

---

---

# Moscow Entrepreneurs Association



---

---

«V Annual International Business Partnership Matchmaking Forum

«Russia - Europe: Cooperation without Frontiers»

5-6 June 2012 Moscow

## Company Profile

(all sections are to be filled in WORD format ONLY!!!)

[russia-europe-map@mail.ru](mailto:russia-europe-map@mail.ru); [www.ru-eu-cooperation-without-frontiers.com](http://www.ru-eu-cooperation-without-frontiers.com)

Company:					
Street:					
Postal Code+City:					
1. Participant:		Telephone:		Fax:	
Email:			Internet:		
Position:					
Interpreter needed	English/Russian <input type="checkbox"/>				
2. Participant:		Telephone:		Fax:	
Email:					
Position:					
Interpreter neede	English/Russian <input type="checkbox"/>				
Year of foundation:		Employees:		Turnover [€]:	

**Precise description of your products / services / technologies for cooperation. Please, describe advantages and innovations:**

--

**Description of requested type of cooperation and role of partner sought:**

--

.....  
Place, Date

For Turkish companies  
Visit to Russia – terms and conditions

## 1. Air tickets

### 1. Economy class:

Non-refundable tickets. Could be exchanged with a fee of € 50:

1	SU2131	W	04JUN	1	ISTSVO	HK1	I	1230	1625
2	SU2134	Q	07JUN	4	SVOIST	HK1	D	2310	0105+1

RUB 11555

**€ 304**

### 2. Business class

1	SU2131	I	04JUN	1	ISTSVO	HK1	I	1230	1625
2	SU2134	I	07JUN	4	SVOIST	HK1	D	2310	0105+1

RUB- 36355      **€ 957**

Exchange, return возврат € 200

### 2. Business class

1	SU2131	D	04JUN	1	ISTSVO	HK1	I	1230	1625
2	SU2134	D	07JUN	4	SVOIST	HK1	D	2310	0105+1

RUB 40255      **€ 1,060**

### Timetable

#### 04/06

1	SU2135	IST	I	SVO	D	0155	0545
2	TK 413	IST	I	VKO	A	0840	1230
3	TK 417	IST	I	VKO	A	1105	1455
4	SU2131	IST	I	SVO	D	1230	1625
5	TK 415	IST	I	VKO	A	1655	2045
6	SU2133	IST	I	SVO	D	2120	0110+1
7	TK 419	IST	I	VKO	A	2310	0300+1

#### 07/06

1	TK 420	VKO	A	IST	I	0610	0755
2	SU2130	SVO	D	IST	I	0935	1140
3	TK 414	VKO	A	IST	I	1330	1510
4	TK 418	VKO	A	IST	I	1600	1745
5	TK 416	VKO	A	IST	I	2145	2340
6	SU2134	SVO	D	IST	I	2310	0105+1

SU – Aeroflot

TK – Turkish Airlines, Vnukovo airport

## 2. Hotel

Golden Ring\*\*\*\*\*.

RUB 11 680 рублей (€ 307) double-room for 2 persons with breakfast. For 3 nights RUB 35 040 per person (€ 921).

## 3. Transfer

Minimum cost of airport-hotel-airport transfer for a group of up to 11 persons is RUB 9 500 (€250).

# INVESTMENT AND BUSINESS PARTNERSHIP PROJECT PROFILE

## Описание Инвестиционного и Делового Партнерства Проекта

**Country/Страна:**

**Project No./Номер проекта:**

**ISIC/ПСИК:**

**Date of Submission/Дата:**

**Project title/ Название проекта:**

**Project summary/ Краткое содержание:**

**PART I: INFORMATION ON COMPANY PROPOSING PROJECT**

**Часть I: Информация о компании, предлагающей проект**

I. 1:

<b>Name of Company/ Название компании:</b>	
<b>Address/ Почтовый адрес:</b>	
<b>Telephone/ Тел.:</b>	
<b>Facsimile/ Факс:</b>	
<b>E-Mail/ Эл. почта:</b>	
<b>Web-page/ Интернет :</b>	
<b>Telex/Телекс:</b>	
<b>Contact Person(s) / Контактное лицо(а):</b>	
<b>Name/ФИО:</b>	
<b>Position/Должность:</b>	
<b>Name/ФИО:</b>	
<b>Position/Должность:</b>	
Please attach as annex 1 brief background of person (entrepreneur) proposing the project, providing information on business experience, education and languages. Просьба указать в приложении краткую биографию предпринимателя, предлагающего проект, в т. ч. образование, знание языков, деловой опыт	

I. 2:

<b>CURRENT LINE OF BUSINESS/ Текущая предпринимательская деятельность</b>	
<b>A. Background and history/ Обоснование и история:</b>	
<b>B. Company description (including information on affiliates, subsidiaries, parent companies, etc.):</b> If relevant to project proposed please attach description of plant equipment and other assets. <b>Description of technology currently in use and the related production process/ Описание компании (в т.ч. информация о филиалах, дочерних и материнских компаний, и т.д.):</b> Если касается предлагаемого проекта, приложите описание оборудования и другого имущества. <b>Описание используемой технологии и производственных процессов.</b>	
<b>C. Describe technical problems faced in current operation/ Опишите текущие технические проблемы:</b>	
<b>D. Product(s) currently produced (estimated quantities and installed capacities)/ Производимый товар(ы) с указанием количества и мощности:</b> If currently producing more than one broad category of products, please list/ Если производится более одной категории товаров, укажите весь список	
<b>E. Employees/ Кол-во раб-ков:</b>	
<b>Permanent/ Постоянных:</b>	
<b>Seasonal/ Сезонных:</b>	
<b>F. Indicate if company staff has had recent training related to technology application/</b>	

<b>Укажите, обучался ли недавно персонал применяемой технологии:</b>
<b>G. Specify if additional training is required/ Необходимо ли дополнительное обучение:</b>

<b>I. 3:</b>	<b>ANNUAL TURNOVER / Годовой товарооборот</b>
<b>A. Sales/ Продажи:</b> (€ equivalent/ в Евро)	
<b>B. Export/ Экспорт:</b> (in % of sales/ в % от продаж)	

<b>I. 4:</b>	<b>OWNERSHIP/ Право собственности:</b> (local/foreign, private/public)/ Местная или иностранная, частная/гос-нная

<b>I. 5:</b>	<b>CURRENT MARKETS/ Существующие рынки сбыта</b>
<b>A. LOCAL MARKET/ Местный рынок сбыта:</b>	
<b>(i) Estimated size of local market for company's products/ Укажите оценку размера местного рынка для сбыта товаров компании:</b> If necessary qualify market segments served/ При необходимости укажите кол-во сегментов местного рынка, куда сбывается товар	
<b>(ii) Estimated market share of the company/ Доля компании на рынке:</b>	
<b>(iii) If end users are a few major buyers please describe and indicate number/ Укажите число и опишите, если конечными потребителями товара являются крупные покупатели:</b>	
<b>(iv) Marketing instruments (distribution channels, agents)/ Инструменты маркетинга (каналы сбыта, агенты):</b>	
<b>(v) Does company have a separate marketing/ sales department/ Имеет ли компания выделенные отделы по маркетингу или сбыту:</b>	
<b>(vi) Trade marks/ Торговые марки:</b>	
<b>B. EXPORT MARKETS / Экспортные рынки:</b>	
<b>(i) Annual exports / Годовой экспорт:</b>	
<b>(ii) Characteristics of main customers (countries, types of buyers) / Характеристика основных клиентов (страны, типы покупателей):</b>	
<b>(iii) Marketing instruments (local agents, foreign trade companies, direct approach, etc.) \</b> Инструменты маркетинга (местные агенты, иностранные торговые компании, прямые поставки, т.д.):	

**(iv) Special trade conditions** (commercial agreements, quotas, subsidies, privileges and barriers, etc.) **which directly affect your exports / Специальные торговые условия** (коммерческие соглашения, квоты, субсидии, привилегии и барьеры, т.д.), **которые напрямую влияют на Ваш экспорт:**

**I. 6:** **Bank references** (Please specify bank name, address, contact person)/  
**Данные о Вашем банке** (название, адрес, контактное лицо:

**I. 7:** **Main trading partner references/ Основные торговые партнеры:**

**I. 8:** **What do you consider special strengths of your company/ Укажите, что Вы считаете особыми преимуществами Вашей компании:**  
(Please indicate specific competitive advantages and factors such as R&D facilities and their objectives, patents, quality control systems, etc./  
Укажите особые конкурентные преимущества, такие как НИОКР, патенты, система контроля качества, и т.д.)

Please elaborate on each box checked / Укажите по каждому разделу.

- Technical expertise / Технический опыт
- Managerial expertise / Управленческий опыт
- Technology / Техгология
- Quality control / Контроль качества
- Exports / Экспорт
- Marketing / Маркетинг
- Financial resources / Финансовые ресурсы
- R & D / НИОКР
- Other / Другое: \_\_\_\_\_

**PART II : INFORMATION ON PROPOSED PROJECT**

**Часть II : Информация о предлагаемом проекте**

**II.1:** **PURPOSE OF THE PROJECT / Цель проекта:**

E.g. expand production of current facilities; improve quality of current products, introduce new products, establish new facilities, etc. / Например, расширить существующее производство, повысить качество производимых товаров, производить новые товары, создать новое производство, и т.д.

**II.2:** **DESCRIPTION OF PRODUCTS TO BE PRODUCED AND THEIR QUANTITIES / Описание товаров данного проекта и их количество:**

Please put clear description of each product / Укажите точное описание каждого товара		
	Product description/Описание	Nominal capacity/Кол-во в год
Product 1/Товар 1:		
Product 2/ Товар 2:		
Product 3/ Товар 3:		
Product 4/ Товар 4:		
Product 5/ Товар 5:		
etc. (maximum 20)/ и т.д. (макс. 20 товаров):		

**II.3: RATIONALE BEHIND THE PROJECT / Целесообразность проекта:**  
 What are the main reasons to expect success; what are the competitive advantages (such as special access to raw materials, specific markets, unique technology etc.) that the project seeks to exploit? / **Обоснования, почему ожидается, что проект будет успешным; каковы конкурентные преимущества (например, уникальный товар, особый доступ к сырью, особый рынок сбыта, уникальная технология и т.д.), которые будут использоваться проектом?**

**II.4: TARGETED MARKETS / Ожидаемые рынки сбыта проекта**

**A. LOCAL MARKET / Местный рынок**

**(i) Characteristics of potential customers / Укажите потенциальных клиентов:**

**(ii) Potential size of the market and expected growth rate / Потенциальный размер рынка и ожидаемые темпы его роста:**  
 Indicate sources for estimates, e.g. market surveys, government statistics, inference from related studies, etc. / Укажите источники Вашей оценки (обзоры рынка, госстатистика, другие исследования)

**(iii) Anticipated advantages of the proposed project in comparison to the competition / Ожидаемые преимущества проекта в сравнении с конкурентами:**

**(iv) Expected market share to be achieved / Ожидаемая доля рынка товара проекта:**

**(v) Current local prices of the products / Текущие местные цены на товар проекта:**

**B. EXPORT MARKET(S) / Экспортный рынок(и)**

**(i) Export target (in % of total sales) / Цель экспорта (в % от всех продаж):**

**(ii) Is there any already secured market (if yes, please explain) / Существуют ли гарантированные рынки сбыта (если да, то поясните):**

**(iii) Other potential markets / Другие потенциальные рынки сбыта:**

<b>II.5:</b>	<b>Estimated total investment costs (in €) / Общие инвестиционные затраты (в Евро)</b>	
--------------	--	--

<b>II.6: INPUTS TO BE PROVIDED BY LOCAL PARTNER / Вклад в проект местной компании:</b>		
	<b>Description/Описание</b>	<b>Value in €/ в Евро</b>
<b>A. In-kind inputs (plant, machinery, equipment) Give details as annex/ Натуральный вклад ( завод, машины, оборудование) Подробности укажите в приложении:</b>		
<b>B. Cash / Наличные:</b>		
<b>C. Land / Земля:</b> Size, location, quality, etc. / Площадь, расположение, качество....		
<b>D. Other / Другое:</b> Specify in detail / Укажите подробно		
<b>E. Subtotal / Итого:</b>		
<b>F. Local credit access / Доступ к местному кредиту:</b>		
<b>G. Total / ИТОГО:</b>		

<b>II.7:</b>	<b>Inputs needed from a foreign partner (in €) / Необходимый вклад иностранного партнера (в Евро):</b>	
--------------	--	--

<b>II.8:</b>	<b>What form of collaboration is sought / Форма ожидаемого сотрудничества:</b>  Please elaborate on each box checked / Объясните по каждому квадрату.	<input type="checkbox"/> Joint-venture (equity) / Совместное пр-тие (акции) <input type="checkbox"/> Management expertise / Управленческий опыт <input type="checkbox"/> Loan / Займ <input type="checkbox"/> Technical expertise / Технический опыт <input type="checkbox"/> Market access / Доступ на рынок <input type="checkbox"/> Marketing expertise / Маркетинговый опыт <input type="checkbox"/> Sub contracting / Подряд <input type="checkbox"/> Technology transfer / Передача технологии <input type="checkbox"/> Buy-back arrangement / Соглашение о купле-продажи <input type="checkbox"/> Joint R&D / Совместные НИОКР <input type="checkbox"/> Equipment purchase / Закупка оборудования <input type="checkbox"/> Other / Другое
--------------	--	---

<b>II.9:</b>	<b>PRODUCTION INPUTS LOCALLY AVAILABLE / Вклад в производство, имеющийся на местном рынке:</b>
--------------	--



<b>A. Machinery and equipment to be purchased locally</b> (suppliers, prices) / <b>Приобретаемые на местном рынке машины и оборудование</b> (поставщики, цены):		
<b>B. Technical know-how</b> / <b>Техническое ноу-хау</b> :		
<b>C. Labour</b> / <b>Рабочая сила</b> : (skill level, wage rates) / <b>Уровень квалификации, зарплаты</b> )		
<b>D. Raw materials</b> / <b>Сырье</b>	<b>Price/unit/Цена/Единица</b>	<b>Quantity needed/Кол-во в год</b>
<b>E. INFRASTRUCTURE AVAILABLE AT PROPOSED SITE / Имеющаяся инфраструктура в предлагаемом проекте месте:</b> Provide unit costs where applicable / Где возможно укажите стоимость единицы		
<b>(i) Transport facilities</b> / <b>Транспорт:</b>		
<b>(ii) Telecommunications</b> / <b>Телекоммуникации:</b>		
<b>(iii) Electricity</b> / <b>Электричество:</b>		
<b>(iv) Gas</b> / <b>Газ:</b>		
<b>(v) Water</b> / <b>Вода:</b>		
<b>(vi) Waste disposal</b> / <b>Утилизация отходов:</b>		
<b>(vii) Indicate if project is to be located in a special zone or park</b> / <b>Укажите, если проект будет размещен в особой зоне или «парке»:</b>		

**II.10: MATERIALS TO BE IMPORTED / Импортруемые проектом материалы:**

<b>A. Machinery and equipment to be imported</b> (suppliers, prices) / <b>Импортруемые машины и оборудование</b> (поставщики, цены):		
<b>B. Raw materials</b> / <b>Сырье</b>	<b>Price/unit/Цена/Единица</b>	<b>Quantity needed/Кол-во в год</b>

**II.11: WHAT STUDIES ARE AVAILABLE FOR THE PROJECT / Какие исследования по проекту имеются:** (Please list and give dates when they were carried out and by whom, including studies under preparation, or studies which require updating). If brief summary is available please attach / (Укажите, когда и кем они были подготовлены; готовящиеся исследования или исследования, требующие обновления). Приложите, если имеются

краткие описания:

**II.12: WHAT SPECIAL CONDITIONS OR INCENTIVES WILL/COULD APPLY TO THE PROPOSED PROJECT / Какие особые условия или привлекательные черты будут/могут касаться проекта:**

E.g.: tax rates, tax holidays, loss carried forward, subsidies, profit repatriation and ownership laws, export/import restrictions or incentives, etc. / Например, налоговые ставки, освобождение от налогов, списание расходов, субсидии, репатриация прибыли и законы в отношении собственности, экспортно-импортные ограничения или привилегии, и т.д.

## **INVESTMENT AND BUSINESS PARTNERSHIP PROJECT PROFILE**

### **Описание Инвестиционного и Делового Партнерства Проекта**

**Country/Страна:**

**Project No./Номер проекта:**

**ISIC/ПСИК:**

**Date of Submission/Дата:**

**Project title/ Название проекта:**

**Project summary/ Краткое содержание:**

**PART I : INFORMATION ON COMPANY PROPOSING PROJECT**

**Часть I: Информация о компании, предлагающей проект**

I. 1:	<b>Name of Company/ Название компании:</b>	
	<b>Address/ Почтовый адрес:</b>	
	<b>Telephone/ Тел.:</b>	
	<b>Facsimile/ Факс:</b>	
	<b>E-Mail/ Эл. почта:</b>	
	<b>Web-page/ Интернет :</b>	
	<b>Telex/Телекс:</b>	
	<b>Contact Person(s) / Контактное лицо(а):</b>	
	<b>Name/ФИО:</b>	
	<b>Position/Должность:</b>	
<b>Name/ФИО:</b>		
<b>Position/Должность:</b>		
Please attach as annex 1 brief background of person (entrepreneur) proposing the project, providing information on business experience, education and languages. Просьба указать в приложении краткую биографию предпринимателя, предлагающего проект, в т. ч. образование, знание языков, деловой опыт		
I. 2:	<b>CURRENT LINE OF BUSINESS/ Текущая предпринимательская деятельность</b>	
	<b>A. Background and history/ Обоснование и история:</b>	
	<b>B. Company description (including information on affiliates, subsidiaries, parent companies, etc.):</b> If relevant to project proposed please attach description of plant equipment and other assets. <b>Description of technology currently in use and the related production process/ Описание компании (в т.ч. информация о филиалах, дочерних и материнских компаний, и т.д.):</b> Если касается предлагаемого проекта, приложите описание оборудования и другого имущества. <b>Описание используемой технологии и производственных процессов.</b>	
	<b>C. Describe technical problems faced in current operation/ Опишите текущие технические проблемы:</b>	
	<b>D. Product(s) currently produced (estimated quantities and installed capacities)/ Производимый товар(ы) с указанием количества и мощности:</b> If currently producing more than one broad category of products, please list/ Если производится более одной категории товаров, укажите весь список	
	<b>E. Employees/ Кол-во раб-ков:</b>	
<b>Permanent/ Постоянных:</b>		
<b>Seasonal/ Сезонных:</b>		
<b>F. Indicate if company staff has had recent training related to technology application/ Укажите, обучался ли недавно персонал применяемой технологии:</b>		

**G. Specify if additional training is required/ Необходимо ли дополнительное обучение:**

**I. 3: ANNUAL TURNOVER / Годовой товарооборот**

**A. Sales/ Продажи:**  
(€ equivalent/ в Евро)

**B. Export/ Экспорт:**  
(in % of sales/ в % от продаж)

**I. 4: OWNERSHIP/ Право собственности:**  
(local/foreign, private/public)/ Местная  
или иностранная, частная/гос-нная

**I. 5: CURRENT MARKETS/ Существующие рынки сбыта**

**A. LOCAL MARKET/ Местный рынок сбыта:**

**(i) Estimated size of local market for company's products/ Укажите оценку размера  
местного рынка для сбыта товаров компании:**

If necessary qualify market segments served/ При необходимости укажите кол-во  
сегментов местного рынка, куда сбывается товар

**(ii) Estimated market share of the company/ Доля компании на рынке:**

**(iii) If end users are a few major buyers please describe and indicate number/ Укажите  
число и опишите, если конечными потребителями товара являются крупные  
покупатели:**

**(iv) Marketing instruments (distribution channels, agents)/ Инструменты маркетинга  
(каналы сбыта, агенты):**

**(v) Does company have a separate marketing/ sales department/ Имеет ли компания  
выделенные отделы по маркетингу или сбыту:**

**(vi) Trade marks/ Торговые марки:**

**B. EXPORT MARKETS / Экспортные рынки:**

**(i) Annual exports / Годовой экспорт:**

**(ii) Characteristics of main customers (countries, types of buyers) / Характеристика  
основных клиентов (страны, типы покупателей):**

**(iii) Marketing instruments (local agents, foreign trade companies, direct approach, etc.) \  
Инструменты маркетинга (местные агенты, иностранные торговые компании, прямые  
поставки, т.д.):**

**(iv) Special trade conditions (commercial agreements, quotas, subsidies, privileges and**

barriers, etc.) **which directly affect your exports / Специальные торговые условия** (коммерческие соглашения, квоты, субсидии, привилегии и барьеры, т.д.), **которые напрямую влияют на Ваш экспорт:**

<b>I. 6:</b>	<b>Bank references</b> (Please specify bank name, address, contact person)/ <b>Данные о Вашем банке</b> (название, адрес, контактное лицо:	
--------------	---	--

<b>I. 7:</b>	<b>Main trading partner references/ Основные торговые партнеры:</b>	
--------------	---	--

<b>I. 8:</b>	<p><b>What do you consider special strengths of your company/ Укажите, что Вы считаете особыми преимуществами Вашей компании:</b> (Please indicate specific competitive advantages and factors such as R&amp;D facilities and their objectives, patents, quality control systems, etc./ Укажите особые конкурентные преимущества, такие как НИОКР, патенты, система контроля качества, и т.д.)</p> <p>Please elaborate on each box checked / Укажите по каждому разделу.</p>	<input type="checkbox"/> Technical expertise / Технический опыт <input type="checkbox"/> Managerial expertise / Управленческий опыт <input type="checkbox"/> Technology / Технология <input type="checkbox"/> Quality control / Контроль качества <input type="checkbox"/> Exports / Экспорт <input type="checkbox"/> Marketing / Маркетинг <input type="checkbox"/> Financial resources / Финансовые ресурсы <input type="checkbox"/> R & D / НИОКР <input type="checkbox"/> Other / Другое: _____
--------------	--	---

**PART II : INFORMATION ON PROPOSED PROJECT**

**Часть II : Информация о предлагаемом проекте**

<b>II.1:</b>	<p><b>PURPOSE OF THE PROJECT / Цель проекта:</b> E.g. expand production of current facilities; improve quality of current products, introduce new products, establish new facilities, etc. / Например, расширить существующее производство, повысить качество производимых товаров, производить новые товары, создать новое производство, и т.д.</p>

<b>II.2:</b>	<p><b>DESCRIPTION OF PRODUCTS TO BE PRODUCED AND THEIR QUANTITIES / Описание товаров данного проекта и их количество:</b> Please put clear description of each product / Укажите точное описание каждого товара</p>
--------------	---

	Product description/Описание	Nominal capacity/Кол-во в год
Product 1/Товар 1:		
Product 2/ Товар 2:		
Product 3/ Товар 3:		
Product 4/ Товар 4:		
Product 5/ Товар 5:		
etc. (maximum 20)/ и т.д. (макс. 20 товаров):		

II.3:

<p><b>RATIONALE BEHIND THE PROJECT / Целесообразность проекта:</b>  What are the main reasons to expect success; what are the competitive advantages (such as special access to raw materials, specific markets, unique technology etc.) that the project seeks to exploit? / <b>Обоснования, почему ожидается, что проект будет успешным; каковы конкурентные преимущества (например, уникальный товар, особый доступ к сырью, особый рынок сбыта, уникальная технология и т.д.), которые будут использоваться проектом?</b></p>

II.4:

<b>TARGETED MARKETS / Ожидаемые рынки сбыта проекта</b>
<b>A. LOCAL MARKET / Местный рынок</b>
<b>(i) Characteristics of potential customers / Укажите потенциальных клиентов:</b>
<b>(ii) Potential size of the market and expected growth rate / Потенциальный размер рынка и ожидаемые темпы его роста:</b> Indicate sources for estimates, e.g. market surveys, government statistics, inference from related studies, etc. / Укажите источники Вашей оценки (обзоры рынка, госстатистика, другие исследования)
<b>(iii) Anticipated advantages of the proposed project in comparison to the competition / Ожидаемые преимущества проекта в сравнении с конкурентами:</b>
<b>(iv) Expected market share to be achieved / Ожидаемая доля рынка товара проекта:</b>
<b>(v) Current local prices of the products / Текущие местные цены на товар проекта:</b>
<b>B. EXPORT MARKET(S) / Экспортный рынок(и)</b>
<b>(i) Export target (in % of total sales) / Цель экспорта (в % от всех продаж):</b>
<b>(ii) Is there any already secured market (if yes, please explain) / Существуют ли гарантированные рынки сбыта (если да, то поясните):</b>
<b>(iii) Other potential markets / Другие потенциальные рынки сбыта:</b>

<b>II.5:</b>	<b>Estimated total investment costs (in €) / Общие инвестиционные затраты (в Евро)</b>	
--------------	--	--

<b>II.6: INPUTS TO BE PROVIDED BY LOCAL PARTNER / Вклад в проект местной компании:</b>		
	<b>Description/Описание</b>	<b>Value in €/ в Евро</b>
<b>A. In-kind inputs (plant, machinery, equipment) Give details as annex/ Натуральный вклад ( завод, машины, оборудование) Подробности укажите в приложении:</b>		
<b>B. Cash / Наличные:</b>		
<b>C. Land / Земля:</b> Size, location, quality, etc. / Площадь, расположение, качество....		
<b>D. Other / Другое:</b> Specify in detail / Укажите подробно		
<b>E. Subtotal / Итого:</b>		
<b>F. Local credit access / Доступ к местному кредиту:</b>		
<b>G. Total / ИТОГО:</b>		

<b>II.7:</b>	<b>Inputs needed from a foreign partner (in €) / Необходимый вклад иностранного партнера (в Евро):</b>	
--------------	--	--

<b>II.8:</b>	<b>What form of collaboration is sought / Форма ожидаемого сотрудничества:</b>  Please elaborate on each box checked / Объясните по каждому квадрату.	<input type="checkbox"/> Joint-venture (equity) / Совместное пр-тие (акции) <input type="checkbox"/> Management expertise / Управленческий опыт <input type="checkbox"/> Loan / Займ <input type="checkbox"/> Technical expertise / Технический опыт <input type="checkbox"/> Market access / Доступ на рынок <input type="checkbox"/> Marketing expertise / Маркетинговый опыт <input type="checkbox"/> Sub contracting / Подряд <input type="checkbox"/> Technology transfer / Передача технологии <input type="checkbox"/> Buy-back arrangement / Соглашение о купле-продажи <input type="checkbox"/> Joint R&D / Совместные НИОКР <input type="checkbox"/> Equipment purchase / Закупка оборудования <input type="checkbox"/> Other / Другое
--------------	--	---

<b>II.9:</b>	<b>PRODUCTION INPUTS LOCALLY AVAILABLE / Вклад в производство, имеющийся на местном рынке:</b>
--------------	--

<b>A. Machinery and equipment to be purchased locally</b> (suppliers, prices) / <b>Приобретаемые на местном рынке машины и оборудование</b> (поставщики, цены):		
<b>B. Technical know-how</b> / <b>Техническое ноу-хау</b> :		
<b>C. Labour</b> / <b>Рабочая сила</b> : (skill level, wage rates) / <b>Уровень квалификации, зарплаты</b> )		
<b>D. Raw materials</b> / <b>Сырье</b>	<b>Price/unit/Цена/Единица</b>	<b>Quantity needed/Кол-во в год</b>
<b>E. INFRASTRUCTURE AVAILABLE AT PROPOSED SITE / Имеющаяся инфраструктура в предлагаемом проекте месте:</b> Provide unit costs where applicable / Где возможно укажите стоимость единицы		
<b>(i) Transport facilities</b> / <b>Транспорт:</b>		
<b>(ii) Telecommunications</b> / <b>Телекоммуникации:</b>		
<b>(iii) Electricity</b> / <b>Электричество:</b>		
<b>(iv) Gas</b> / <b>Газ:</b>		
<b>(v) Water</b> / <b>Вода:</b>		
<b>(vi) Waste disposal</b> / <b>Утилизация отходов:</b>		
<b>(vii) Indicate if project is to be located in a special zone or park</b> / <b>Укажите, если проект будет размещен в особой зоне или «парке»:</b>		

**II.10: MATERIALS TO BE IMPORTED / Импортруемые проектом материалы:**

<b>A. Machinery and equipment to be imported</b> (suppliers, prices) / <b>Импортруемые машины и оборудование</b> (поставщики, цены):		
<b>B. Raw materials</b> / <b>Сырье</b>	<b>Price/unit/Цена/Единица</b>	<b>Quantity needed/Кол-во в год</b>

**II.11: WHAT STUDIES ARE AVAILABLE FOR THE PROJECT / Какие исследования по проекту имеются:** (Please list and give dates when they were carried out and by whom, including studies under preparation, or studies which require updating). If brief summary is available please attach / (Укажите, когда и кем они были подготовлены; готовящиеся исследования или исследования, требующие обновления). Приложите, если имеются



краткие описания:

**II.12: WHAT SPECIAL CONDITIONS OR INCENTIVES WILL/COULD APPLY TO THE PROPOSED PROJECT / Какие особые условия или привлекательные черты будут/могут касаться проекта:**

E.g.: tax rates, tax holidays, loss carried forward, subsidies, profit repatriation and ownership laws, export/import restrictions or incentives, etc. / Например, налоговые ставки, освобождение от налогов, списание расходов, субсидии, репатриация прибыли и законы в отношении собственности, экспортно-импортные ограничения или привилегии, и т.д.

## Moscow Entrepreneurs Association



«V Annual International Business Partnership Matchmaking Forum  
«Russia - Europe: Cooperation without Frontiers»  
5-6 June 2012 Moscow

### Plenary/Round-tables Registration Form

(all sections are to be filled in WORD format ONLY!!!)

[russia-europe-map@mail.ru](mailto:russia-europe-map@mail.ru); [www.ru-eu-cooperation-without-frontiers.com](http://www.ru-eu-cooperation-without-frontiers.com)

<b>Surname:</b>	<b>Name:</b>
<b>Organization:</b>	<b>Position:</b>
<b>Address:</b>	
<b>Phone:</b>	<b>Fax:</b>
<b>E-mail:</b>	<b>Web-site:</b>

*Yes, I would like to register for participation in the Plenary or its Round-table(s) (mark «+» in the relevant box) and to propose for discussion the following topics (the box enlarges automatically):*

*Round-table № 1 «Russia-EU “Partnership for Modernization”. The role of State and Development Institutions» Topics for discussion:*

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

	<p><b>Round-table № 2 «Finance and Credit Mechanisms for Entrepreneurship Development. Moscow as an Attractive Environment for Business»</b></p> <p><u>Topics for discussion:</u></p> <hr/> <hr/> <hr/>
--	---

	<p><b>Round-table № 3 «Regional Entrepreneurship Development: investment climate, export potential support, innovations and investment, WTO possibilities for Russian business»</b></p> <p><u>Topics for discussion:</u></p> <hr/> <hr/> <hr/>
--	--

	<b><i>The whole Forum (Plenary session, Round-tables)</i></b>
--	---

**In case of speaking, PowerPoint Presentation or Word file with your speech should be provided by e-mail:  
russia-europe-map@mail.ru  
together with the filled-in registration form not later than 28 May 2012.**

***Yes, I would like to speak (mark «+» in the relevant box):***

<i>Round-table 1</i>	<i>Round-table 2</i>	<i>Round-table 3</i>	<b>Plenary session</b>

<p><b><u>Title / topic of the presentation / speech:</u></b></p> <hr/> <hr/> <hr/>
--

**In case of speaking, please provide with (1) filled-in registration form, and (2) your brief CV  
not later than 28 May 2012.**

**Contacts:**  
 Mr. Andrei Akopov, Executive Director, Organizing Committee, +7-903-267-6998, [russia-europe-map@mail.ru](mailto:russia-europe-map@mail.ru)  
 Ms. Elena Babich, Deputy Executive Director, Organizing Committee, +7-963-770-0409, [ru-eu.org@mail.ru](mailto:ru-eu.org@mail.ru)

.....  
Place, Date

