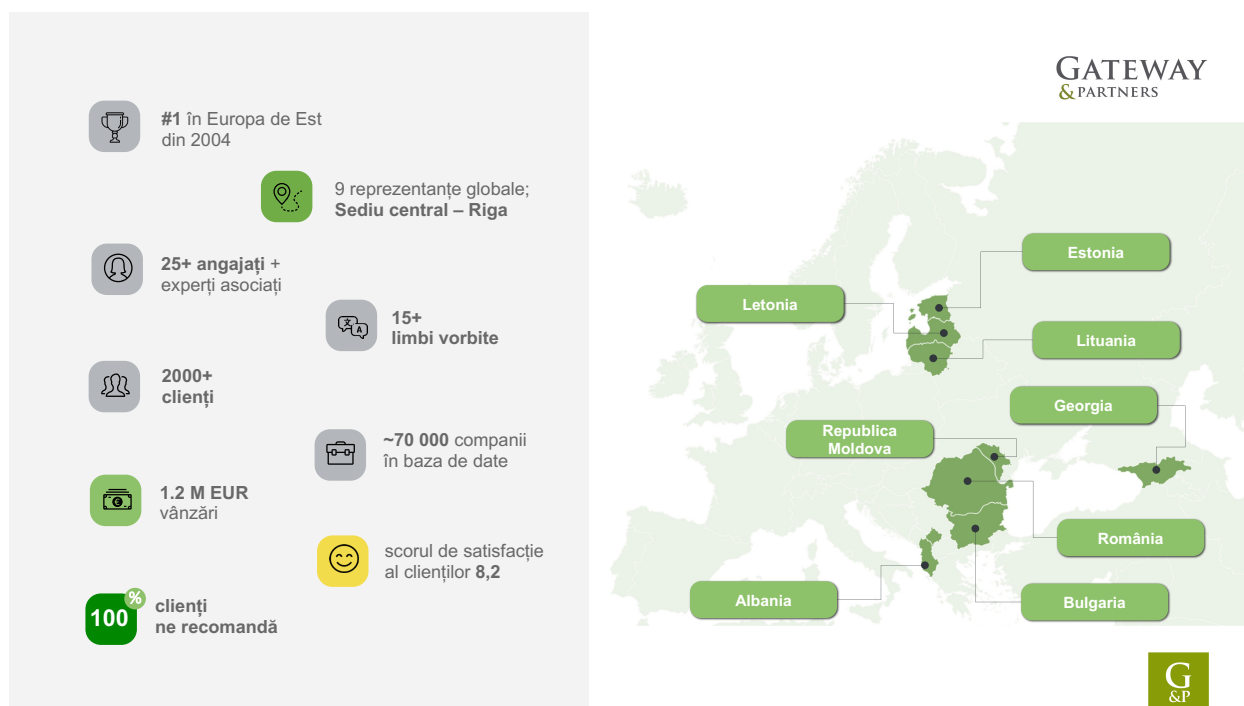
⁷ <https://gatewaypartners.eu>

Export Partners SRL (înființată în 2017), cunoscută și sub numele de Gateway & Partners Moldova, este o filială în regim de franciză a Gateway & Partners, oferind toate serviciile și beneficiile oferite de Gateway & Partners. Compania are sediul în Chișinău, Moldova.

În fiecare zi, Gateway & Partners oferă servicii clienților din țările baltice și din întreaga lume, indiferent de mărimea lor - de la întreprinderi mici și mijlocii care doresc să își înființeze o companie și să înceapă exportul, până la companii mari interesate să economisească timp și resurse. De asemenea, sprijinim instituțiile guvernamentale, asociațiile și comunitățile în activitățile lor de dezvoltare și cercetare de piață. Avem o rețea extinsă în sectorul privat și public în țările baltice, nordice, Polonia, Germania, Franța și alte țări. În 2021, Gateway & Partners a implementat proiecte în peste 45 de țări din întreaga lume.

Ofertantul are o vastă expertiză și experiență în organizarea de misiuni B2B și în dezvoltarea exportului pentru companii individuale, lucrând în principal cu sectoarele cheie ale economiei naționale, cum ar fi industria alimentară, textile, încălțăminte, mobilier, electronică, etc. De asemenea, România reprezintă una dintre piețele prioritare pentru Solicitant, unde deține un birou și este focalizat în special pe dezvoltarea exportului pentru clienții săi.

DESCOPERĂ GATEWAY & PARTNERS



Birouri:

- **Moldova – str. Sfatul Țării 27, of.26, Chișinău**
- **România – str. Străpungere Silvestru 1/6, Iași**
- **Letonia – str. Elizabetes 51, Riga (sediul central)**
- Estonia – Tartu mnt 84a, 10112, Tallinn
- Lithuania - Olimpiečių str. 1 - 46, Vilnius
- Georgia, Tbilisi
- Bulgaria, Sofia
- Albania & Kosovo, Tirana
- Brazilia

Capacitate lingvistică: engleză, suedeză, norvegiană, daneză, olandeză, finlandeză, germană, franceză, italiană, rusă, poloneză, maghiară, spaniolă, cehă, chineză, japoneză, română, georgiană, letonă, lituaniană și estonă.

VALOARE ADĂUGATĂ CU GATEWAY & PARTNERS

Gateway&Partners adaugă valoare oferind următoarele soluții:

- Suntem „**un ghișeu unic**” de soluții rentabile **Market and Export Intelligence™** pe **piețele din jurul Mării Baltice**: Letonia, Lituania, Estonia, Norvegia, Suedia, Finlanda, Danemarca și Germania; Europa Centrală și de Est: România, Polonia, Franța, Cehia, Marea Britanie, Țările de Jos, Ucraina, Belarus, Rusia și alte piețe ale UE și CSI.
- **18 ani de experiență** în proiecte de atragere a partenerilor comerciali, acoperind o gamă largă de proiecte, de la proiecte mici până la proiecte de investiții majore.
- **Brand puternic și o reputație bună** în sectorul privat și public din statele baltice, țările nordice și Europa Occidentală.
- Datorită faptului că echipa Gateway&Partners interacționează în mod regulat cu clienți din toate țările europene, avem o **înțelegere amplă a culturii și practicilor de afaceri europene**. În timpul derulării proiectelor, ne concentrăm pe identificarea și evidențierea diferențelor și asemănarilor dintre piața țintă și culturile și practicile de afaceri din regiunea baltică, adăugând astfel valoare proiectului.
- Acordăm **atenție comunicării cu clienții**, începând de la cererea de ofertă până la execuția proiectului.
- Oferim servicii de **înalță calitate cu accent pe detalii și punctualitate**. Furnizăm un plan de execuție pentru proiecte și prezentăm rapoarte intermediare despre rezultate.

COMPETENȚA PROFESIONALĂ

Market Intelligence (Cercetări de piață)

- cercetare de piață, analiză a pieței, informații despre concurență, profilare a concurenților și a clienților, studii de fezabilitate și strategii de intrare pe piață, monitorizarea pieței, a clienților și concurenților în întreaga Europă, Rusia, SUA și Canada;

Export Intelligence™ (Dezvoltarea exportului)

- atragerea partenerului de export și a clienților, organizarea vizitelor de afaceri, managementul exporturilor;

Dezvoltarea pieței

- selecție și căutare de parteneri, identificarea furnizorilor, organizarea de vizite de afaceri;

Organizare de eveniment

- evenimente B2B, seminare și misiuni comerciale;

Fondare

- înființarea întreprinderii și alte aspecte practice, asistență în dezvoltarea rețelelor în cadrul organizațiilor publice și instituțiilor de stat

CRITERII DE EVALUARE CORESPONDENTE CU EXPERIENȚA ȘI EXPERIENȚA SOLICITANTULUI

Solicitantul îndeplinește toate criteriile reflectate în Caietul de sarcini și are competențe și abilități care demonstrează experiență în externalizarea proceselor de afaceri, investiții și cercetare economică, în special legate de investițiile străine directe.

Anexa 1 prezintă o serie de **exemple proiecte** legate de experiența și expertiza Consultantului în cercetarea economică și atragerea investițiilor, consolidarea capacităților și dezvoltarea comerțului.

Anexa 2 prezintă **scrisori de recomandare** pentru experiența și performanța de consultanță a Gateway&Partners în cercetarea de piață și dezvoltarea afacerilor.

De asemenea, în următoarele descrieri sunt enumerate **proiecte relevante (sarcini de referință)** în domeniile de interes care sunt în concordanță cu expertiza necesară pentru a desfășura **SERVICII DE ELABORARE A PROFILURILOR SECTORIALE INVESTIȚIONALE:**

A. PROMOVAREA INVESTIȚIILOR, DEZVOLTAREA REGIONALĂ ȘI DEZVOLTAREA AFACERILOR

No.	Partea Contractantă (Nume și adresă) Beneficiarul	Informații de contact ale reprezentantului	Perioada	Descrierea proiectului
1	Asociația de Business NEXT, UTAG Gagauzia Republica Moldova UTAG, Comrat town, Pobeda 50 str.	Vladimir Cara, Executive Director	Noiembrie- Decembrie, 2022	Proiectul: Export School (Școala de Export) <u>Sesiuni de formare</u> pentru până la 20 de participanți/afaceri din UTA Găgăuzia și regiunea de Sud a Republicii Moldova: <i>Tema 1:</i> Auditul activității de export. Test de pregătire pentru exportatori. Strategie și plan de export. <i>Tema 2:</i> Cercetarea pieței, inclusiv cercetarea preliminară. Instrumente de analiză. <i>Tema 3:</i> Identificarea potențialilor parteneri de export. Comunicarea cu potențialii parteneri: de la întâlnirea cu clienții până la oferta comercială. <u>Sesiuni de mentorat offline</u> pentru participanți pe aceleași teme: <i>Tema 1:</i> Auditul activității de export. Test de pregătire pentru exportatori. Strategie și plan de export. <i>Tema 2:</i> Cercetarea pieței, inclusiv cercetarea preliminară. Instrumente de analiză. <i>Tema 3:</i> Identificarea potențialilor parteneri de export. Comunicarea cu potențialii parteneri: de la întâlnirea cu clienții până la oferta comercială.
2	Banca Europeană pentru Reconstrucții și Dezvoltare (BERD) One Exchange Square London EC2A 2JN, United Kingdom	Andrei Mazur, Associate Investment Climate	Septembrie 2021 - Martie 2022	Suport pentru consolidarea capacităților exportatorilor moldoveni în ambalarea și promovarea produselor lor către potențiali investitori din Uniunea Europeană • Realizarea unei evaluări de piață pentru 3 subsectoare din sectorul agroalimentar • Elaborarea unui document cuprinzător de informații de piață pentru fiecare dintre cele 3 subsectoare selectate (produse organice, produse procesate și fructe proaspete) • Acordarea de sprijin pentru până la 30 de exportatori locali din sectorul agroalimentar în domeniul agriculturii organice/procesării din Moldova pentru a participa la o expoziție internațională de produse alimentare online, cu scopul de a facilita stabilirea de legături comerciale în piețele regionale identificate ca având potențial pentru export. • Organizarea și furnizarea de instruire virtuală pentru sesiuni B2B, inclusiv facilitarea întâlnirilor între companii și investitori în cele 3 subsectoare identificate (produse organice, produse procesate și fructe proaspete) • Organizarea unui workshop național virtual privind dezvoltarea exportului, cu participarea asociațiilor de afaceri, companiilor din sectorul privat, camerelor de comerț ale IMM-urilor, Ministerului Economiei, Ministerului Agriculturii și MAFI • Elaborarea unui raport de evaluare a proiectului, care va include lecțiile învățate
3	Primăria municipiului Bălți Republica Moldova, Balti city, Independence Square, 1 MD – 3100	Dan Moraru, Șef al Departamentului de Relații Externe și Investiții, Primăria Municipiului Bălți	Decembrie 2021- Februarie 2022	Servicii de cercetare de piață pentru studiul comerțului internațional cu produse agricole și produse conexe din Republica Moldova și selecția calitativă a potențialilor beneficiari din Regiunea de Dezvoltare Nord a Republicii Moldova , incluzând: • Programe naționale referitoare la producția agricolă • Strategii naționale privind comerțul internațional • Producția agricolă în Moldova • Producția agricolă în Regiunea de Dezvoltare Nord a Moldovei

	în cadrul proiectului "BRIDGES OF TRADE/BRIDGES", finanțat de Programul Operațional Comun al Mării Negre			• Tendințele comerțului internațional în Moldova • Comerțul bilateral al Moldovei cu alte țări din proiectul BRIDGES • Comerțul în Regiunea de Dezvoltare Nord • Analiză SWOT • Selecție calitativă a potențialilor beneficiari
4	Grupul Băncii Mondiale Oficiul din Republica Moldova Republic of Moldova 20/1 Pushkin street, Chisinau MD-2012	Galina Cicanci, Purchaser's Contract Manager	Februarie 2021- Februarie 2022	Elaborarea de documente informative privind investițiile, pentru Primăria municipiului Chișinău, Republica Moldova Elaborarea a 60 de documente informative privind profilurile de investiții din Chișinău, inclusiv date textuale și vizuale (fotografii, hărți, video), care acoperă următoarele aspecte: 1. Numele și tipul obiectului de investiții 2. Locația și adresa administrativă, împrejurimi 3. Tipul actual de proprietate 4. Eventuale datorii confirmate (cunoscute până în prezent) 5. Tipul de investiție așteptat pentru obiectul / locația respectivă conform planului regulamentar și normelor legale actuale 6. Suprafața terenului, structura existentă și starea acestora 7. Accesul la drumuri, comunicații și utilități publice 8. Prezentare vizuală (imagini, diagrame) 9. Orice stimulente oferite de primărie sau oraș pentru acest tip de investiție 10. Explicația procesului de achiziționare a obiectului de investiții și costurile obligatorii asociate (dacă sunt cunoscute) 11. Condiții/specificații speciale solicitate de către Primărie și autoritățile de stat pentru ca investitorii să le cunoască 12. Disponibilitatea forței de muncă relevante în oraș pentru acest sector / activitate 13. Conectivitatea (apropierea prin drumuri, cale ferată, aer, etc.) cu centrele cheie pentru acest tip de activitate 14. Informații de contact.
5	"Vakakis Development Consultants" ODIMM (Organizația pentru Dezvoltarea sectorului IMM) bd. Ștefan cel Mare și Sfânt, nr.134, Chișinău 2012, Moldova	Panayiotis Patras, Team Leader	Iunie 2021- Noiembrie 2021	Expertiză și evaluare a "Programului de creștere și internaționalizare a IMM-urilor" implementat de ODIMM (Organizația pentru Dezvoltarea sectorului IMM) • Revizuirea Manualului Operațional curent privind implementarea Programului și elaborarea ulterioară a proceselor de implementare ale Programului • Revizuirea metodologiei de evaluare (inclusiv a criteriilor de evaluare și a grilei de evaluare) care va fi utilizată pentru evaluarea IMM-urilor (și a proiectelor lor de investiții corespunzătoare) care aplică pentru Pilonul II al Programului de sprijin financiar. • Asistență și dezvoltare a capacității Unității de Implementare a Programului, în special sprijinirea personalului Unității care este implicat în evaluarea aplicațiilor IMM-urilor și a proiectelor de investiții care aplică la Pilonul II al Programului

6	Asociația Businessului European (EBA) în Moldova Cu suportul Fundației Est-Europene (EEF) în Moldova EBA office, Republic of Moldova, 30 Vlaicu Pârcălab str., Chișinău	Mariana Rufa, Executive Director, EBA	Mai 2021- Iulie 2021	Furnizarea serviciilor de cercetare de piață și de suport pentru Organizațiile de Suport în Afaceri în regiuni, după cum urmează: 1. Maparea serviciilor de dezvoltare a afacerilor pentru 6 centre de afaceri 2. Organizarea a 2 serii de coaching online pentru centrele de afaceri, cu scopul de a colecta nevoile și așteptările referitoare la serviciile de suport 3. Elaborarea Manualului Operațional / Metodologiilor privind furnizarea serviciilor și calcularea costurilor acestora 4. Furnizarea a 6 sesiuni de coaching pentru centrele de afaceri pentru implementarea serviciilor de sprijin pentru afaceri.
7	UNDP, Moldova office Republic of Moldova 101, Sciusev Street., Chișinău	Natalia Iachimov, Project Officer,	Septembrie 2020- Martie 2021	Furnizarea serviciilor de promovare a exportului pentru companiile de pe ambele maluri ale râului Nistru Sarcina a inclus dezvoltarea capacităților de vânzări și marketing pentru companiile locale prin intermediul webinarurilor și coaching-ului, precum și identificarea partenerilor pe piețele străine: - Elaborarea planurilor de vânzări și marketing pentru 10 companii de pe ambele maluri ale râului Nistru - Dezvoltarea capacităților de vânzări pentru 6 companii de pe ambele maluri ale râului Nistru - Identificarea partenerilor pe piețele străine pentru 4 companii de pe ambele maluri ale râului Nistru
8	Asociația Patronală - Asociația Națională a Producătorilor de Lapte și Produse Lactate "LAPTE" Republic of Moldova Uzinelor 17 of.1, Chisinau	Carolina Linte, Executive Director	Noiembrie 2020- Martie 2021	Servicii de studiu de piață și analiză a potențialului de dezvoltare al pieței lactatelor în Moldova 1. Oferta de piață (caracteristici, structură, tendințe, mecanisme de intervenție). Analiza producției actuale (dinamică și structură). 2. Cererea de pe piață (caracteristici, structură, tendințe). Cât lapte proaspăt au nevoie procesatorii pentru a înlocui produsele lactate importate? 3. Tendințe și perspective ale evoluției pieței. Analiza importurilor (dinamică și structură). Analiza exporturilor (dinamică și structură). Balanța comercială (dinamică și structură). 4. Programul de investiții. Care este valoarea investițiilor necesare pentru creșterea bovinelor și procesarea laptelui produs în produse lactate și subproduse pe întregul lanț valoric. Aceste investiții vor crea active necesare pentru producerea laptelui necesar înlocuirii importurilor curente, inclusiv în perspectiva creșterii consumului de lapte pe piața locală.
9	GIZ - Agenția de Cooperare Internațională a Germaniei GmbH 73/1 Stefan cel Mare si Sfant Bvd., NBC -	Veaceslav Sutchevici, Manager al Componentei "Promovarea Investițiilor"	August 2021- Octombrie 2021	Elaborarea profilurilor socio-economice pentru raioanele din Regiunea de Dezvoltare Nord a Republicii Moldova Elaborarea profilurilor socio-economice pentru întreaga regiune și pentru fiecare raion în parte, inclusiv centrele raionale din Regiunea de Dezvoltare Nord a Republicii Moldova. Regiunea de Dezvoltare Nord

	National Business Center, 9th floor Chisinau, MD-2001, Republica Moldova			(RDN) a Republicii Moldova include municipiul Bălți și 11 raioane: Briceni, Edineț, Dondușeni, Drochia, Fălești, Florești, Glodeni, Ocnița, Rîșcani, Singerei și Soroca. - Elaborarea modelului de profil socio-economic. - Întâlniri cu Autoritățile Publice Locale (APL). - Elaborarea profilurilor socio-economice. - Elaborarea prezentării în format PowerPoint privind rezultatele.
10	Unitatea de Implementare a Proiectului Băncii Mondiale de Ameliorare a Competitivității Republica Moldova bd. Stefan cel Mare 180, of.815, Chisinau, E-mail: piu@mei.gov.md Tel. +373 22 296723	Aureliu Casian, Șeful Unității Proiectului Competitivitate al Băncii Mondiale	Septembrie 2020- Aprilie 2021	Support pentru Agenția de Investiții din Moldova în desfășurarea misiunilor de promovare a exportului în cadrul celui de-al Doilea Proiect de Ameliorare a Competitivității (PAC II). Realizarea unui studiu de cercetare care identifică cinci subsectoare/sectoare de nișă, care au o valoare pentru export și pe baza concluziilor validate pentru fiecare dintre aceste subsectoare: • Selectarea piețelor de destinație pentru misiunile de export • Elaborarea unui document cuprinzător de informații de piață pentru fiecare dintre cele trei sectoare selectate • Asistarea Agenției de Investiții în procesul de evaluare/selecție a firmelor participante la misiunile de export • Desfășurarea a șase misiuni de export B2B, întâlniri individuale B2B pentru până la zece companii din sectorul selectat per țară țintă (în total, au fost implicate 60 de companii din sectoarele vinului, fructelor, electronicelor și mobilei).
11	Fundația Est-Europeană în Moldova (EEF) Republic of Moldova 31 august 1989, no.98 str., Chisinau	Ana Ciurac, Coordonator de program	Septembrie 2018- Decembrie 2020	Consolidarea Capacităților de Afaceri în 15 Societăți Sociale, 10 Fonduri de Antreprenoriat Tânăr, 6 Centre de Afaceri și 5 Modele de Învățare pe Tot Parcursul Vieții Serviciile oferite includ: - Furnizarea de consultanță juridică și asistență în domeniul legislației: reguli de acces pe piața europeană, proceduri vamale și reguli de certificare pentru exportul către piața UE, strategii de vânzare, marketing pentru produsele locale și de export, precum și alte aspecte juridice relevante. - Promovarea inovației în afaceri, schimbul de experiență în domeniu, transferul de tehnologie și participarea la târguri internaționale, expoziții și vizite de studiu. - Facilitarea interacțiunii, crearea de parteneriate și soluționarea problemelor comune între structurile publice și private și între IMM-uri din regiune.
12	Alianța Întreprinderilor Mici și Mijlocii din Moldova (AIM) bd. Ștefan cel Mare și Sfânt 202, fl.5, Chișinău, MD-2001, Moldova	Liliana Busuioc, AIM Executive Director	Iulie 2020- Septembrie 2020	Servicii de expertiză pentru colectarea datelor și recomandări politice • Participarea la întâlniri și interviuri online cu reprezentanții IMM-urilor din diferite regiuni ale țării (cel puțin 50 de antreprenori implicați) și colectarea de date din surse publice cu privire la dezvoltarea sectorului IMM-urilor în timpul pandemiei. • Elaborarea unui chestionar online. Elaborarea unui set de măsuri politice specifice care trebuie luate pentru a rezolva problemele identificate în cadrul întâlnirilor cu reprezentanții IMM-urilor. Vor fi identificate măsuri pe termen scurt și mediu. • Participarea la promovarea întâlnirilor de recomandare ale Consiliului Economic al Prim-ministrului și a altor comisii și organisme guvernamentale relevante (cel puțin 3 întâlniri).

13	Asociația de Business NEXT, UTAG Gagauzia Republic of Moldova UTAG, Comrat town, Pobeda 50 str.	Vladimir Cara, Executive Director	Martie - Iulie, 2020	Export Acceleration project – ATU Gagauzia În cadrul proiectului de Accelerare a Exportului - ATU Găgăuzia, au fost testate 5 companii cu orientare către export din UTA Găgăuzia pentru a evalua pregătirea lor pentru export. Pe baza acestui test, s-a dezvoltat un curs online de pregătire în domeniul exportului (webinare), care a inclus și sesiuni de coaching și mentorat suplimentare pentru fiecare participant. Ca rezultat al acestui proiect, fiecare companie a creat și prezentat un plan detaliat de export, care a inclus evaluarea pregătirii pentru export, analiza pieței de export, selectarea și argumentarea țării alese, etapele pregătirii companiei pentru export, elaborarea materialelor de marketing ale companiei, selecția potențialilor clienți și dezvoltarea abilităților de comunicare, organizarea vizitelor la potențiali clienți.
14	GIZ - Agenția de Cooperare Internațională a Germaniei GmbH 73/1 Stefan cel Mare si Sfant Bvd., NBC - National Business Center, 9th floor Chisinau, MD-2001, Republic of Moldova	Veaceslav Sutchevici, GIZ, Manager al Componentei "Promovarea Investițiilor"	2020	Elaborarea profilurilor de investiții în sectorul electronic (R&D). Au fost identificate 125 portofolii de investiții și s-au dezvoltat 50 de profiluri de investiții în sectorul electronic din Moldova. Consultantul a realizat următoarele activități: 1. A dezvoltat lista companiilor potențiale pentru interviuri. 2. A elaborat chestionarul de interviu cu componente specifice despre profilul companiilor, mediul de afaceri și avantajele competitive. 3. A organizat și a efectuat interviuri cu jucătorii din sector. 4. A dezvoltat o prezentare generală a sectorului și profiluri de investiții pe baza interviurilor și cercetărilor documentare.
15	GIZ - Agenția de Cooperare Internațională a Germaniei GmbH 73/1 Stefan cel Mare si Sfant Bvd., NBC - National Business Center, 9th floor Chisinau, MD-2001, Republic of Moldova	Veaceslav Sutchevici, GIZ, Manager al Componentei "Promovarea Investițiilor"	2019-2020	Elaborarea profilurilor de investiții în sectorul tehnologiei informației și comunicațiilor (ITC), externalizare de procese de afaceri (BPO) și cercetare și dezvoltare (R&D). Au fost identificate 120 portofolii de investiții și au fost dezvoltate peste 50 de profiluri de investiții în domeniile IT, BPO și R&D. Consultantul a realizat următoarele activități: 1. A elaborat lista companiilor potențiale pentru interviuri. 2. A dezvoltat chestionarul de interviu cu componente specifice despre profilul companiilor, mediul de afaceri și elementele de avantaj competitiv. 3. A organizat și a efectuat interviuri cu jucătorii din sector. 4. A elaborat o prezentare generală a sectorului și profiluri de investiții pe baza interviurilor și cercetărilor documentare.

16	Oficiul Național al Viei și Vinului al Moldovei (ONVV) Republic of Moldova Mitropolit Dosoftei, 126 str, Chisinau, MD-2012	Andrian Digolean, Marketing Expert, OVVV (la perioada de implementare a proiectului)	Octombrie- Novembrie 2019	Eveniment B2B în Olanda, pentru producătorii moldoveni de vin (vizită de studiu, B2B) Organizarea unui eveniment de matchmaking de grup în Olanda pentru 10 producători moldoveni de vin. Proiectul a inclus organizarea întâlnirilor relevante B2B (în total peste 54 de întâlniri B2B organizate), aranjamente practice de călătorie și organizarea unui seminar cu experți locali în domeniul vinului. Identificarea și închirierea unei locații Organizarea și logistica evenimentului de matchmaking B2B
17	Oficiul Național al Viei și Vinului al Moldovei (ONVV) Republic of Moldova Mitropolit Dosoftei, 126 str, Chisinau, MD-2012	Andrian Digolean, Marketing Expert, OVVV (la perioada de implementare a proiectului)	Aprilie- Iunie 2019	Eveniment B2B în Belgia, pentru producătorii moldoveni de vin (vizită de studiu, B2B) Organizarea unui eveniment de matchmaking de grup în Belgia pentru 10 producători moldoveni de vin. Proiectul a inclus organizarea întâlnirilor relevante B2B (în total peste 87 de întâlniri B2B organizate), aranjamente practice de călătorie și organizarea unui seminar cu experți locali în domeniul vinului. Identificarea și închirierea unei locații Organizarea și logistica evenimentului de matchmaking B2B
18	Organizația pentru Dezvoltarea sectorului IMM (ODIMM) Republic of Moldova Ștefan cel Mare și Sfânt 134 blvd, 3rd floor, Chișinău, MD-2012	Piotr Gurgurov, Director General interimar (în perioada de implementare a proiectului)	Februarie- Aprilie, 2019	Instruirea furnizorilor de suport pentru antreprenori în incubatoarele de afaceri din Leova, Cahul, Cimișlia și Ștefan-Vodă. Consultantul a livrat două module de instruire în fiecare incubator de afaceri, cu următoarele teme: Modulul 1: Îmbunătățirea competitivității serviciilor de sprijin pentru afaceri <u>Obiectivele modulului:</u> dezvoltarea și consolidarea serviciilor de sprijin antreprenorial oferite beneficiarilor. <u>Principalele subiecte abordate:</u> necesitatea îmbunătățirii calității serviciilor de consultanță pentru afaceri; tehnici și metode de colaborare de succes între consultant și beneficiarul serviciilor de sprijin antreprenorial; instrumente de dezvoltare pentru furnizorii de servicii pentru afaceri; crearea de instrumente de instruire și alte instrumente online; etapele sesiunilor de instruire și mentorat, precum și avantajele acestora. Modulul 2: Dezvoltarea afacerii și profitabilitatea acesteia <u>Obiectivele modulului:</u> învățarea metodelor de dezvoltare a abilităților antreprenoriale prin cultivarea unei mentalități și acțiuni antreprenoriale. <u>Principalele subiecte abordate:</u> dezvoltarea operațională și creșterea profitabilității afacerii; drepturile de proprietate intelectuală și drepturile de autor și gestionarea beneficiului obținut din aceste drepturi; principii generale aplicabile sistemului de management al calității; importanța certificării ISO, obținerea certificatelor de acreditare ISO 14000, 17000, 26000.

B. CERCETARE DE PIAȚĂ

Solicitantul a furnizat **cercetare de piață țintită în cadrul evenimentelor Export Morning** (15+ evenimente), prezentând în fiecare eveniment o țară sau grupuri separate (de exemplu, Orientul Mijlociu, Țările Baltice) în ceea ce privește potențialul de export pentru produsele moldovenești pe piețele respective, precum și moderând panouri de discuții cu exportatori prezenți în acele piețe care au împărtășit experiența lor privind exportul de produse moldovenești pe piețele țintă. Experiența și competențele sunt prezentate mai jos:

No.	Părți contractante și proiectul	Perioada	Descrierea proiectului
1	Export Morning Eveniment Online /Agenția de Investiții din Moldova	Aprilie 2022- Mai 2022	Subiect: Studiu privind potențialul de export în Franta , prezentat în cadrul unui eveniment Export Morning. Descriere: eveniment în formatul online, în cadrul căruia au fost prezentate – potențialul de export pe piața respectivă (Franța) și implicarea vorbitorilor familiarizați cu exportul pe piață, discuții despre aspectele practice ale dezvoltării exportului. Studiul pieței franceze a abordat următoarele aspecte: profilul țării; importurile țării, precum și produsele moldovenești exportate pe piața respectivă; instrumente de analiză a exportului (portaluri, surse); potențialul de export al produselor moldovenești pe piața în discuție; profilul consumatorilor din aceste țări; canalele de vânzare; descrierea comerțului cu amănuntul; descrierea entităților de distribuție; procesul și procedurile de export; naționalitățile (franceze) ca parteneri de afaceri; portaluri cu expoziții/târguri în piețele țintă.
2	Export Morning Eveniment Online /Agenția de Investiții din Moldova	Februarie 2022- Martie 2022	Subiect: Studiu privind potențialul de export în contextul organizării unui eveniment Export Morning pe tema Ucraina-Federatia Rusă-Belarus . Descriere: eveniment în formatul online Export Morning, cu tematica: Reorientarea exporturilor din 3 țări cu risc ridicat (Ucraina - Federația Rusă - Belarus) - prezentarea exportului produselor moldovenești pe piețele respective, Unde și De ce ar trebui exportatorii moldoveni să-și reorienteze exporturile. Studiul a abordat următoarele aspecte: profilul țării; importurile țării, precum și produsele moldovenești exportate pe piața respectivă; produse moldovenești expuse în mod semnificativ la export în cele 3 țări, identificarea piețelor alternative de export, comercianți cu amănuntul regionali în mai multe țări alternative de export, procesul și procedurile de export pe piețele alternative, portaluri cu expoziții/târguri în piețele alternative.
3	Export Morning Evenimente Online /Agenția de Investiții din Moldova	Iulie 2021 – Octombrie 2021	Subiect: Studii privind potențialul de export în Suedia, Turcia și Regatul Unit , prezentate în cadrul a 3 evenimente Export Morning Descriere: Evenimente în formatul online Export Morning, cu informații despre piețele țintă (Suedia, Turcia și Regatul Unit) - prezentarea potențialului de export pe piețele respective și implicarea vorbitorilor familiarizați cu exportul pe fiecare piață, discuții privind aspectele practice ale dezvoltării exportului. Studiul fiecărei piețe a abordat următoarele aspecte: profilul țării; importurile respectivei țări, precum și produsele moldovenești exportate pe piața respectivă; instrumente de analiză a exportului (portaluri, surse); potențialul de export al produselor moldovenești pe piața în discuție; profilul consumatorului în fiecare țară; canalele de vânzare; descrierea sectorului de retail; descrierea entităților de distribuție; procesul și procedurile de export; naționalitățile (suedează, turcă, britanică) ca parteneri de afaceri; portaluri cu expoziții/târguri în piețele țintă.
4	Export Morning Eveniment Online/Fundația	Iunie 2021	Subiect: Studiu privind potențialul de export în Republica Moldova , prezentat în cadrul unui eveniment Export Morning. Descriere: Eveniment în formatul online Export Morning, cu informații despre piața țintă (Republica Moldova) - prezentarea potențialului de export pe piața Republicii Moldova pentru companiile românești și implicarea vorbitorilor familiarizați cu exportul pe piață, discuții privind aspectele practice ale dezvoltării exportului.

	Romanian Business Leaders		Studiul pieței moldovenești a abordat următoarele aspecte: profilul țării; importurile respectivei țări, precum și produsele românești exportate pe piața respectivă; instrumente de analiză a exportului (portaluri, surse); potențialul de export al produselor românești pe piața în discuție; profilul consumatorului în Republica Moldova; canalele de vânzare; descrierea sectorului de retail; descrierea entităților de distribuție; procesul și procedurile de export; naționalitatea moldovenească ca partener de afaceri; portaluri cu expoziții/târguri în piețele țintă.
5	Export Morning Evenimente Online /Chemonics International/USIAD APM program	Octombrie 2020 – Februarie 2021	Subiect: Studii privind potențialul de export în <u>Ucraina, țările Baltice și Orientul Mijlociu</u>, prezentate în cadrul a 3 evenimente Export Morning. Descriere: Eveniment în formatul online Export Morning, cu informații despre piețele țintă (Ucraina, țările Baltice și Orientul Mijlociu) - prezentarea potențialului de export pe fiecare piață și implicarea vorbitorilor familiarizați cu exportul pe fiecare piață, discuții privind aspectele practice ale dezvoltării exportului. Studiul fiecărei piețe a abordat următoarele aspecte: profilul țării; importurile respectivei țări, precum și produsele moldovenești exportate pe piața respectivă; instrumente de analiză a exportului (portaluri, surse); potențialul de export al produselor moldovenești pe piața în discuție; profilul consumatorului în fiecare țară; canalele de vânzare; descrierea sectorului de retail; descrierea entităților de distribuție; procesul și procedurile de export; naționalități (ucraineană, baltică, arabă) ca parteneri de afaceri; portaluri cu expoziții/târguri în piețele țintă.
6	Export Morning Evenimente Online / Agenția de Investiții din Moldova	Iunie – Iulie 2020	Subiect: Studii privind potențialul de export în <u>China și Federația Rusă</u>, prezentate în cadrul a 2 evenimente Export Morning. Descriere: Eveniment în formatul online Export Morning, cu informații despre piețele țintă (China, Rusia) - prezentarea potențialului de export pe fiecare piață și implicarea vorbitorilor familiarizați cu exportul pe fiecare piață, discuții privind aspectele practice ale dezvoltării exportului. Studiul fiecărei piețe a abordat următoarele aspecte: profilul țării; importurile respectivei țări, precum și produsele moldovenești exportate pe piața respectivă; instrumente de analiză a exportului (portaluri, surse); potențialul de export al produselor moldovenești pe piața în discuție; profilul consumatorului în fiecare țară; canalele de vânzare; descrierea sectorului de retail; descrierea entităților de distribuție; procesul și procedurile de export; naționalități (chineză, rusă) ca parteneri de afaceri; portaluri cu expoziții/târguri în piețele țintă.
7	Export Morning Evenimente Online /Chemonics International/USIAD APM program	Februarie-Mai 2020	Subiect: Studii privind potențialul de export în <u>Germania, Italia și Republica Cehă</u>, prezentate în cadrul a 3 evenimente Export Morning. Descriere: Eveniment în formatul online Export Morning, cu informații despre piețele țintă (Germania, Italia, Republica Cehă) - prezentarea potențialului de export pe fiecare piață și implicarea vorbitorilor familiarizați cu exportul pe fiecare piață, discuții privind aspectele practice ale dezvoltării exportului. Studiul fiecărei piețe a abordat următoarele aspecte: profilul țării; importurile respectivei țări, precum și produsele moldovenești exportate pe piața respectivă; instrumente de analiză a exportului (portaluri, surse); potențialul de export al produselor moldovenești pe piața în discuție; profilul consumatorului în fiecare țară; canalele de vânzare; descrierea sectorului de retail; descrierea entităților de distribuție; procesul și procedurile de export; naționalități (germană, italiană, cehă) ca parteneri de afaceri; portaluri cu expoziții/târguri în piețele țintă.
8	Evenimente Export Morning /EU Visibility Project of the DCFTA / Agenția de Investiții din Moldova	Aprilie-Iunie 2019	Subiect: Studii privind potențialul de export în <u>România, Polonia și Bulgaria</u>, prezentate în cadrul a 3 evenimente Export Morning. Descriere: Eveniment în formatul Export Morning, cu informații despre piețele țintă (România, Polonia și Bulgaria) - prezentarea potențialului de export pe fiecare piață și implicarea vorbitorilor familiarizați cu exportul pe fiecare piață, discuții privind aspectele practice ale dezvoltării exportului. Studiul fiecărei piețe (România, Polonia, Bulgaria) a abordat următoarele aspecte: profilul țării; importurile respectivei țări,

			precum și produsele moldovenești exportate pe piața respectivă; instrumente de analiză a exportului (portaluri, surse); potențialul de export al produselor moldovenești pe piața în discuție; profilul consumatorului în fiecare țară; canalele de vânzare; descrierea sectorului de retail; descrierea entităților de distribuție; procesul și procedurile de export; naționalități (română, poloneză, bulgară) ca parteneri de afaceri; portaluri cu expoziții/târguri în piețele țintă.
--	--	--	---

C. PROIECTE INSTITUȚIONALE

No.	Anul	Clientul	Misiune/Sarcina
1	Noiembrie 2018 – Aprilie 2019	GIZ/ Ministerul Afacerilor Externe și Integrării Europene al Republicii Moldova Persoana de contact: Andrian Gavrilă	Subiect: Elaborarea metodologiei de distribuire a atașărilor economice în misiunile diplomatice ale Republicii Moldova Descriere: Studiul a acoperit următoarele aspecte: practica actuală de distribuire a atașărilor economice; activitatea atașărilor economice ai Republicii Moldova, profil și fișă de evaluare; factorii potențiali în distribuția geografică a atașărilor economice; bune practici internaționale - modele durabile de diplomatie economică; identificarea celor mai importante 35 de țări cu potențialul de a găzdui birourile comerciale și economice ale RM în străinătate; părțile interesate implicate în implementarea metodologiei de distribuire a atașărilor economice, descrierea responsabilităților și perspectiva de cooperare; argumentarea asigurării unui ciclu diplomatic închis, perspectiva proiectului și rolul diplomației economice.
2	Februarie 2019 – Aprilie, 2019	Organizația pentru Dezvoltarea sectorului IMM (ODIMM) Persoana de contact: Petru Gurgurov	Subiect: "Instruirea furnizorilor de suport pentru antreprenoriat, în incubatoarele de afaceri din Leova, Cahul, Cimișlia, Ștefan-Vodă" Descriere: Pentru a atinge obiectivele misiunii, Gateway a livrat două module de instruire în fiecare Incubator de Afaceri, cu următoarele teme: <u>Modulul 1: Îmbunătățirea Competitivității Serviciilor de Suport pentru Afaceri</u> <i>Obiectivele modulului:</i> dezvoltarea și consolidarea serviciilor de suport antreprenorial oferite beneficiarilor. <i>Principalele teme abordate:</i> necesitatea îmbunătățirii calității serviciilor de consultanță în afaceri; tehnici și metode de colaborare de succes între consultant și beneficiarul serviciilor de sprijin antreprenorial; instrumente de dezvoltare pentru furnizorii de servicii de afaceri; crearea de instrumente de formare și alte instrumente online; etapele sesiunilor de formare și mentorat, precum și avantajele acestora. <u>Modulul 2: Dezvoltarea afacerilor și profitabilitatea afacerilor</u> <i>Obiectivele modulului:</i> învățarea metodelor de dezvoltare a abilităților antreprenoriale prin dezvoltarea unei gândiri și acțiuni antreprenoriale.. <i>Principalele teme abordate:</i> dezvoltare operațională și creșterea rentabilității afacerilor; drepturile de proprietate intelectuală și dreptul de autor și gestionarea beneficiilor rezultate din aceste drepturi; principiile generale aplicabile sistemului de management al calității; importanța certificării ISO, obținerea certificatelor de acreditare ISO 14000, 17000, 26000.
3	2017-2018	Banca Mondială Proiectul Ameliorarea Competitivității PAC II	Tema cercetării: "Focus Grupuri cu exportatorii pentru elaborarea programului de pregătire personalizat pentru aceștia și implementarea pregătirii formatorilor pentru personalul ODIMM" Descriere: Pentru a-și atinge obiectivele, Gateway a implementat următoarele activități: 1. A dezvoltat metodologia de organizare a grupurilor de discuții cu companiile exportatoare, concentrându-se pe problemele cu care se confruntă acestea în momentul exportului din Moldova (de la accesul la finanțare, proceduri,

⁸ <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.htm>

		Persoana de contact: Aureliu Casian	costuri administrative, corupție etc.), și a elaborat un raport metodologic care descrie abordarea și procedurile care urmează a fi aplicate; 2. A elaborat chestionarul și instrucțiunile metodologice pentru participanți, care au fost aplicate în cadrul grupurilor de discuții; 3. A organizat o sesiune de formare pentru personalul ODIMM cu privire la modul eficient de aplicare a metodologiei și desfășurarea unei grupuri de discuții; 4. A propus ODIMM o listă lungă de peste 100 de exportatori și peste 30 de potențiali exportatori, din care ODIMM a selectat 60 de exportatori și 25 de potențiali exportatori și i-a invitat la grupurile de discuții; 5. A desfășurat șase grupuri de discuții cu un total de 35 (treizeci și cinci) de exportatori (cu o prezență de 4-10 participanți pe grup), dintre care trei grupuri de discuții au avut loc în regiunile ancorate la Incubatoarele de Afaceri selectate și trei la sediul central al ODIMM; 6. A desfășurat două grupuri de discuții cu un total de 18 (optsprezece) potențiali exportatori (9 participanți per grup) pentru a identifica problemele specifice pe care le consideră aceștia în momentul exportului și intrării pe noi piețe; 7. Pe baza grupurilor de discuții, a realizat rapoarte de analiză a rezultatelor, prezentând principalele recomandări și concluzii pentru ODIMM cu privire la problemele cu care se confruntă exportatorii și potențialii exportatori în momentul exportului și intrării pe noi piețe, precum și temele identificate pentru dezvoltarea unui program adaptat de pregătire; 8. Pe baza rezultatelor raportului de analiză și a evaluării nevoilor, a dezvoltat un modul de pregătire adaptat bazat pe modulele pentru exportatori (Programul de Pregătire pentru Export) pentru a răspunde nevoilor de export. Materialele de pregătire includ, printre altele, planurile de învățare, materialele de pregătire, studii de caz, etc.; 9. A pregătit și livrat programul de formare a formatorilor pentru un grup de 12 (doisprezece) persoane selectate din cadrul ODIMM și Incubatoarele de Afaceri; 10. A oferit coaching personalului selectat al ODIMM și Incubatoarelor de Afaceri în timpul desfășurării a 2 (două) grupuri de discuții cu audiența țintă. După fiecare sesiune, performanța personalului a fost evaluată. Consultanții au furnizat un rezumat al principalelor constatări, concluzii și acțiuni de urmat care vor fi întreprinse de către ODIMM și Incubatoarele de Afaceri; 11. A oferit coaching personalului selectat al ODIMM și Incubatoarelor de Afaceri în timpul desfășurării independente a 2 (două) sesiuni de formare cu exportatorii. După fiecare sesiune, consultanții au evaluat performanța formatorilor, au realizat un rezumat al principalelor constatări, concluzii și acțiuni de urmat care vor fi întreprinse de către formatorii ODIMM și Incubatoarele de Afaceri.
4	Mai - Decembrie 2018	Delegația Uniunii Europene în Republica Moldova / PG International Persoana de contact: Raluca Costache	Descriere: Vizibilitate și comunicare pentru acțiunile legate de implementarea AA / DCFTA în programele de asistență finanțate de UE. Pregătirea conținutului unui ghid pentru companiile moldovenești "Ghid pentru Exportul în Țările UE" care descrie în termeni ușor de înțeles pașii necesari pentru pregătirea și dezvoltarea exporturilor către țările UE, în special în contextul DCFTA și informații despre modul în care companiile pot opera în UE, perspectivele pieței, găsirea și negocierea cu partenerii, pregătirea contractelor, legislația / preferințele comerciale ale UE, participarea la târguri / expoziții internaționale și surse de informații și suport suplimentare. Participarea la 11 evenimente locale pentru a ghida afacerile locale prin răspunderea la întrebările antreprenorilor locali și realizarea unui curs de pregătire (3 ore) pentru afacerile locale despre acțiunile necesare pentru pregătirea exportului și participarea la elaborarea unui videoclip scurt (estimat la 7 minute).

5	2016-2017	Asociația Oamenilor de Afaceri din Moldova (AOAM) Persoana de contact: Alexandru Baltag	Subject al cercetării: Capitalul privat local - tendințe și context. Descriere: Elaborarea unui studiu, primul de acest gen: "Situația capitalului privat din Republica Moldova în perioada 2008-2015 și potențialul său de export", inclusiv analiza indicatorilor cheie, distribuția pe sectoare și regiuni, analiza actorilor principali și a principalilor exportatori. Colaborarea cu MIEPO pentru organizarea unei conferințe de afaceri de amploare, care a fost unul dintre evenimentele principale ale Moldova Business Week 2016, unde au fost prezentate rezultatele studiului și s-a organizat o anchetă publică online privind așteptările oamenilor de afaceri referitoare la vânzări, angajări de personal, investiții și tendințe de export. La eveniment au participat peste 700 de reprezentanți ai IMM-urilor moldovenești și ai marilor companii din diverse sectoare ale economiei, precum și oficiali guvernamentali și reprezentanți ai instituțiilor publice. În cadrul evenimentului s-a desfășurat și un Masterclass de 2 ore despre Managementul Procesului de Export, la care au participat aproximativ 200 de reprezentanți ai companiilor moldovenești de export și import-export.
6	2014-2015	MIEPO, Organizație Publică	Subiectul cercetării: Elaborarea strategiei naționale și instituționale de export a MIEPO Metodologie: - Analiza datelor privind exporturile Republicii Moldova, țările partenere principale și evoluțiile istorice recente; - Interviuri cu companii, organizații de stat, asociații și organizații donatoare din Moldova; - Evaluarea exportatorilor actuali prin chestionare și analiza instrumentelor de marketing B2B și B2C. Rezultat: - Prezentarea generală a situației actuale a exporturilor moldovenești și determinarea principalelor sectoare orientate spre export; - Priorități de piață pentru produsele principale de export; - Recomandări privind activitățile cele mai eficiente de implementat de către MIEPO pentru diversificarea și consolidarea exporturilor moldovenești.

D. CAPACITY BUILDING ȘI DEZVOLTARE B2B

În ultimii 5 ani, Gateway & Partners Moldova a oferit sprijin în dezvoltarea afacerilor în străinătate pentru **sute de companii moldovenești și românești**. Aceste companii au beneficiat de servicii de identificare a potențialilor parteneri străini în domenii precum producția de vin, TAFL, procesarea alimentelor, agricultura, mobilierul, electronica și alte industrii. Gateway & Partners Moldova a facilitat accesul acestor companii pe piețele din România, Europa Occidentală și chiar China. În aceeași perioadă, Gateway & Partners Moldova a implementat **peste 10 misiuni complexe de tip B2B** în cadrul proiectelor derulate de către Băncii Mondiale, USAID-Chemonics, BERD și Oficiul Moldovenesc al Vinului. Aceste misiuni au avut ca scop promovarea întâlnirilor și colaborărilor între companiile moldovenești și parteneri externi relevanți.

No.	Partea Contractantă (Nume și adresă) Beneficiarul	Informații de contact ale reprezentantului	Perioada	Project description
1	Banca Europeană pentru Reconstrucții și Dezvoltare (BERD)	Andrei Mazur, Associate Investment Climate	Septembrie 2021- Martie 2022	Suport pentru consolidarea capacităților exportatorilor moldoveni în ambalarea și promovarea produselor lor către potențiali investitori din Uniunea Europeană • Realizarea unei evaluări de piață pentru 3 subsectoare din sectorul agroalimentar

	One Exchange Square London EC2A 2JN, United Kingdom			• Elaborarea unui document cuprinzător de informații de piață pentru fiecare dintre cele 3 subsectoare selectate (produse organice, produse procesate și fructe proaspete) • Acordarea de sprijin pentru până la 30 de exportatori locali din sectorul agroalimentar în domeniul agriculturii organice/procesării din Moldova pentru a participa la o expoziție internațională de produse alimentare online, cu scopul de a facilita stabilirea de legături comerciale în piețele regionale identificate ca având potențial pentru export. • Organizarea și furnizarea de instruire virtuală pentru sesiuni B2B, inclusiv facilitarea întâlnirilor între companii și investitori în cele 3 subsectoare identificate (produse organice, produse procesate și fructe proaspete) • Organizarea unui workshop național virtual privind dezvoltarea exportului, cu participarea asociațiilor de afaceri, companiilor din sectorul privat, camerelor de comerț ale IMM-urilor, Ministerului Economiei, Ministerului Agriculturii și MAFI • Elaborarea unui raport de evaluare a proiectului, care va include lecțiile învățate
2	Unitatea de Implementare a Proiectului Băncii Mondiale de Ameliorare a Competitivității Republica Moldova bd. Stefan cel Mare 180, of.815, Chisinau, E-mail: piu@mei.gov.md Tel. +373 22 296723	Aureliu Casian, Șeful Unității Proiectului Competitivitate al Băncii Mondiale,	Septembrie 2020- Aprilie 2021	Support pentru Agenția de Investiții din Moldova în desfășurarea misiunilor de promovare a exportului în cadrul celui de-al Doilea Proiect de Ameliorare a Competitivității (PAC II). Realizarea unui studiu de cercetare care identifică cinci subsectoare/sectoare de nișă, care au o valoare pentru export și pe baza concluziilor validate pentru fiecare dintre aceste subsectoare: • Selectarea piețelor de destinație pentru misiunile de export • Elaborarea unui document cuprinzător de informații de piață pentru fiecare dintre cele trei sectoare selectate • Asistarea Agenției de Investiții în procesul de evaluare/selecție a firmelor participante la misiunile de export • Desfășurarea a șase misiuni de export B2B, întâlniri individuale B2B pentru până la zece companii din sectorul selectat per țară țintă (în total, au fost implicate 60 de companii din sectoarele vinului, fructelor, electronicelor și mobilei).
3	Oficiul Național al Viei și Vinului al Moldovei (ONVV) Republic of Moldova Mitropolit Dosoftei, 126 str, Chisinau, MD-2012	Andrian Digolean, Marketing Expert, OVVV (la perioada de implementare a proiectului)	Octombrie- Novembrie 2019	Eveniment B2B în Olanda, pentru producătorii moldoveni de vin (vizită de studiu, B2B) Organizarea unui eveniment de matchmaking de grup în Olanda pentru 10 producători moldoveni de vin. Proiectul a inclus organizarea întâlnirilor relevante B2B (în total peste 54 de întâlniri B2B organizate), aranjamente practice de călătorie și organizarea unui seminar cu experți locali în domeniul vinului. Identificarea și închirierea unei locații Organizarea și logistica evenimentului de matchmaking B2B

4	Oficiul Național al Viei și Vinului al Moldovei (ONVV) Republic of Moldova Mitropolit Dosoftei, 126 str, Chisinau, MD-2012	Andrian Digolean, Marketing Expert, OVVV (la perioada de implementare a proiectului)	Aprilie- Iunie 2019	Eveniment B2B în Belgia, pentru producătorii moldoveni de vin (vizită de studiu, B2B) Organizarea unui eveniment de matchmaking de grup în Belgia pentru 10 producători moldoveni de vin. Proiectul a inclus organizarea întâlnirilor relevante B2B (în total peste 87 de întâlniri B2B organizate), aranjamente practice de călătorie și organizarea unui seminar cu experți locali în domeniul vinului. Identificarea și închirierea unei locații Organizarea și logistica evenimentului de matchmaking B2B
5	Proiectul de Competitivitate al Moldovei (Chemonics), finanțat de USAID	Alexei Burciu	August 2019 – Martie 2020	Căutarea partenerilor de export și dezvoltarea exportului în China, Regatul Unit, Olanda, Letonia și Lituania au fost parte a proiectului Moldova Competitiveness Project (Chemonics), finanțat de USAID. Patru (4) crame vinicole au beneficiat de servicii de dezvoltare a exportului, care au inclus activități precum cercetarea pieței și identificarea importatorilor potențiali, crearea de oferte personalizate, inițierea și menținerea contactului cu potențialii exportatori, organizarea de evenimente de matchmaking și prezentări de produse, precum și consultanță în dezvoltarea contractelor de export. În cadrul călătoriilor de afaceri, au fost organizate în total 25 de întâlniri.

E. CERCETARE ȘI DEZVOLTARE POLITICI SECTORIALE

No.	Partea Contractantă (Nume și adresă) Beneficiarul	Informații de contact ale reprezentantului	Perioada	Descrierea proiectului
1	GIZ - Agenția de Cooperare Internațională a Germaniei GmbH 73/1 Stefan cel Mare si Sfant Bvd., NBC - National Business Center, 9th floor Chisinau, MD-2001, Republic of Moldova	Dr. Gligor Stojkov, Proiectul "Întreprinderi și Comunități Puternice", Lider de Componentă - Dezvoltare Economică Locală și Regională	Martie 2023- În derulare	Dezvoltarea Programului de Industrializare al UTA Găgăuzia pentru perioada 2023-2025 - Analiza generală a sectorului de industrializare din UTA Găgăuzia - Conceptul Programului de Industrializare al UTA Găgăuzia - Proiectul Programului de Industrializare al UTA Găgăuzia - Proiectul Planului de Acțiune pentru Programul de Industrializare al UTA Găgăuzia - Nota informativă privind proiectul HG de aprobare a Programului de Industrializare al UTA Găgăuzia - Versiunile finale ale documentelor după consultări
2	GIZ - Agenția de Cooperare Internațională a Germaniei GmbH 73/1 Stefan cel Mare si Sfant Bvd., NBC - National Business Center, 9th floor	Olesea Ghedrovici, GIZ Senior Policy Advisor	Octombrie 2022- În derulare	Elaborarea documentului de politică - Programul de Dezvoltare a Diplomației Economice 2023-2027 - Conceptul Programului de Dezvoltare a Diplomației Economice - Proiectul Programului de Dezvoltare a Diplomației Economice - Proiectul Planului de Acțiune pentru Programul de Dezvoltare a Diplomației Economice - Nota informativă privind proiectul HG de aprobare a Programului de Dezvoltare a Diplomației Economice

	Chisinau, MD-2001, Republic of Moldova			Versiunile finale ale documentelor după consultări
3	Biroul de reprezentare al Chemonics International Inc. în Republica Moldova. 87 A. Mateevici Str., Chisinau, Moldova	Diana Lazar, Componenta Industriei Vinului Coordonator	Februarie 2022- Septembrie 2022	Actualizarea și dezvoltarea Programului Național pentru Dezvoltarea Strategică a Industriei Vinului din Moldova 2023-2027 - Elaborarea unui plan de lucru și selecția secțiunilor pentru actualizarea proiectului inițial al Programului. Inclusă va fi o anexă cu "Lista documentelor care necesită actualizări, revizuirii, rescrieri și/sau restructurări" atașată planului de lucru. - Realizarea unei prezentări intermediare a Programului, evidențiind elementele strategice cheie. - Elaborarea primei versiuni a Programului revizuit și a Planului de Acțiuni, în conformitate cu Decizia Guvernului nr. 386/2020. - Elaborarea versiunii finale a Programului și a anexelor aferente (analiză ex-ante, Notă informativă etc.) pentru publicarea oficială și organizarea dezbaterilor publice. Proiectul aprobat în prealabil de Consiliul Strategic. - Elaborarea tabelului cu răspunsurile la revizuirii efectuate în timpul procedurilor oficiale de aprobare și avizare a Programului, inclusiv revizuirea efectuată de Cancelaria de Stat. - Finalizarea versiunii finale a Programului și a anexelor aferente (inclusiv analiza ex-ante, Nota informativă etc.) pentru a fi oficial aprobate de către Consiliul Strategic. - Elaborarea finală a Programului și a documentelor de suport, adaptate pentru aprobarea finală de către Guvern.
4	GIZ - Agenția de Cooperare Internațională a Germaniei GmbH ADC/EU4Moldova 73/1 Stefan cel Mare si Sfant Bvd., NBC - National Business Center, 9th floor Chisinau, MD-2001, Republic of Moldova	Olesea Ghedrovici, GIZ Senior Policy Advisor	Mai 2022 - August 2022	Studiu de fundamentare pentru intervențiile de proiect în Edineț, Strășeni, Leova, Soroca, Comrat Realizarea unei scurte cercetări despre localitățile menționate mai sus, cu accent pe: - Analiza activităților economice existente, sectoarele de afaceri, inițiativele de afaceri (caracteristicile lor, potențialul și nevoile); - Infrastructura existentă de suport pentru afaceri și furnizorii de servicii de dezvoltare a afacerilor; - Formatele participative existente pentru îmbunătățirea mediului de afaceri pentru IMM-uri și start-up-uri, având în vedere participarea economică a grupurilor vulnerabile; - Implicarea economică a grupurilor vulnerabile (NEET, persoane cu dizabilități, persoane cu risc crescut de sărăcie, romi, refugiați, femei vulnerabile etc.) Realizarea a peste 40 de interviuri în localitățile vizate. Elaborarea și realizarea de sondaje pentru cel puțin 50 de companii private din toate regiunile vizate, având în vedere aspectele menționate mai sus. Formatul sondajului și companiile private care au participat la sondaj au fost convenite cu echipa de proiect înainte de distribuire. Au fost organizate 3 discuții de grup concentrate pe rezultatele studiului de fundal pentru a valida rezultatele obținute. Studiul a fost prezentat și discutat cu părțile interesate, inclusiv partenerii de proiect și echipa de proiect.
5	GIZ - Agenția de Cooperare Internațională a Germaniei GmbH	Veaceslav Sutchevici,	Octombrie 2021- Aprilie	Studiu privind Sectorul Imobiliar în Republica Moldova, pe categorii principale: Hale industriale/logistice, Birouri și greenfields (terenuri destinate construcțiilor) Prezentarea generală a sectorului imobiliar în Moldova (zone urbane și rurale)

	73/1 Stefan cel Mare si Sfant Bvd., NBC - National Business Center, 9th floor Chisinau, MD-2001, Republic of Moldova	GIZ, Manager al componentei "Promovarea investițiilor"	2022	- Prezentarea principalilor indicatori cheie în domeniul imobiliar (de exemplu, prețul de chirie și de vânzare în funcție de tipul proprietăților, costul la cheie, factorii de formare a costului, etc.) - Analiza comparativă a indicatorilor cheie, reglementărilor și stimulentei în regiune (România, Ucraina, Bulgaria, Macedonia, Serbia, Albania) - Prezentarea actelor permissive relevante (procesul de obținere a autorizațiilor de construcție, etc.) și a părților interesate - Analiza pieței: Prețuri de închiriere și vânzare-cumpărare; Stoc total și ofertă anuală - Identificarea principalilor factori economici care influențează piața imobiliară - Randamentul imobiliar - măsură a veniturilor viitoare dintr-o investiție (în funcție de tipul proprietăților industriale/logistice și birouri). Analiza ofertei și cererii și tendințe de dezvoltare ulterioare - Dinamica (pe o perioadă de 10 ani) și prognoza (pe o perioadă de 3-5 ani) a pieței imobiliare și principalele tendințe - Analiza stimulentei pentru dezvoltarea imobiliară în Moldova, dacă există (inclusiv în Zonele Economice Libere, Parcuri Industriale și Platforme Industriale Multifuncționale) - Descrierea dezvoltatorilor și companiilor de construcții existente din Moldova (locale și străine) - Lista proiectelor în curs de dezvoltare, inclusiv numele proiectului, dezvoltatorul, suprafața în metri pătrați și anul anunțat pentru finalizare. Prezentare generală pentru investitori (dezvoltatori) pe piața imobiliară din Moldova. De ce să investești? Metodologie: cercetare cantitativă bazată pe date secundare, analiză de corelație, cercetare descriptivă; cercetare calitativă, bazată pe interviuri individuale cu companiile de construcții din Moldova, dezvoltatori și agenții imobiliare, studii de caz și analiză contextuală.
6	Asociația Națională pentru Turism Receptor si Intern din Moldova (ANTRIM) Republic of Moldova, Chișinău, bd. Ștefan cel Mare 83, MD-2020	Natalia Țurcanu, Executive Director	Ianuarie 2022- Aprilie 2022	Actualizarea Programului Național de Dezvoltare a Turismului 2022-2026 - Analiza documentului Programul Național de Dezvoltare a Turismului - Actualizarea (pentru anul 2021) a Analizei Situației Turismului (statistici) - Actualizarea capitolului IV. Estimarea impactului și costurilor implementării - Actualizarea capitolului V. Estimarea resurselor financiare și non-financiare necesare pentru implementarea Programului (inclusiv costurile detaliate pe an) - Realizarea prognozei evoluției indicatorilor turistici până în 2026 - Actualizarea premiselor care au stat la baza proiecțiilor pentru perioada 2022-2026 - Actualizarea capitolului privind riscurile de implementare - Actualizarea obiectivelor și planului de acțiune - Prezentarea Programului în cadrul organizării dezbaterilor la masa rotundă, ca urmare a actualizărilor - Rapoarte intermediare și finale în urma activităților desfășurate conform livrabilelor
7	"Vakakis Development Consultants"	Panayiotis Patras, Team Leader	Iunie 2021- Noiembrie 2021	Expertiză și evaluare a "Programului de creștere și internaționalizare a IMM-urilor" implementat de ODIMM (Organizația pentru Dezvoltarea sectorului IMM) Revizuirea Manualului Operațional curent privind implementarea Programului și elaborarea ulterioară a proceselor de implementare ale Programului

	ODIMM (Organizația pentru Dezvoltarea sectorului IMM) bd. Ștefan cel Mare și Sfânt, nr.134, Chișinău 2012, Moldova			- Revizuirea metodologiei de evaluare (inclusiv a criteriilor de evaluare și a grilei de evaluare) care va fi utilizată pentru evaluarea IMM-urilor (și a proiectelor lor de investiții corespunzătoare) care aplică pentru Pilonul II al Programului de sprijin financiar. - Asistență și dezvoltare a capacității Unității de Implementare a Programului, în special sprijinirea personalului Unității care este implicat în evaluarea aplicațiilor IMM-urilor și a proiectelor de investiții care aplică la Pilonul II al Programului
8	Primăria Stăuceni Black Sea Cross-Border Cooperation (CBC) MD-4839, A. Mateevici 13 str., Stăuceni, mun. Chisinau	Alexandru Vornicu, Stauceni Mayor	Octombrie 2019- Noiembrie 2019	Evaluarea potențialului turistic al orașului prin intermediul interviurilor efectuate cu Organizațiile de Suport pentru Afaceri, ONG-uri și IMM-uri, precum și prin analiza politicilor regionale și naționale de turism și oportunităților de afaceri din sector. De asemenea, se vor elabora documente de politici privind inițiativele pentru implicarea afacerilor în dezvoltarea regională în turism.
9	Alianța Întreprinderilor Mici și Mijlocii din Moldova (AIM) bd. Ștefan cel Mare și Sfânt 202, fl.5, Chișinău, MD-2001, Moldova	Liliana Busuioc, AIM Executive Director	Iulie 2020- Septembrie 2020	Servicii de expertiză pentru colectarea datelor și recomandări politice - Participarea la întâlniri și interviuri online cu reprezentanții IMM-urilor din diferite regiuni ale țării (cel puțin 50 de antreprenori implicați) și colectarea de date din surse publice cu privire la dezvoltarea sectorului IMM-urilor în timpul pandemiei. - Elaborarea unui chestionar online. Elaborarea unui set de măsuri politice specifice care trebuie luate pentru a rezolva problemele identificate în cadrul întâlnirilor cu reprezentanții IMM-urilor. Vor fi identificate măsuri pe termen scurt și mediu. - Participarea la promovarea întâlnirilor de recomandare ale Consiliului Economic al Prim-ministrului și a altor comisii și organisme guvernamentale relevante (cel puțin 3 întâlniri).
10	GIZ - Agenția de Cooperare Internațională a Germaniei GmbH Ministerul Economiei și Infrastructurii al Republicii Moldova Piața Marii Adunări Naționale, Nr. 1, Chisinau, Moldova	Olesea Ghedrovici, GIZ Senior Policy Advisor	January 2019- March 2019	Strategia Națională pentru Atragerea Investițiilor și Promovarea Exporturilor 2016-2020: Evaluarea prioritizării exporturilor și atragerii investițiilor în Republica Moldova - În vederea realizării obiectivelor studiului, s-au identificat și stabilit prioritățile în ceea ce privește piețele țintă pentru promovarea exporturilor și atragerea investițiilor, precum și identificarea produselor cu potențial de export în aceste piețe. - Analiza a evidențiat performanța exporturilor, piețele prioritare și produsele prioritare pentru 6 țări din Uniunea Europeană, 3 țări din CSI și Turcia. - Totodată, consultantul a formulat recomandări pentru abordarea parteneriatelor din țările țintă, precum și elaborarea profilurilor de țară (incluzând componenta de potențial de export și atragere a investițiilor) pentru locațiile unde Republica Moldova are atașați economici delegați..
11	Moldova High Value Agriculture Project (HVAA) Reprezentanța Chemonics International Inc. în Moldova	Viorel Leahu, Deputy Chief of Party	Octombrie 2018 - Mai 2019	Elaborarea unui Program de Dezvoltare a Horticulturii din Moldova (HDPM) - HDPM a fost conceput ca un cadru de politică coerent pentru sectorul hortic, care să cuprindă planificarea, implementarea și resursele bugetare implicate în atingerea obiectivelor de dezvoltare durabilă ale sectorului agricol moldovean. - Activitățile proiectului au inclus organizarea unui Grup de Lucru responsabil de elaborarea HDPM, identificarea domeniilor și problemelor specifice ce urmau a fi abordate în cadrul HDPM, evaluarea cadrului instituțional și legal relevant pentru implementarea HDPM, stabilirea scopului

	87 A. Mateevici Str., Chisinau, Moldova			și obiectivelor HDPM, elaborarea unui prim proiect al HDPM, elaborarea proiectului final al HDPM, inclusiv planul de acțiune pentru implementare, și prezentarea publică a proiectului final al HDPM și a planului de acțiune aferent.
12	GIZ - Agenția de Cooperare Internațională a Germaniei GmbH Ministerul Economiei și Infrastructurii al Republicii Moldova Ministerul Afacerilor Externe și Integrării Europene (MAEIE) Piața Marii Adunări Naționale, Nr. 1, Chisinau, Moldova	Andrian Gavrilita, GIZ Policy Advisor	Noiembrie 2018- Ianuarie 2019	Oferirea sprijinului necesar Ministerului Afacerilor Externe și Integrării Europene (MAEIE) în procesul de prioritizare a geografiilor cu cel mai mare potențial de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor. Dezvoltarea unei metodologii pentru distribuția atașajilor economici moldoveni. • Analiza practicii actuale privind prioritizarea geografică și alocarea atașajilor economici • Evaluarea eficienței eforturilor curente de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor realizate de către misiunile diplomatice • Identificarea factorilor principali care fac o anumită geografie (țară/regiune/oraș) atractivă în ceea ce privește potențialul de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru misiunile diplomatice • Elaborarea unei metodologii obiective pentru prioritizarea distribuției atașajilor economici între misiunile diplomatice moldovenești • Alinierea metodologiei cu principalii actori implicați în proces