

ЧИ ГОТОВА ВАША КОМПАНІЯ ДО ЕКСПОРТУ?

Єдиного «сертифіката НАТО» не існує. Покупець перевіряє чотири шари, складені один на одного, — і кожен закривається своїм інструментом. Позначте те, що компанія вже може показати документом.

☐ **01 Дозволи • реєстрація в ДСЕК**

Компанія зареєстрована як суб'єкт міжнародних передач товарів.

☐ **02 Дозволи • ідентифікація товару**

Класифіковано: військове призначення чи подвійне використання.

☐ **03 Дозволи • ВФСЕК атестована**

Внутрішньофірмова служба експортного контролю створена і пройшла атестацію.

☐ **04 Дозволи • документи угоди**

Сертифікат кінцевого споживача та гарантії імпортера отримувані під вашу угоду.

☐ **05 Кодифікація • NCAGE**

Отримано код підприємства, який ідентифікує вас як постачальника.

☐ **06 Кодифікація • NSN**

Номенклатуру подано на присвоєння номерів за позиціями, які продаєте.

☐ **07 Кодифікація • документація**

Технічна документація придатна до подання: конфігурація виробу зафіксована.

☐ **08 Сертифікація • ISO 9001**

Система якості впроваджена і сертифікована.

☐ **09 Сертифікація • AQAP 2110**

Шлях визначено — або стандарт уже є вимогою вашого тендера.

☐ **10 Сертифікація • ISO 27001 і NIS2**

Опрацьовано, якщо в продукті є software або дані.

☐ **11 Сертифікація • MIL-STD-810 і 461**

Випробування сплановано з акредитованою лабораторією.

☐ **12 Структура • права на розробку**

ІР належить компанії, а не засновникам чи підрядникам особисто.

☐ **13 Структура • бенефіціари**

Ланцюг володіння прозорий, кінцеві бенефіціари розкриті й документовані.

☐ **14 Структура • експортний контроль**

Наслідки передачі технології за кордон прораховані до створення структури.

☐ **15 Структура • контракти з командою**

Периметр закритий: NDA, права на результат, вестинг.

СТРОКИ Порядок задають дві логіки одночасно. За залежностями першим іде **дозвільний шар**. За строками першою починається **сертифікація**: випробування й акредитовані звіти рахуються місяцями, а вікна подання — тижнями, тож базовий пакет збирають до появи конкретного запиту.

НЕ ВПЕВНЕНІ ХОЧА Б В ОДНОМУ ШАРІ?

Wiseboard проходить вашу готовність за списком, звіряє з вимогами цільового ринку та конкретного покупця і повертає порядок дій зі строками: що закривати першим, що запускати паралельно і де графік упреться в лабораторію чи контрагента.

РОЗІБРАТИ ПРОГАЛИНИ →

defense.wiseboard.me/ua/blog/export-readiness-checklist