**INICIJATIVA ZA PODRŠKU MSP U CRNOJ GORI DA OJAČAJU POZICIJU NA MEĐUNARODNOM TRŽIŠTU**

**INFORMACIONA NAPOMENA, OBRAZAC ZA PRIJAVU i UPITNIK ZA PROCJENU SPREMNOSTI ZA IZVOZ**

**UVOD**

Kroz paket podrške MSP u Crnoj Gori, koja se već bave izvozom ili posjeduju izvozni potencijal, EU pruža podršku koja ima za cilj da ovim preduzećima pomogne da razumiju više o tome kako mogu imati koristi od izvoza, i kako mogu imati bilji pristup EU i globalnim tržištima. Paket uključuje učešće u programu izgradnje kapaciteta za izvoz i (b) učešće na specijalizovanom međunarodnom sajmu privrede, ukoliko okolnosi u pogledu pandemije COVID-19 to dopuste. Aktivnost će se realizovati kroz projekat tehničke pomoći (*Promovisanje internacionalizacije crnogorske privrede sa fokusom na MSP*), koji finansira Evropska unija, a realizuje se u saradnji sa Ministarstvom ekonomije. Učešće u planiranim projektnim aktivnostima je besplatno za preduzeća koja ispune predvidjene uslove.I

**KO MOŽE UČESTVOVATI**

Preduzeća iz sektora hrane/vina, lake i zanatske industrije mogu učestvovati putem iskazivanja interesa. To se odnosi na:

* preduzeća koja vec imaju izvozno poslovanje ali žele da nauče više o tome kako mogu da budu još uspješnija kroz bolje razumijevanje tržišnog okruženja, propisa i procedura;
* preduzeća koje razmišljaju o izvozu, ali možda ne znaju kako da započnu sa izvozom i koja smatraju da je izvoz možda previše komplikovan za njih.

U suštini, svako preduzeće koje ima za cilj da postane konkurentnije kroz širenje svojih aktivnosti na međunarodnom tržištu.

**USLOVI ZA UČEŠĆE**

Mikro, mala i srednja preduzeća koja se prijavljuju za paket podrške moraju da ispunjavaju sve sljedeće zahtjeve:

* Da su aktivna u sektoru hrane/vina, zanata ili lake industrije;
* Da su u privatnom vlasništvu i registrovana u Crnoj Gori;
* Da nemaju zaostale poreze prema državnom budžetu;
* Da nije pokrenut stečajni postupak;
* Da nemaju operativne gubitke tokom posljednje završene finansijske godine (2019.);
* Da imaju najmanje 6 zaposlenih;
* Da posluju više od jedne godine.

***Napomena:*** *Svi ovi kriterijumi moraju biti ispunjeni. Ako jedan od njih nije ispunjen, prijava neće biti odobrena.*

**ŠTA OBUHVATA OVAJ PAKET PODRŠKE?**

1. **20 odabranih preduzeća (10 MSP koja se već bave izvozom i 10 MSP koja posjeduju izvozni potencijal) učestvovaće u aktivnostima programa jačanja kapaciteta.**

U osnovi, cilj programa izgradnje kapaciteta je pružanje onoliko informacija svakom preduzeću koliko je potrebno tom preduzeću, kako bi imali koristi od otvaranja prema međunarodnom i evropskom tržištu. Različita preduzeća imaće različite potrebe, budući da posjeduju različita iskustva. Konačni program biće kombinacija radionica i diskusija. Određenim preduzećima možda će trebati pomoć da osmisle marketinški plan fokusiran na izvoz, uključujući razumijevanje troškova i uzimajući u obzir praktično poslovanje samog preduzeća, a drugim preduzećima će možda biti potrebno da pohađaju neke tematske radionice o pitanjima kao što su carinski postupci i propisi EU i sl.

Koncept paketa će nastojati da se ne upravlja idejom „jedna veličina odgovara svima“. Teme, mada se one mogu mijenjati kada započnemo da bliže sarađujemo i radimo sa odabranim preduzećima i shvatimo njihove specifične potrebe, mogu biti:

|  |
| --- |
| * Procjena nivoa spremnosti za realizaciju ideja o izvozu. **Ovo će biti uvodni korak kroz popunjavanje priloženog Upitnika za procjenu izvoza, što je preduslov za učešće u programu. Upitnik pomaže da se izvrši dijagnoza preduzeća za preduzeća koja još ne izvoze, ali koja planiraju da to urade; kako bi se utvrdilo šta je možda potrebno da se uradi/promijeni kako bi preuzeće bilo uspješno u svojim ambicijama;** |
| * Steći bolje razumijevanje o tome kako istražiti tržišne mogućnosti (za sva preduzeća, uključujući i one koja se već bave izvozom); |
| * Razumijevanje načina pripreme poslovnih/marketinških planova za izvoz |
| * Razumijevanje važnosti relevantnih standarda i odgovarajućih EU direktiva i propisa i kako oni utiču na izvoz na tržište EU; Razumijevanje procesa i faza dobijanja ISO sertifikata i drugih neophodnih sertifikata/dozvola u zavisnosti od djelatnosti ili ciljnog tržišta. |
| * Razumijevanje prednosti i implikacija diverzifikacije proizvoda, uključujući inovacije i upotrebu e-trgovine; |
| * Razumijevanje pogodnog okruženja za izvozne kompanije, uključujući kako pristupiti izvorima informacija, podrške i finansiranja. |

Ovo je samo nacrt. U mjeri u kojoj naši resursi to dozvoljavaju, pokušaćemo da vam pružimo informacije i smjernice koje su specifične za vaše individualne potrebe.

1. **10 odabranih MSP koja se već bave izvozom učestvovaće na specijalizovanom Međunarodnom sajmu privrede u zemljama EU ili IPA II, a 10 MSP sa izvoznim potencijalom posjetiće sajam (ukoliko okolnosi u pogledu pandemije COVID-19 to dopuste)**

**VREMENSKI OKVIR**

Prije svega potrebno je izabrati 20 preduzeća koja će učestvovati u programu izgradnje kapaciteta i 20 preduzeća koje će učestvovati na međunarodnom sajmu privrede. U tom cilju blisko ćemo sarađivati sa Ministarstvom ekonomije; putem stručne službe objasnićemo program i pružiti podršku za popunjavanje Upitnika za procjenu spremnosti za izvoz. Postupak odabira preduzeća planiran je da se završi u decembru 2020. godine. Potpuna implementacija paketa podrške realizovaće se tokom deset mjeseci, počevši od januara-februara 2021. godine (u zavisnosti od ograničenja usljed pandemije COVID-19, ukoliko ih bude).

**KAKO SE PRIJAVITI?**

Ispunjavanjem priloženog Obrasca za prijavu i Upitnika za procjenu spremnosti za izvoz. Upitnik o spremnosti za izvoz takođe pruža mogućnost da se brzo provjeri spremnost preduzeća za izvoz identifikujući moguće nedostatke prije ulaska na inostrano tržište; MSP koja se već bave izvozom mogu takođe da pronađu nekoliko korisnih savjeta. Pitanja su koncipirana u segmentima, od kojih svaki pokriva određeni aspekt pripreme izvoza.

Prijave i popunjen “Upitnik o spremnosti za izvoz” moraju biti podnešeni i primljeni do 16.00 časova 27. novembra 2020. godine u pisanom obliku na sljedeću adresu:

Prijave treba dostaviti u pisanom obliku na sljedeću adresu:

*Promovisanje internacionalizacije privrede Crne Gore sa fokusom na MSP*

*Bulevar Revolucije 2, 81000 Podgorica, Crna Gora*

**Za: Maju Krivokapić**

**Prijave možemo prihvatiti putem e-maila (maja.krivokapic@particip.com).**

Potrebno je da preduzeća pošalju kopije raznih dokumenata, tako da svaka prijava mora da sadrži sljedeće:

* Obrazac za prijavu (word format koja se preuzima, ispunjava i podnosi u štampanoj verziji);
* Upitnik za procjenu spremnosti za izvoz (obrazac u Word-u, popunjen i podnešen u e-formi);
* Kopija godišnjeg finansijskog izvještaja preduzeća za 2019. godinu;
* Kopija potvrde Poreske uprave o nepostojanju ili postojanju dospjelih poreskih obaveza po osnovu poreza i doprinosa na zarade, po osnovu PDV-a i po osnovu poreza na dobit za posljednja tri mjeseca zaključno sa septembrom 2020. godine;
* Kopija izvoda iz Centralnog registra privrednih društava u vezi sa statusom djelatnosti preuzeća ne starija od 3 mjeseca.

Prijave će zajedno sa Upitnikom o spremnosti za izvoz pregledati Komisija i sva preduzeća će biti obaviještena o tome da li je njihova prijava uspješna.

**Podrška MSP u procjeni njihove spremnosti za izvoz**

1. **Obrazac za prijavu**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ime podnosioca zahtjeva** |  |
| **Lokacija podnosioca zahtjeva** |  |

**MOLIMO DA UVRSTITE POTREBNE DOKUMENTE U SVOJOJ PRIJAVI**

|  |  |
| --- | --- |
| **Dosije broj.** |  |

**Podnosilac prijave**

1. **Osnovni podaci o preduzeću**

|  |  |
| --- | --- |
| **Pun pravni naziv (naziv preduzeća)** |  |
| **Broj registracije[[1]](#footnote-1)** |  |
| **Zvanična adresa** |  |
| **Poštanska adresa** |  |
| **Broj telefona** |  |
| **Email** |  |
| **Kontakt osoba** |  |
| **Broj telefona kontakt osobe** |  |

1. **Opis preduzeća**

**1. Opšte informacije**

1. **Datum početka rada preduzeća:**
2. **Koje su osnovne djelatnosti vašeg preduzeća:**
3. **Spisak članova menadžmenta vašeg preduzeća:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ime** | **Profesija** | **Pol** | **Pozicija** | **Godine u odboru /savjetu** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

1. **2. Finansijske informacije** (izraženo u eurima, prema vašim računovodstvenim podacima)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Obrt** | **Ukupno** | **Iz proizvodnje[[2]](#footnote-2)** | **Iz izvoza[[3]](#footnote-3)** |
| **2017** |  |  |  |
| **2018** |  |  |  |
| **2019** |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Broj zaposlenih** | **Ukupno** | |
|  | **Muškarci** | **Žene** |
|  |  |

1. **Podaci o izvoznom poslovanju**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Preduzeća koja se već bave izvozom** | | | | |
| **Godine bavljenja izvozom** |  | | | |
| **Spisak izvezenih proizvoda** |  | | | |
|  | | | |
|  | | | |
| **Preduzeća u pripremi za izvoz** | | | | |
| **Kada su započele pripremne aktivnosti** | *Da li je to samo odluka menadžmenta? Da li ste preduzeli dalje korake? U slučaju da jeste, kada se tačno to dogodilo?* | | | |
| **Faze dostignuća** | *Kratki opisi vaših dosadašnjih aktivnosti (ako postoje)* | | | |
| **Proizvodi za izvoz** |  | | | |
|  | | | |
|  | | | |
|  | | | |
| **Rukovodstvo** | | | | |
| **Relevantne potvrde/dozvole za izvoz** | | **Obezbijeđene** | Navesti: | |
| **U realizaciji** | Navesti: | |
|  |  | |
| **Proizvodna sredstva** | | **Koja je prosječna starost vaših glavnih proizvodnih sredstava (godina)?**  *Zaokružiti odgovor* | | | **1**  **3 / 4**  **5+** |
| **Planovi razvoja poslovanja / tržišta** | | **Imate li biznis plan?** | | | **Da / Ne** |
| **Imate li marketinški plan?** | | | **Da / Ne** |
| ***Ko je u vašoj organizaciji odgovoran za implementaciju (pozicija u menadžmentu)? (Molimo napišite ispod)*** | | |
| Biznis plan:  Marketinški plan: | | |
| **Način upravljanja** | | **Da li ste primjenili tehničke inovacije u posljednje 2 godine?** | | | **Da/Ne** |
| **Da li ste član BSO[[4]](#footnote-4)/Udruženja?** | | | **Da/Ne** |
| **Koji su vaši izvori informacija u vezi sa poslovnim/finansijskim/ fiskalnim pitanjima? (Zaokružiti odgovor)** | | |
| Štampa, Internet, računovođa, prijatelji i poznanstva, BSO, udruženja, ostalo (navedite) | | |
| **Potencijal za rast** | | **Da li vaše preduzeće ima strateški plan?** | | | **Da/Ne** |
| **Ako je odgovor da, da li je vaša strategija orijentisana (označiti dole)** | | |
| **Domaća prodaja** |  | **Izvoz** |  |
| **Zapošljavanje više ljudi** |  | **Tehnološki razvoj** |  |
| **Ekonomija resursa** |  | **Ostalo** |  |

1. **Očekivani uticaj**

**Izaberite usluge za koje mislite da bi najviše koristile vašem preduzeću- rangiranje visoko (V), srednje (U), nisko (N)**

|  |  |
| --- | --- |
| * **Priprema biznis planova i pristup finansiranju** |  |
| * **Stvoriti svijest o značaju izvoza na tržište EU** |  |
| * **Priprema efikasnog marketinškog plana** |  |
| * **Priprema planova usklađivanja/ulaganja u skladu sa zahtjevima EU standarda** |  |
| **Priprema za izvoz (potrebe za):**   * **Usluge poslovne dijagnostike;** * **Razvoj biznis plana** * **Identifikacija tržišta** * **Diverzifikacija proizvoda; Inovacije i tehnologija** * **Priprema ISO ili sertifikata neophodnih za izvoz na ciljnom tržištu** |  |
| * **Priprema ponuda i aplikacija za finansiranje** |  |

1. **Izjava podnosioca zahtjeva**

**Podnosilac zahtjeva, koga zastupa dolje potpisani, a koji je ovlašćeni potpisnik podnosioca zahtjeva, u kontekstu ovog poziva za učešće, izjavljuje da su sve informacije date u ovom obrascu prijave tačne.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ime** |  | **Pečat** |
| **Potpis** |  |  |
| **Pozicija** |  |
| **Datum** |  |

**Upitnik za procjenu spremnosti za izvoz**

1. **Procjena spremnosti za izvoz - Uvod**

Upitnik za procjenu spremnosti za izvoz sadrži dva dijela. Prvi dio upitnika sadrži opšte podatke o preduzeću, dok je drugi dio (kontrolna lista za spremnost za izvoz) organizovan u deset grupa, od kojih svaka pokriva određenu oblast pripreme za izvoz, odnosno primjene izvoza. Svako pitanje je formulisano da se odgovori kao [3 = da], [2 = do određene mjer], [1 = nisko] ili [0 = ne - uopšte nije]. Odgovorom [da] na pitanje, preduzeće potvrđuje da je vrlo dobro pripremljeno u toj oblasti izvoza. Tamo gdje je odgovor [ne], preduzeće još uvijek nije pokrenulo tu temu.

1. **Upitnik za procjenu spremnosti za izvoz**
2. **Opšti podaci**

**I.1. Naziv preduzeća: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**I.2. Internet stranica i e-mail: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**I.3. Adresa: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**I.4. Kontakt osoba (ime): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**I.5. Godina osnivanja: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**I.6. Sektor: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **I.7. Proizvodi: (molimo navedite)** | |  |  | | --- | --- | | **Proizvod 1** |  | | **Proizvod 2** |  | | **Proizvod 3** |  | | **Proizvod 4** |  | | **Proizvod 5** |  | |
| **1.8a. Instalisani kapacitet (proizvodni kapacitet u punom pogonu)**  **Jedinice: zapremina, težina ili nešto drugo (molimo navedite)** | |  |  | | --- | --- | | **Proizvod 1** |  | | **Proizvod 2** |  | | **Proizvod 3** |  | | **Proizvod 4** |  | | **Proizvod 5** |  | |
| **1.8b. Stvarni iskorišćeni kapacitet; % ukupnog mjesečnog kapaciteta.** | |  |  | | --- | --- | | **Proizvod 1** |  | | **Proizvod 2** |  | | **Proizvod 3** |  | | **Proizvod 4** |  | | **Proizvod 5** |  | |
| **I.9. Broj zaposlenih:** | |  |  |  | | --- | --- | --- | | **Godina 2017** | **Godina 2018** | **Godina 2019** | |  |  |  | |
| **I.10. Promet u eurima za posljednje 2 (obavezne) ili 3 finansijske godine, ukoliko je dostupno:** | |  |  |  | | --- | --- | --- | | **Godina 2017** | **Godina 2018** | **Godina 2019** | |  |  |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **I.11. Izvoz - ako postoji (do 5 proizvoda - do 3 zemlje)** | |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | **Proizvod 1: (Navesti)** | **Ukupna vrijednost** | **Country 1**  **% of total exports** | **Country 2**  **% of total exports** | **Country 3**  **% of total exports** | | **Proizvod 2: (Navesti)** |  |  |  |  | | **Proizvod 3: (Navesti)** |  |  |  |  | | **Proizvod 4: (Navesti)** |  |  |  |  | | **Proizvod 5: (Navesti)** |  |  |  |  | |

1. **Kontrolna lista za procjenu spremnosti za izvoz**

Ova kontrolna lista od 53 pitanja pruža preduzeću priliku da izvrši brzu provjeru spremnosti za izvoz utvrđivanjem mogućih nedostataka prije ulaska na inostrano tržište. Ovo se takođe odnosi i na preduzeća koja već bave izvozom; na taj način preduzeća mogu otkriti svoje snage i slabosti kao i neke korisne savjete za poboljšanje poslovanja.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **3 je visoko ili pozitivno, 0 je nisko ili negativno** | **0** | **1** | **2** | **3** | **Komentari** |
| **Vaša motivacija i očekivanja**  **Razumijevanje zašto su vaše izvozne djelatnosti važne za utvrđivanje da li ste spremni da započnete ovu aktivnost** | | | | | | | |
| 1 | Izvoz je dio dugoročne strategije širenja našeg preduzeća |  |  |  |  |  |
| 2 | Planiramo izvoz budući da smo na domaćem tržištu dostigli zrelost |  |  |  |  |  |
| 3 | Planiramo izvoz da bismo postigli ekonomiju obima u proizvodnji / distribuciji i sl. |  |  |  |  |  |
| 4 | Planiramo izvoz za nova znanja i iskustva |  |  |  |  |  |
| **Vaše preduzeće - Da li ste spremni za izvoz?**  **Preduzeća koja imaju kapacitet, resurse i upravljanje da isporuče tržišni proizvod u međunarodnim razmjerama po konkurentnoj cijeni su izvoznici/preduzeća koja su spremna da se bave izvozom.** | | | | | | | |
| 5 | Naše preduzeće posluje već duži niz godina i imamo dovoljno finansijske snage i resursa za razvoj na inostranim tržištima |  |  |  |  |  |
| 6 | Spremni smo da izvoz učinimo sastavnim dijelom našeg poslovnog plana. Rukovodstvo i vlasnička struktura spremni su da se dugoročno obavežu da će podržati izvozne aktivnosti preduzeća |  |  |  |  |  |
| 7 | Imamo posvećenu osobu koja je odgovorna za izvoz |  |  |  |  |  |
| 8 | Naše preduzeće ima dovoljno resursa, upravljačkih vještina i stručnosti za razvoj i opsluživanje izvoznih tržišta (zaposleni sa znanjem o međunarodnim trgovinskim postupcima koji govore jezike zemalja u koje želimo da izvozimo, proizvodni kapacitet, obrtni kapital. Ukoliko to nije slučaj, da li bi se navedeno moglo lako steći? –Molimo komentarišite |  |  |  |  |  |
| 9 | Rukovodstvo našeg preduzeća spremno je da čeka (moguće 2-3 godine) da bi postiglo prihvatljive rezultate na početnim ulaganjima na inostrano tržište |  |  |  |  |  |
| 10 | Mi smo inovativno preduzeće (proces, proizvod i sl.) i inovacija je prepoznata kao ključni faktor za rast. Posjedujemo patente na naše proizvode |  |  |  |  |  |
| 11 | Naše preduzeće posjeduje evidenciju o učešću na evropskom tržištu |  |  |  |  |  |
| 12 | Naše preduzeće ima evidenciju o ispunjavanju rokova u pogledu proizvodnje/isporuke |  |  |  |  |  |
| 13 | Imamo višak kapaciteta ili fleksibilnost za brzo širenje proizvodnje u slučaju prijema izvoznih porudžbina |  |  |  |  |  |
| 14 | Trenutno izvozimo u susjedne zemlje (navedite u koje zemlje) |  |  |  |  |  |
| **Vaše ciljno tržište**  **Važno je razumijeti vaše ciljno tržište u inostranstvu i glavni fokus vašeg poslovanja prije ulaska na međunarodno tržište.** | | | | | | | |
| 15 | Imamo pregledan i ažuriran biznis plan |  |  |  |  |  |
| 16 | Pregledali smo potencijalna međunarodna tržišta i identifikovali 3-5 tržišta koja najviše obećavaju |  |  |  |  |  |
| 17 | Sproveli smo istraživanje tržišta na tim tržištima i ustanovili da postoji potražnja za našim proizvodima i i znamo zašto će strani kupci htjeti da kupuju od nas |  |  |  |  |  |
| 18 | Pripremili smo početni plan izvoza u kojem su identifikovana potencijalna ciljna tržišta i karakteristike, uključujući faktore rizika, regulatorna pitanja i finansijske zahtjeve |  |  |  |  |  |
| **Vaš proizvod**  **U većini slučajeva potrebno je da se realizuju određena prilagođavanja proizvoda/usluga koje preduzeće pruža za ulazak na međunarodna tržišta.**  **Potrebne promjene mogu biti jednostavne poput različitog pakovanja ili etiketiranja, ali mogu biti i složenije u zavisnosti od proizvoda i ciljnog tržišta.** | | | | | | | |
| 19 | Obaviješteni smo o položaju našeg proizvoda na domaćem tržištu u poređenju sa konkurentnim proizvodima |  |  |  |  |  |
| 20 | Naš proizvod je prihvatljiv na odabranim ciljnim tržištima u svom sadašnjem obliku (ukoliko to nije slučaj, molimo navedite potrebna prilagođavanja) |  |  |  |  |  |
| 21 | Naši proizvodi se mogu vrlo lako prilagoditi potrebama stranog tržišta (molimo navedite kako) |  |  |  |  |  |
| 22 | Naši proizvodi ne zahtijevaju određene vještine za ulazak na ciljna tržišta (ukoliko to nije slučaj, molimo navedite vještine) |  |  |  |  |  |
| 23 | Naši proizvodi ne zahtijevaju nikakvu posebnu podršku nakon prodaje (ukoliko to nije slučaj, molimo navedite vrstu podrške) |  |  |  |  |  |
| 24 | Naše preduzeće nema ograničenja u pogledu licenciranja |  |  |  |  |  |
| 25a  25b | Svjesni smo međunarodnih standarda za naše proizvode - Naši proizvodi su u potpunosti sertifikovani (molimo označite odgovarajuće polje)  Svjesni smo međunarodnih standarda za naše proizvode – Nije potreban sertifikat (molimo označite odgovarajuće polje) |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Vaš put do izvoza**  **Doći do kupca je od najveće važnosti. Razvoj vaše marketinške strategije je prvi prioritet: treba pažljivo razmotriti faktore kao što su ponašanje kupaca, cijene i promocija.** | | | | | | | |
| 26 | Imamo profil ciljnih kupaca, uključujući obrasce kupovine i faktore koji utiču na odluke o kupovini |  |  |  |  |  |
| 27 | Imamo strategiju utvrđivanja cijena, znamo koje troškove bi ove cijene trebalo da uključuju |  |  |  |  |  |
| 28 | Istražili smo cijene konkurenata prije donošenja strategije utvrđivanja cijena, svjesni smo Incoterm pravila |  |  |  |  |  |
| 29 | Imamo strategiju promocije na našem domaćem tržištu, imamo snažno marketinško prisustvo |  |  |  |  |  |
| 30 | Imamo visokokvalitetni promotivni materijal za naše domaće tržište |  |  |  |  |  |
| 31 | Imamo uspostavljene promotivne platforme pogodne za međunarodna tržišta (prilagođene/prevedene brošure, internet stranice, društvene medije i sl.). Ako je odgovor da, navedite koje su to platforme |  |  |  |  |  |
| 32 | Učestvovali smo u aktivnostima promocije izvoza (trgovinske misije, međunarodni sajmovi itd.) u posljednje 3 godine. Ako je odgovor da, molimo navedite zemlju i promotivne aktivnosti |  |  |  |  |  |
| **Vaša proizvodnja**  **Jedan od bitnih principa spremnosti za izvoz je razumijevanje da vaša sposobnost izvoza zavisi od dostupnosti vaše proizvodnje. Ako proizvodnja nije veća od potražnje vaših domaćih klijenata, možda nije preporučljivo da se primaju porudžbine iz inostranstva.** | | | | | | | |
| 33 | Možemo proizvesti dovoljno da servisiramo izabrano ciljno tržište |  |  |  |  |  |
| 34 | Imamo uspostavljen sistem koji obezbjeđuje pravovremenu proizvodnju izvoznih porudžbina |  |  |  |  |  |
| 35 | Možemo održati dosljednost kvaliteta proizvoda koje namjeravamo da izvozimo |  |  |  |  |  |
| 36 | Proizvodne metode možemo lako prilagoditi posebnim zahtjevima naših kupaca |  |  |  |  |  |
| 37 | Možemo povećati proizvodnju kao odgovor na potražnju i osigurati dovoljan broj obučenog osoblja za upravljanje povećanom proizvodnjom |  |  |  |  |  |
| **Vaša strategija ulaska**  **Odabrali ste tržišta koja najviše obećavaju za vaše proizvode. Sada, na osnovu vašeg istraživanja tržišta, trebali biste se usredsrediti na to koji način ulaska na tržište najbolje odgovara vašim potrebama. Imati strategiju za ulazak na tržište jednostavno znači da ste odabrali najbolje metode distribucije robe u inostranstvu.** | | | | | | | |
| 38a | Za izvoz naših proizvoda koristimo posrednika (poput stranog distributera). Molimo navedite razloge i prednosti |  |  |  |  |  |
| 38b | Za djelatnosti prodaje našim klijentima na međunarodnom tržištu efikasno koristimo direktan izvoz. Molimo navedite razloge i prednosti |  |  |  |  |  |
| 39 | Pripremili smo se za lociranje, odabir i efikasno pregovaranje o uslovima sa agentima prodaje kako bismo stekli stratešku prednost |  |  |  |  |  |
| 40 | Posjedujemo znanje i koristimo prednosti Sporazuma o slobodnoj trgovini koje su dostupne izvoznicima u Crnoj Gori |  |  |  |  |  |
| 41 | Svjesni smo svih netarifnih barijera koje utiču na naš izvoz na odabrana tržišta |  |  |  |  |  |
| **Isporuka vaših proizvoda**  **Odabrali ste tržišta koja najviše obećavaju za vaše proizvode. Sada, na osnovu vašeg istraživanja tržišta, trebali biste se usredsrediti na to koji način ulaska na tržište najbolje odgovara vašim potrebama. Imati strategiju za ulazak na tržište jednostavno znači da ste odabrali najbolje metode isporuke i distribucije robe u inostranstvu.** | | | | | | | |
| 42 | Posjedujemo znanje o otpremanju naših proizvoda u inostranstvo, poput identifikovanja i odabira međunarodnih špeditera i obračuna troškova |  |  |  |  |  |
| 43 | Koristimo standardne oznake predostrožnosti i međunarodne simbole na spoljnoj strani pakovanja u skladu sa zahtjevima zemlje u pogledu označavanja. |  |  |  |  |  |
| 44 | Imamo osbolje koje je posvećeno i upoznato sa izvoznim procedurama i izvoznom dokumentacijom (komercijalna faktura, potvrda o porijeklu, potvrda o osiguranju i sl.) |  |  |  |  |  |
| 45 | Posjedujemo znanje o međunarodnim načinima plaćanja (kao što su akreditivi) i drugim pitanjima koja se odnose na međunarodne transakcije |  |  |  |  |  |
| **Vaše finansiranje**  **Istraživanje različitih mogućnosti finansiranja dostupnih vašem preduzeću je važno da biste razumjeli svoju finansijsku sposobnost da budete pouzdan izvoznik.** | | | | | | | |
| 46 | Napravili smo proračune da bismo utvrdili koliko će nam kapitala trebati da započnemo/nastavimo izvoz i kada je to potrebno |  |  |  |  |  |
| 47 | Imamo dovoljno finansijskih kapaciteta i resursa za razvoj inostranih tržišta; ovo uključuje finansijska sredstva za posjete tržištima i kontinuirani marketing vašeg proizvoda u inostranstvu |  |  |  |  |  |
| 48 | Istražili smo mogućnosti/podsticaje finansiranja koje država pruža izvoznicima |  |  |  |  |  |
| 49 | Za izvozne aktivnosti imamo novčani tok i bilans uspjeha na trogodišnjoj osnovi |  |  |  |  |  |
| 50 | Naša banka zna za naše izvozne planove i spremna je da predloži odgovarajuću podršku obrtnom kapitalu i finansiranju trgovine |  |  |  |  |  |
| **Ostala pitanja važna za izvoznike** | | | | | | | |
| 51 | Imamo pravnog savjetnika odgovornog za pripremu odgovarajućih međunarodnih sporazuma ili kupoprodajnih ugovora |  |  |  |  |  |
| 52 | Razmotrili smo da na međunarodnom nivou zaštitimo svoja autorska prava, zaštitne znakove i/ili patente |  |  |  |  |  |
| 53 | Izračunali smo rizik kojem izvoz može izložiti naše preduzeće i preduzeli mjere predostrožnosti da se osiguramo od takvog rizika (molimo navedite) |  |  |  |  |  |

1. Izvod iz Centralnog registra privrednih subjekata [↑](#footnote-ref-1)
2. Bez trgovine [↑](#footnote-ref-2)
3. Bez ponovnog izvoza [↑](#footnote-ref-3)
4. Organizacija za podršku poslovanju [↑](#footnote-ref-4)