Общие требования «IPD»:

- Компания должна на 100% принадлежать гражданам КР или получать не более 50% своих инвестиций из других развивающихся стран (согласно списку ОЭСР/OECD-DAC list).

- Компания не должна сотрудничать с предприятиями, которые не расположены в развивающихся странах (на основе списка ОЭСР/OECD-DAC list).

- Компания должна иметь статус малого или среднего предприятия в соответствии с классификацией Европейской комиссии (критерии по количеству работников и сумме годового оборота).

Категория	Кол-во сотрудников	Оборот	Или по балансовому отчету
СП	< 250	≤ 50 млн. €	≤ 43 млн. €
МП	< 50	≤ 10 млн. €	≤ 10 млн. €
микро предприятие*	< 10	≤ 2 млн. €	≤ 2 млн. €

**Микро предприятия должны представить гарантии, что имеют собственные резервы для экспорта своей продукции даже при наличии менее 10 сотрудников.*

- Компания не должна иметь быть более трех покупателей в Германии и сумма экспорта в европейские страны не должна превышать 50% (возможны исключения).

- Компания не должна осуществлять свою деятельность как посредник или брокер без прямого доступа к продукции/сырью.

- Компания не должна получать поддержку от других европейских партнеров по продвижению импорта (CIPPO, CBI).

- Компания не должна производить конечную табачную или алкогольную продукцию.

- Компания должна подписать обязательство по соблюдению национальных требований по социальным и экологическим стандартам. Если «IPD» станет известно о нарушении национальных требований по экологическим или социальным стандартам, то компания будет исключена из программы поддержки импорта.

Помимо этого, в рамках программы «IPD» существуют дополнительные требования, которые вступают в силу по мере сотрудничества:

- Продукция должна отвечать требованиям немецких и европейских импортеров.

- Наличие достаточных производственных мощностей для экспорта.

- Компания не должна иметь обязательств с другими коммерческими партнерами (например, по ограничению экспортного потенциала, исключительные прав на продажу и распространение продукции и т.д.).

- Производство должно осуществляется в регионах, а не в столице (исключение составляет сырье, расположенное вблизи столицы).

- Наличие сотрудников, владеющих английским языком для осуществления экспортных операций.

- Возможность вести работу посредством электронной почты и телефонной связи.

- Готовность инвестировать в процессы, сопутствующие экспортной деятельности.

**IPD в праве не озвучивать причины отказа.*