

DESCRIEREA APLICANTULUI ȘI PORTOFOLIUL DE PROIECTE REALIZATE

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

- **Gateway & Partners** este un jucător internațional cu peste 15 ani de experiență internațională în domeniul consultanței pentru afaceri, dezvoltării exportului și atragerii de investiții. Dispunem de 7 birouri permanente în regiune și experiență în 47 de state pe 5 continente, oferind clienților noștri cele mai bune soluții integrate de atragere de investiții, Export Intelligence™ (atragera partenerilor la export), marketing & business intelligence.
- **Asociația Investitorilor Străini (FIA)**, este o asociație non-profit din Republica Moldova, fondată în septembrie 2003 de către 8 investitori străini, cu sprijinul OCDE, prin intermediul unui proiect ce avea drept scop stimularea reformelor și ameliorarea mediului de afaceri din țările din Europa de Sud-Est.
- Metodologie testată de-a lungul experienței **Gateway** în cei peste 15 ani de activitate și în cele peste 2000 de proiecte realizate are la bază abordarea interviurilor B2B, atât pentru proiectele de atragere de investiții, dezvoltare a exportului (organizarea întâlnirilor B2B), studii de piață (interviurile B2B validează datele secundare utilizate). Interviurile B2B sunt *un instrument eficient utilizat de Gateway* pentru a afla, din surse primare, contextul de piață, barierele de intrare pe o anumită piață, contextul macroeconomic, aspectele de concurență, oportunitățile de investiții etc.
- **FIA** numără printre membrii săi cele mai mari companii cu capital străin din țară, companii ce oferă o mare varietate de bunuri și servicii, acoperind toată gama domeniilor de activitate din economia țării – domeniul agricol, cel industrial, petrolier, automotive, al telecomunicațiilor și IT, medicină și farmaceutică, vinificație, de distribuție, asigurare, audit și consultanță.
- **FIA** coordonează grupul de lucru 3 „Stimularea și menținerea investițiilor private” din cadrul Consiliului Economic de pe lângă Prim-Ministrul Republicii Moldova; pe această platformă FIA promovează crearea și optimizarea facilităților fiscale pentru investiții, facilitarea accesului la resurse financiare, îmbunătățirea cadrului de reglementare pentru asigurarea concurenței loiale, dezvoltarea capitalului uman și formarea profesională conform necesităților pieței.
- 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 70 de proiecte, iar săptămânal sunt efectuate peste 2000 de apeluri telefonice, comunicând cu potențialii parteneri ai clienților săi – exportatori, investitori, entități publice, agenții de dezvoltare.
- Cunoaștem foarte bine mediul de afaceri local, fapt esențial și complementar pentru orice investor care desfășoară sau intenționează să desfășoare afaceri în Republica Moldova. Gateway & Partners a realizat proiectul GIZ - Elaborarea profilurilor de investiții în sectorul TIC, BPO și R&D cu accent pe dezvoltarea de

software, cloud, soluții integrate, R&D (cercetare, dezvoltare, proiectare etc.)
Perioada de executare - octombrie 2019 - decembrie 2019.

- **Andrei CRIGAN, Liderul echipei de experți** este Partener la Gateway & Partners Moldova și România. Are peste 13 ani de experiență în consultanță în afaceri, consultând cei mai mari investitori străini, companii de top, asociații de afaceri și organizații de dezvoltare internațională prezente în R. Moldova, în domenii precum Elaborarea strategiilor de dezvoltare și a planurilor de afaceri; Cercetări de piață și analize sectoriale; Analize de impact; Analiza afacerii, planificarea și managementul financiar; Dezvoltarea startup-urilor; Dezvoltare și advocacy pentru afaceri, restructurare și reorganizare corporativă; Atragerea de fonduri și proiecte de finanțare; Fuziuni și achiziții; Evaluarea și evaluarea afacerilor; Evaluarea și managementul riscului în afaceri; Planificarea, managementul, monitorizarea și evaluarea proiectelor.
- **Ana GROZA, consultant aspecte legale și asociative în investiții** este de mai bine de 3 ani Directorul Executiv al Asociației Investitorilor Străini în Moldova (FIA), astfel dispune de o largă expertiză și o foarte bună înțelegere a mediului investițional din Republica Moldova, precum și experiență în eforturile de atragere, menținere și promovare a investițiilor străine în Moldova. Ana este președintele Grupului de Lucru 3 „Stimularea și menținerea investițiilor private” din cadrul Consiliului Economic de pe lângă Prim-Ministrul Republicii Moldova.
- Consultantul va aplica bune practici testate în identificarea și dezvoltarea profilurilor de investiții. Consultantul are o înțelegere clară a constrângerilor sectoriale cât și a mediului de afaceri local, experiență și expertiză în lucrul direct cu companiile (interviuri-analitică- atragere de investiții).

EXPERIENȚĂ ȘI RELEVANȚĂ

Aplicantul la proiect reprezintă un Consorțiu format din:

1. **Gateway & Partners**¹, companie de consultanță (oficiul din Moldova și oficiul central din Riga, Letonia), în calitate de Partener Coordonator și
2. **Asociația Investitorilor Străini din Moldova (FIA)**² în calitate de co-Partener de Implementare.

GATEWAY & PARTNERS

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.

¹ <https://gatewaypartners.net>

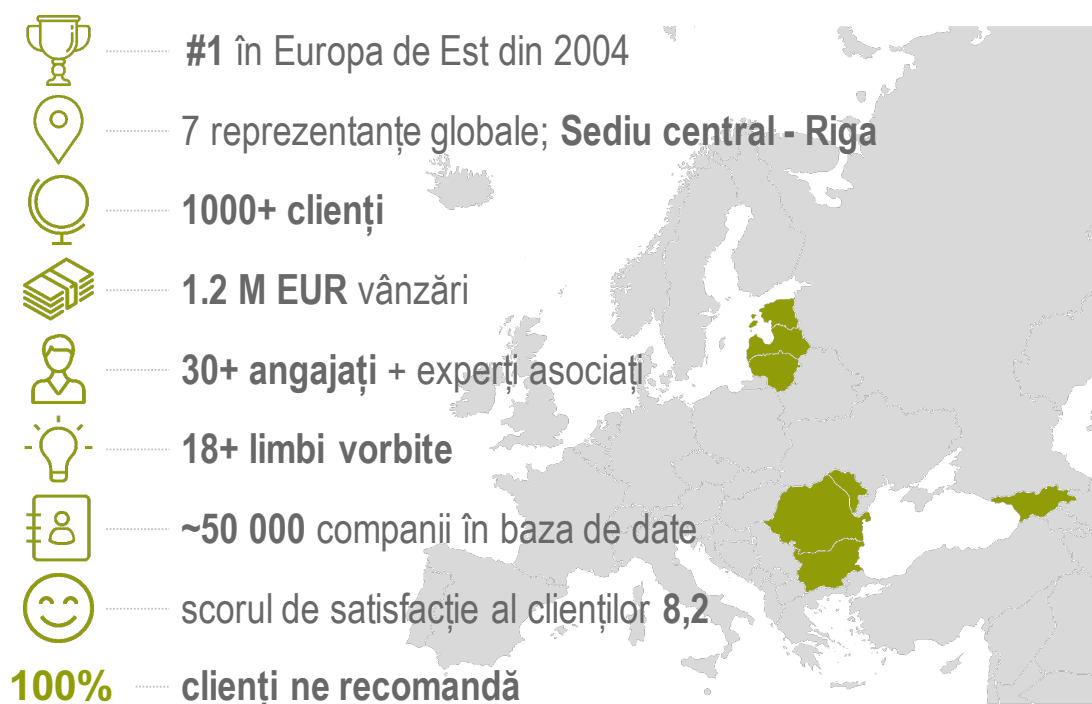
² <https://fia.md>

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:

- **"un ghișeu-unic" al soluțiilor eficiente 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, 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.
- **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 plan de execuție pentru proiecte și expediem rapoarte intermediare privind rezultatele pe parcursul proiectelor.



Pe lângă expertiza comercială, experiența locală Gateway (prin compania Export Partners SRL) implică și proiecte realizate atât pentru instituții publice (spre exemplu ODIMM, Agenția de Investiții etc.) cât și pentru parteneri internaționali (USAID, GIZ, UBanca Mondială, UNDP, UE etc.).

PORTOFOLIUL CLIENȚILOR

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 (incl. Oficiul de țară din Moldova)
- Moldova Investment and Export Promotion Agency (MIEPO)
- Agenția de Investiții din Moldova
- PNUD Moldova
- 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

Consultantul face dovada unei experiențe largi privind realizarea proiectelor locale și internaționale de studiu și promovare a atragerii investițiilor, atât prin aplicarea studiului cantitativ, cât și calitativ. Câteva exemple relevante:

Proiect 1:

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;
- Interviuuri 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 și atragerii de investiții pentru principalele produse/sectoare de export;

- Recomandări privind cele mai eficiente activități ce urmează să fie implementate de MIEPO pentru a diversifica și spori exporturile Moldovei.

Proiect 2:

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 "Situția 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 3:

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-agenti/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.

Proiect 4:

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"³ 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 5:

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 și normativ al industriei turismului în Republica Moldova".

Descriere: În cadrul căruia s-au realizat: 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

³ <https://dcfta.md/rom/exportu-in-uniunea-europeana-new>

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.

O serie de alte proiecte relevante aferente atragerii investițiilor sunt descrise după cum urmează:

Perioada	Client/Beneficiar	Valoare	Sarcini/descriere
2019-2020	GIZ (Agenția de Cooperare Internațională a Germaniei) / Agenția de Investiții din Republica Moldova	20+ mii EUR	Elaborarea profilurilor de investiții în tehnologia informației și comunicațiilor (TIC), externalizarea proceselor de afaceri (BPO) și a sectoarelor de cercetare și dezvoltare (R&D). Identificate 120 de cazuri de investiții, dezvoltate peste 50 de profiluri de investiții în IT, BPO și R&D. Sarcina a ținut de maparea sectoarelor IT, BPO și R&D din Republica Moldova, precum și identificarea a 120 de cazuri de investiții din care peste 50 de profiluri de investiții au fost finalizate și propuse de Consultant, după caz. Consultantul a aplicat practici testate în identificarea cazurilor de investiții și a profilurilor pentru dezvoltarea profilurilor de investiții electronice. Consultantul a obținut o înțelegere clară a constrângerilor sectoriale și a ratei de reacție (și a modului de stimulare a acestora) în lucrul direct cu companiile (interviuri - draft profile - finalizare profile).
2019	GIZ/Ministerul Economiei și Infrastructurii / Agenția de Investiții din Republica Moldova	-	Evaluarea prioritizării exporturilor și a atracției investiționale în Republica Moldova în contextul Strategiei Naționale de Atragere a Investițiilor și Promovarea Exporturilor (SNAIPE) Descriere: Pentru a atinge obiectivele studiului, Gateway a identificat și a acordat prioritate piețelor țintă <u>pentru promovarea exportului și atragerea investițiilor</u>, precum și identificarea produselor cu potențial de export pe piețele țintă. În același timp, consultantul a elaborat recomandări pentru abordarea parteneriatelor cu țările țintă, precum și cu profilurile de țară (cu componenta potențială de export și atragerea de investiții) pentru locațiile în care Moldova a delegat atașamente economice. <u>Au fost elaborate profile de export și investiționale a unui număr de 17 țări (UE, CSI, EFTA).</u>
2019	Agenția de Investiții din Republica Moldova	7+ mii EUR	Identificarea percepției climatului de afaceri în Republica Moldova prin anchetarea directă a companiilor private ce desfășoară activități de export. Au fost realizate peste 250 de chestionare cu exportatori din 5 domenii: Agroalimentar, Industria Ușoară, IT, Automotive, diverse. Exportatorii s-au expus asupra climatului de afaceri inclusiv din perspectiva necesităților și a destinației investițiilor străine.
2018-currently	AFC/Proiectul Livada Moldovei	7,5 mii EUR	Studiu privind evaluarea sectorului de prelucrare horticola. Descriere: - analiza exploatării potențialului horticola din perspectiva conservării și procesării producției; - evaluarea sectorului - capacități de producție, echilibru alimentar; - Enumerarea entităților din fiecare lanț valoric horticola (lanțul rece, cartografierea frigorifică, conserve și sucuri, uscare, înghețare rapidă);

			- identificarea potențialului din perspectiva produselor și geografiei (raioane); - oportunități potențiale și de investiții; - perspectiva proiectului, asigurarea sustenabilității; - prezentarea studiului în 5 mese rotunde.
Aprilie 2019- Martie 2020	Proiect EU Visibility of DCFTA / USAID APM / Agenția de Investiții din Republica Moldova	6+ mii EUR	Subject: Studii privind potențialul de export în contextul organizării a 5 evenimente de export de dimineață în România, Polonia, Bulgaria, Germania și Italia. Descriere: eveniment în format Export Morning, informații despre piața țintă (România, Polonia, Bulgaria, Germania și Italia.) - prezentarea potențialului de export pe piețele respective și implicarea vorbitorilor familiarizați cu exportul pe fiecare piață, discuții despre aspecte practice ale exportului dezvoltare. Cercetarea fiecărei piețe (România, Polonia, Bulgaria) a abordat următoarele: profilul țării; importurile țării, precum și produsele moldovenești exportate pe piața respectivă; instrumente de analiză a exporturilor (portaluri, surse); potențialul de export al produselor moldovenești pe piața în cauză; profilul consumatorului în anumite țări; Canalele de vânzări; descriere cu amănuntul; descrierea entităților de distribuție; proces și proceduri de export; naționalități (române, poloneze, bulgare) ca parteneri de afaceri; portaluri cu expoziții / târguri pe piețele țintă.
Octombrie 2019 – Februarie 2019	Ministerul Economiei al Republicii Letonia	28 mii EUR	Sarcina a inclus evaluarea ecosistemului de start-up din Letonia și a oferit sugestii de îmbunătățire. Proiectul a inclus: Crearea bazei de date de start-up; 116 interviuri cu startup-uri pentru a oferi informații despre fazele lor de dezvoltare, finanțele lor, fondatorii, precum și opinia asupra ecosistemului de pornire; informații privind demararea finanțării externe; cifra de afaceri și plata impozitelor, niveluri salariale în start-up-uri; 80 de interviuri cu jucători ai ecosistemului de pornire; 4 grupuri focus la care au participat mai mult de 90 de persoane din industrie. Ca rezultat al proiectului, baza de date de start-up a fost creată, ecosistemul a fost analizat, furnizați indicatori cu privire la elementele cruciale și lipsă din ecosistem, precum și compararea ecosistemului de start-up leton la nivel baltic. Raportul este disponibil online - https://em.gov.lv/files/attachments/2019-03-27_11_46_18_Jaunuznemumu_petijums.pdf
2015	NP Properties (Letonia) Proprietate imobiliara	8 mii EUR	Gateway a furnizat activități de atragere a investițiilor în două etape. În primul rând, a fost dezvoltată baza de date compusă din 407 companii din industriile prioritare. 3 campanii de marketing digital diferite au fost dezvoltate pentru potențiali în Letonia, Estonia, Lituania și pentru potențiali din țările nordice. A doua fază a proiectelor a inclus contactul cu toate companiile în mod direct pentru a discuta planurile lor de dezvoltare viitoare și potențialul interes pentru relocarea sau extinderea afacerii lor în Parcul Industrial.
2014	Agenția Letonă de Investiții și Dezvoltare (Letonia)	18 mii EUR	Cercetările de piață au lucrat la cercetarea instrumentelor de sprijin pentru afaceri din industria asistenței medicale, a industriei ecologice și a sectorului ITC în 5 țări: Letonia, Lituania, Estonia, Republica Cehă și Polonia. Cercetarea a inclus analiza datelor secundare, precum și interviuri cu reprezentanții industriei pentru a înțelege principalele sub-sectoare letone care ar putea fi promovate în viitor. Scopul cercetării a fost de a determina industriile și zonele care trebuie promovate pentru atragerea investițiilor străine.

ASOCIAȚIA INVESTITORILOR STRĂINI DIN MOLDOVA (FIA)

Asociația Investitorilor Străini (FIA), este o asociație non-profit din Republica Moldova, fondată în septembrie 2003 de către 8 investitori străini, cu sprijinul OCDE, prin intermediul unui proiect ce avea drept scop stimularea reformelor și ameliorarea mediului de afaceri din țările din Europa de Sud-Est.

Asociația numără printre membrii săi cele mai mari companii cu capital străin din țară, companii ce oferă o mare varietate de bunuri și servicii, acoperind toată gama domeniilor de activitate din economia țării – domeniul agricol, cel industrial, petrolier, automotive, al telecomunicațiilor și IT, medicină și farmaceutică, vinificație, de distribuție, asigurare, audit și consultanță.

Conform deciziei Comitetului de Directori din 19 aprilie, 2017, s-a decis asupra optimizării activității FIA, și anume prin concentrarea pe o Abordare Individuală - fiecare membru trebuie abordat / tratat în mod separat.

Obiectivele Asociației sunt:

- reprezentarea și promovarea opiniilor membrilor săi, atât pentru apărarea intereselor comune, cât și pentru atragerea unor noi investiții;
- cooperarea cu autoritățile publice din Republica Moldova pentru depășirea dificultăților și obstacolelor care ar putea exista în relațiile cu investitorii străini;
- apărarea intereselor comunității internaționale de afaceri din Republica Moldova;
- informarea membrilor asociației, și nu numai, despre climatul investițional din țară;
- informarea potențialilor investitori despre experiența membrilor FIA,
- acordarea suportului Guvernului pentru a atrage noi investiții, etc.

Misiunea FIA

Misiunea principală a Asociației este facilitarea dialogului dintre factorii de decizie relevanți și investitorii străini pentru crearea unui mediu investițional sănătos.

Cooperarea dintre membrii Asociației și autoritățile Republicii Moldova include o gamă largă de domenii și subiecte.

Problemele ce afectează climatul investițional, identificate de către Asociație sunt incluse pe agenda discuțiilor cu autoritățile Republicii Moldova. Experții din cadrul companiilor membre elaborează pentru autorități recomandări menite să creeze un mediu investițional mai atractiv.

Reperetele Asociației în cadrul dialogului cu Guvernul Republicii Moldova au fost, de fiecare dată, experiența și legislația Uniunii Europene: crearea unui cadru juridic eficient de protecție a concurenței, modernizarea reglementării relațiilor de muncă, armonizarea legislației fiscale și a celei de guvernanță corporatistă etc.

Membrii FIA

1. ICS DRA Draexlmaier Automotive SRL
2. IM Efes Vitanta Moldova Brewery SA

3. Ernst & Young SRL
4. IM "Grawe Carat Asigurări" SA
5. ICS "Lactalis-Alba" SRL
6. FCE „Health Forever International” LLC / Medpark International Hospital
7. ICS METRO Cash & Carry Moldova SRL
8. IM Moldcell S.A
9. IM Orange Moldova SA
10. SE Bordnetze SRL
11. ICS Lemi Invest SA (Shopping Moldova)
12. IM Sudzucker-Moldova SA
13. ICS Eurofarmaco SA
14. ICS Le Bridge Corporation Limited SRL
15. La Triveneta Cavi Development SRL
16. IM Rompetrol SA
17. IM HUAWEI Technologies
18. IM Purcari Winery SRL
19. IM Endava SRL
20. BC Moldindconbank SA

Cartea Albă

Propunerile asociației sunt sintetizate în publicația ce poartă titlul Cartea Albă, a cărei editare a demarat în 2005, și a devenit o adevărată platformă pentru interacțiunea investitorilor străini cu autoritățile Republicii Moldova și, totodată, un ghid pentru Guvernul Republicii Moldova.

În mod tradițional, Cartea Albă rezumă principalele obstacole în calea investițiilor și dezvoltării afacerilor în țară și formulează propuneri concrete de depășire a acestor impedimente. Aceasta este concepută și prezentată de FIA ca fiind un instrument pentru un dialog constructiv și un parteneriat între investitori și Guvern, care pot contribui și la îmbunătățirea mediului de afaceri și investiții, și la creșterea investițiilor private.

La 2 octombrie 2019, a avut loc lansarea oficială a Ediției a VI-a a Cărții, care conține 4 capitole noi, precum: industria telecom, digitalizarea economiei, reforma justiției, managementul deșeurilor. Lansarea oficială a Cărții Albe, Ediția 2019 se planifică pentru septembrie – octombrie 2019.

https://fia.md/wp-content/uploads/2019/10/CARTEA_ALBA_2019_RO.pdf

Reprezentare

- Consiliul Economic pe lângă Prim-Ministrul Republicii Moldova;
- Consiliul Economic pe lângă Președintele Republicii Moldova;
- Consiliul Consultativ pe lângă Ministerul Finanțelor;
- Comitetului de coordonare în domeniul achiziției publice electronice;
- Consiliul Consultativ pe lângă Serviciul Vamal;
- Confederația Națională a Patronatelor din Republica Moldova;
- Comisii parlamentare;
- Grupul de lucru al Comisiei de Stat pentru Reglementarea Activității de Întreprinzător ("Ghilotina");
- Ședințe ad-hoc (ex: FMI, Banca Mondială, firme de consultanță, BERD etc.)

- Consiliile de soluționare a disputelor pe lângă organele de control.

Semnat⁴:



Nume: Cornel Coșer

În calitate de: Director

Ofertantul: Export Partners SRL

Adresa: or. Chișinău, str. Nicolae Milescu -Spătarul, 7/1, ap. 45

Data: 15 aprilie 2020

⁴ Cu dreptul de a nu deține ștampilă conform *Legii cu privire la antreprenoriat și întreprinderi, art.3 pct.5*
<http://lex.justice.md/viewdoc.php?id=311735&lang=1>