**ANEXA 1 - FORMULAR DE APLICARE**

|  |
| --- |
| 1. **INFORMAȚII DESPRE APLICANT**
 |
| Denumirea organizației, conform certificatului de înregistrare Adresa organizației Codul fiscal al organizației |  |
| Activitățile organizației, autorizate în conformitate cu legislația în vigoare |  |
| Numele și prenumele administratorului/conducătorului afacerii |  |
| Numele și prenumele fondatorilor/fondatorilor, cota de participare |  |
| Site web, inclusiv social media (dacă există) |  |
| Numărul total de angajați (actualizat pe ultimii 2 ani), dintre care:a. Angajați permanentb. Număr de bărbați / femei, număr de reprezentanți ai grupurilor vulnerabile (persoane cu necesități speciale, tineri, persoane în vârstă, altele) |  |
| Descrierea ideii de afaceri, cu accent pe utilizarea mai eficientă a energiei și pe utilizarea energiei regenerabile, sau îmbunătățirea eficienței muncii și managementul calității (vă rugăm să descrieți într-o frază scurtă ce faceți și ce intenționați să faceți) |  |
| Denumirea Proiectului Investițional |  |
| Locul de desfășurare al proiectului |  |
| Suma totală a proiectului de afaceri |  |
| Suma solicitată |  |
| Suma cofinanțării (minim 20% din suma solicitată) |  |
| Câte persoane sunt planificate să fie angajate în timpul implementării proiectului(inclusiv femei, refugiați și migranți care s-au întors recent acasă) |  |
| **2. DESCRIEREA IDEII/PLANULUI DE AFACERI** Descrierea planului de afaceri trebuie să fie scurtă (1-2 pagini), clară și concisă, și să evidențieze factorii care vor contribui la succesul proiectului. |
| Descrieți ideea dvs. de afaceri. Prezentați misiunea principală și obiectivele dvs. de afaceri pe termen scurt, mediu și lung. Identificați factorii care vă vor ajuta să reușiți în demersul dumneavoastră antreprenorial. Descrieți pe scurt experiența dumneavoastră anterioară în afaceri.  |
| **3.** **PROPUNERI PRIVIND EFICIENȚA ENERGETICĂ ȘI PRODUCTIVITATEA MUNCII A PLANULUI DE AFACERI**  |
| Descrieți principalele etape și acțiuni propuse pentru a îmbunătăți eficiența energetică și productivitatea muncii în cadrul planului de afaceri, de exemplu:-efectuarea unui audit energetic - lucrări în timpul cărora întreprinderea este examinată pentru faptul consumului de energie electrică;-contabilizarea suplimentară a resurselor energetice consumate;-realizarea de lucrări pentru dezvoltarea nivelului de întreținere a echipamentelor; - înlocuirea echipamentelor cu echipamente mai eficiente în consumul de energie, introducerea tehnologiilor îmbunătățite în procesele de producere;-realizarea de măsuri speciale privind organizarea tehnică a întreprinderii;-examinarea detaliată a situației financiare pentru a asigura programul actual de economisire a energiei;-elaborarea unor scheme raționale de alimentare cu energie electrică, care ar ține cont de parametrii purtătorilor de energie existenți;-conducerea automatizării instalațiilor de alimentare cu energie ale întreprinderii;-controlul modificărilor parametrilor resurselor de alimentare cu energie, ținând cont de faptul că orice modificare a presiunii, umidității, temperaturii afectează calitatea produsului fabricat și poate duce la creșterea consumului de energie electrică. - selectarea vectorului energetic potrivit;-îmbunătățirea calității produsului obținut ca urmare a aplicării de noi tehnologii;-alocarea timpului pentru introducerea noilor echipamente în producție;-prevederea efectului economic obținut după efectuarea lucrărilor.-înlocuirea echipamentelor, modernizarea acestora ca modalitate de îmbunătățire a calității parametrilor energo-tehnologici;-introducerea în producție a noilor echipamente modernizate;-utilizarea mai frecventă a resurselor energetice secundare. - utilizarea mai eficientă a resurselor interne și externe (bani, materiale, personal și alte active), extinderea pieței și exporturile. - Aplicarea tehnologiilor moderne pentru rezolvarea problemelor existente în cadrul companiei și crearea de noi oportunități - Efectuarea de lucrări pentru îmbunătățirea eficienței muncii și a managementului calității |
| **4. CLIENȚII** |
| Cine sunt clienții? (Vârstă, gen, studii, financiar pasibili) *aici poți să aveți mai multe grupuri țintă (femei cu vârsta 40+, mame, copii (vârsta))*De ce ei trebuie să cumpere de la tine?Pentru care din clienți sau grup din clienți tu prin compania ta creezi valoare adăugată, vii cu ceva nou? *Grupuri țintă sunt mai mulți, dar poate doar pentru cineva creezi ceva diferit de ce este pe piață* |
| **5. PRODUSELE/ SERVICIILE ȘI VALOAREA ADĂUGATĂ FAȚĂ DE CE ESTE PE PIAȚĂ** |
| Ce îți propui să oferi clienților?Ce **problemă** vii să soluționezi pentru fiecare grup țintă separat?Care sunt necesitățile care le vei îndeplini?Lista de produse pentru fiecare categorie de clienți |
| **6. CANALELE DE DISTRIBUȚIE** |
| Prin ce canale ajungi la toate segmentele de clienți? *(aplicații, social - fb, insta, web, fizic, magazin, piața)*Care dintre canalele menționate este cel mai eficient și cel mai ieftin?Cum integrezi canalele de distribuție a produselor în viața cotidiană a clientului? |
| **7. VENITURILE** |
| Care este modelul de taxare și stabilire a prețului? *(pe oră/ pe produs/ pe lună/ pe proiect/ anual/ careva servicii gratis dacă achită tot deodată?)*Valoarea adăugată care o aduci clientului și pentru care clientul e gata să plătească?Ce plătesc potențialii tăi astăzi și pentru ce?Modalitatea care plătesc clienții astăzi? Care este mărimea pieței pe care vrei să intri? Și la câți clienți (număr maxim) poți să ajungi să vinzi serviciile tale? |
| **8. Resursele necesare** |
| Ce resurse sunt necesare mai exact? (aici vorbim nu numai de resurse financiare, ci și de resurse fizice (echipamente, birouri etc.), resurse umane și timp).Descrieți în detaliu structura organizatorică a organizației, subordonarea și fișele posturilor echipei organizației. Modul în care achiziționarea de echipamente de înaltă tehnologie va schimba funcționalitatea personalului, eliberând timp pentru o muncă mai progresivă și intelectuală. Modul în care acest lucru va afecta remunerarea muncii.Câte persoane intenționați să angajați (inclusiv femei, refugiați, migranți)? |
| **9. PLANUL OPERAȚIONAL** |
| Indicați de ce echipament aveți nevoie, cum trebuie să fie spațiile și echipamentele speciale. Indicați ce echipament sunt deja în stoc. Completați tabelul de mai jos.*Caracteristicile capacității de producție*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Denumirea** | **Caracteristicile de bază** | **Situația curentă** | **Furnizorul/ termenii și condițiile** **livrărilor** | **Costul unitar, USD** | **Cantitatea****(unități)** | **Total, USD** |
| 1. Încăperi | Suprafață, m2 | În stoc, proprietate privată, închiriate, etc. |  |  |  |  |
| 2. Echipament | Tipul, marca, caracteristicile tehnice |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

Informații privind principalele materii prime și materiale utilizate în producție, furnizorii de materiale. |
| **10. COSTURILE EXACTE și PROGNOZELE FINANCIARE (Anexa 2)** |
| Analiza activităților entităților juridice:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Indicatori** | **2022** | **2023** | **2024** |
| Venituri din vânzări: |  |  |  |
| Marfă |  |  |  |
| Chirie |  |  |  |
| Costul vânzărilor |  |  |  |
| inclusiv mărfuri |  |  |  |
| Profit brut (pierdere) |  |  |  |
| Alte venituri din exploatare |  |  |  |
| Cheltuieli de vânzare |  |  |  |
| Cheltuieli generale și administrative |  |  |  |
| Alte cheltuieli de exploatare |  |  |  |
| Rezultatul din activitățile de exploatare |  |  |  |
| Profit înainte de impozitare |  |  |  |
| Impozite  |  |  |  |
| Profit net (pierderi) |  |  |  |

Informații privind istoricul de creditare și experiența în atragerea de investiții pentru dezvoltarea organizației în ultimii trei ani.Tabelul 1 - Necesitățile financiare necesare pentru realizarea planului / sursele acestora Tabelul 2 - Prognoza veniturilor Tabelul 3 - Previziunea cheltuielilor Tabelul 4 - Previziunea privind profitul și pierderile Tabelul 5 - Calcularea activelor nete |
| **11. PARTENERIATE** |
| Ce parteneri sunt necesari pentru afacerea dumneavoastră?Cine sunt furnizorii dumneavoastră?Ce resurse aveți nevoie de la partenerii dvs. de afaceri?Care dintre activitățile enumerate mai sus vor necesita implicarea partenerilor? |
| **12. RISCURILE IMPLEMENTĂRII PLANULUI DE AFACERI ȘI MĂSURILE DE MINIMIZARE A ACESTORA** |
| Ar trebui specificate riscurile posibile, de ex:Riscuri sistematice - riscuri care nu pot fi influențate de impactul gestionării instalației. Acestea sunt întotdeauna prezente. Acestea includ:Riscuri politice (instabilitate politică, schimbări socio-economice)Riscuri naturale și de mediu (dezastre naturale);Riscuri juridice (instabilitatea și imperfecțiunea legislației);Riscuri economice (fluctuații puternice ale cursurilor de schimb valutar, măsuri în domeniul fiscalității, restricții sau extinderea exportului-importului, legislația monetară etc.).Riscuri nesistematice - riscuri care pot fi eliminate parțial sau complet ca urmare a impactului gestionării obiectului:Riscuri de producție (riscul de a nu efectua lucrările planificate, de a nu atinge volumele de producție planificate etc.);Riscuri financiare (riscul de a nu primi veniturile preconizate din realizarea proiectului, riscul de lichidități insuficiente);riscuri de piață (modificări ale condițiilor de piață, pierderea pozițiilor pe piață, modificări ale prețurilor). |
| **13. O LISTĂ A PRINCIPALELOR STANDARDE ȘI REGLEMENTĂRI INTERNE CARE SE APLICĂ ACTIVITĂȚILOR ORGANIZAȚIEI PENTRU A ASIGURA DURABILITATEA** |
| Este necesar să se indice existența și punctele principale ale standardelor și reglementărilor interne care organizează activitățile organizației, de exemplu, politica contabilă, politica de personal, politica de achiziții publice, standardele și normele de organizare a timpului de lucru și alte dispoziții care organizează în mod eficient activitățile organizației, inclusiv aprovizionarea cu energie. |
| **14. PLANUL DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Descrierea activităților** | **Perioada de realizare propusă** |
| 2024 | 2025 |
| 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

 |