**ПРИЛОЖЕНИЕ №1 - ЗАЯВКА НА ФИНАНСИРОВАНИЕ**

|  |
| --- |
| 1. **ИНФОРМАЦИЯ О ЗАЯВИТЕЛЕ**
 |
| Название организации, указанное в свидетельстве о регистрации Адрес компании Фискальный код организации |  |
| Деятельность, разрешенные в соответствии с действующим законодательством |  |
| Имя и фамилия руководителя/патентообладателя |  |
| Имя и фамилия основателей/учредителей, доли участия |  |
| Веб-сайт, включая социальные сети (если есть) |  |
| Общее количество сотрудников (годовая динамика за последние 2 года), из которых:a. С полным рабочим днемb. Количество мужчин / женщин, количество представителей уязвимых групп (лица с ограниченными возможностями, молодые люди, пожилые люди, другие) |  |
| Описание бизнес-идеи, с акцентом на повышение эффективности труда и менеджмента качества, более эффективном использования энергии и использовании возобновляемых источников энергии *(Пожалуйста коротко опишите в 1 предложении), в чем вы сейчас специализируетесь и что планируете делать)* |  |
| Название бизнес – проекта  |  |
| Место проведения бизнес – проекта  |  |
| Общая сумма бизнес – проекта (USD) |  |
| Безвозмездная финансовая поддержка (USD) |  |
| Сумма со финансирования бизнес – проекта (USD) |  |
| Сколько человек планируется нанять при реализации проекта(*включая женщин, беженцев, а также мигрантов, которые недавно вернулись домой)* |  |
| **2.ОПИСАНИЕ ИДЕИ БИЗНЕС - ПРОЕКТА** *Описание бизнес-проекта должно быть коротким (1-2 страницы), четким и емким, и подчеркивать те факторы, которые будут способствовать успеху.* |
| Опишите свою бизнес-идею. Раскройте основную миссию и бизнес-цели на короткий, средний и долгосрочный период. Определите факторы, которые помогут вам добиться успеха в предпринимательской деятельности. Коротко расскажите о вашем предыдущем опыте в бизнесе.  |
| **3.ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ и повышению производительности труда БИЗНЕС - ПРОЕКТА** |
| Опишите основные этапы и действия, предлагаемые для повышения энергоэффективности и производительность труда. бизнес-идеи, например:-проведение энергоаудита – работ, в ходе которых проводится обследование предприятия на факт потребления электричества;-ведение дополнительного учета потребляемых энергоресурсов;-проведение работ по развитию уровня техобслуживания оборудования;-замена оборудования на менее энергоемкое,-рост применение вторичных энергетических ресурсов.-разработка рациональных схем по электроснабжению, в которых будут учтены параметры действующих энергоносителей;-проведение автоматизации установок по энергоснабжению предприятия;-контролирование изменения параметров ресурсов по энергоснабжению, учитывая тот факт, что любые перемены в давлении, влажности, температуре влияют на качество производимого продукта и могут привести к повышенному потреблению электричества;- внедрение в процесс производства усовершенствованных технологий улучшающих производительность труда- проведение мероприятий для повышения эффективности труда и управления качеством -улучшение качества производимого продукта как следствие применения новых технологий;--внедрение в производство нового модернизированного оборудования для более эффективного использования внутренних и внешних ресурсов (денег, материалов, персонала и других активов), расширению рынка и экспорту - Применение современных технологий для решения существующих проблем и создания новых возможностей |
| **4. СЕГМЕНТЫ КЛИЕНТОВ**  |
| Кто клиенты? Какие группы клиентов вы обслуживаете? Кем являются ваши основные клиенты? *(Возраст, пол, образование, финансовые возможности) Здесь вы можете иметь несколько целевых групп (женщины в возрасте 40+, матери, дети (возраст))*Почему им нужно покупать у вас?Для каких клиентов или групп клиентов вы создаете добавленную стоимость, приносите что-то новое через свою компанию? *Целевые группы могут быть разными, но, возможно, только для кого-то вы предлагаете что-то отличное от того, что есть на рынке.* |
| **5. ПРОДУКТ / СЕРВИС / УСЛУГИ**  |
| Что вы предлагаете на данный момент и намерены предложить клиентам?Какую **проблему** вы решаете для каждой целевой группы отдельно?Какие потребности вы удовлетворите?Список продуктов для каждой категории клиентов. |
| **6. КАНАЛЫ** |
| Как вы продвигаете свои продукты или услуги к клиентам?Где вы можете найти своих клиентов?Опишите путь продуктов от производителя до конечного потребителя. Частота поставок (ежедневно, еженедельно, ежемесячно, ежеквартально и т.д.)Через какие каналы вы достигаете всех сегментов клиентов? (приложения, социальные сети - fb, insta, веб-сайт, физические места)Какой из упомянутых каналов является наиболее эффективным и дешевым? |
| **7. ДОХОДЫ** |
| Какова модель установления цены? (за час / за продукт / в месяц / за проект / ежегодно / некоторые услуги бесплатно, если платят все сразу?)Какую добавленную стоимость вы предоставляете клиенту, за которую он готов заплатить?За что потенциальные клиенты платят сегодня?Способы оплаты за товар/услугу/продукт?Какова размерность рынка, на котором вы хотите работать? И сколько клиентов (максимальное количество) вы можете продать свои услуги? |
| **8. НЕОБХОДИМЫЕ РЕСУРСЫ** |
| Какие ресурсы именно требуются*? (здесь речь идет не только о финансовых, но и физических ресурсах (оборудование, офис и т. д.), человеческих ресурсов и времени*).Подробно описать организационную структуру организации, подчиненность и должностные инструкции команды организации. Каким образом после приобретения высокотехнологического оборудования изменится функционал персонала, освободится время на более прогрессивный и интеллектуальный труд. Каким образом это отразится на оплате труда.Сколько человек вы намерены нанять (включая женщин, беженцев, мигрантов)? |
| **9. ОПЕРАТИВНЫЙ ПЛАН** |
| Укажите, какое оборудование вам нужно, какими должны быть помещения и специальное оборудование. Укажите, какое оборудование уже есть. Заполните таблицу ниже.*Характеристики производственных мощностей*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Название** | **Основные характеристики** | **Текущая ситуация** | **Поставщик / условия поставки** | **Стоимость единицыв долл. США** | **Количество****(единиц)** | **Всего, в долл. США** |
| 1. Помещения | Площадь, м2 | В наличии, частная собственность, в аренде и т.д. |  |  |  |  |
| 2. Оборудование | Тип, бренд, технические характеристики | В наличии, частная собственность, в аренде и т.д. |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

Информация о используемом в производстве основном сырье и материалах, поставщиках материалов. |
| **10. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ И ПРОГНОЗЫ (ПРИЛОЖЕНИЕ №2)** |
| Анализ деятельности юридических лиц:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **2022 год** | **2023 год** | **2024 год** |
| Доходы от продаж: |  |  |  |
| товаров |  |  |  |
| аренда |  |  |  |
| Себестоимость реализованной продукции |  |  |  |
| в т.ч. товар |  |  |  |
| **Валовая** прибыль **(убыток)** |  |  |  |
| Другие операционные доходы |  |  |  |
| Коммерческие расходы |  |  |  |
| Общие и административные расходы |  |  |  |
| Другие операционные расходы |  |  |  |
| **Результат от операционной деятельности** |  |  |  |
| Прибыль до налогообложения |  |  |  |
| Налоги  |  |  |  |
| Чистая прибыль (убыток) |  |  |  |

Информация о кредитной истории и об опыте привлечения инвестиций для развития организации за последние три года.Таблица 1 - Финансовые потребности, необходимые для реализации проекта / их источники Таблица 2 - Прогноз доходов Таблица 3 - Прогноз расходов Таблица 4 - Прогноз прибылей и убытков Таблица 5 - Расчет чистых активов  |
| **11. ПАРТНЕРСТВА** |
| Какие партнеры необходимы для вашего бизнеса?Кто являются вашими поставщиками?Какие ресурсы вам нужны от партнеров вашего бизнеса?Какие из перечисленных выше деятельностей потребуют участия партнеров? |
| **12. РИСКИ РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС – ПРОЕКТА И МЕРЫ ПО ИХ МИНИМИЗАЦИИ** |
| Необходимо указать возможные риски, например:Систематические риски – риски, не поддающиеся влиянию воздействием со стороны управления объектом. Присутствуют всегда. К ним относятся:Политические риски (политическая нестабильность, социально-экономические изменения)Природные и экологические риски (стихийные бедствия);Правовые риски (нестабильность и несовершенство законодательства);Экономические риски (резкие колебания курсов валют, меры в сфере налогообложения, ограничения или расширения экспорта-импорта, валютного законодательства и др.).Несистематические риски – риски, которые можно устранить частично или полностью в результате воздействия со стороны управления объектом:Производственные риски (риск невыполнения запланированных работ, недостижение плановых объемов производства и др.);Финансовые риски (риск неполучения ожидаемого дохода от реализации проекта, риск недостаточной ликвидности);Рыночные риски (изменение конъюнктуры рынка, потеря позиций на рынке, изменение цен). |
| **13. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНЫХ ВНУТРЕННИХ СТАНДАРТОВ И ПОЛОЖЕНИЙ, ПРИМЕНЯЕМЫХ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ**  |
| Необходимо указать наличие и основные пункты внутренних стандартов и положений, организующих деятельность организации, например, учетная политика, кадровая политика, политика закупок, стандарты и правила организации рабочего времени, и другие положения, эффективной организации деятельности организации, в том числе и энергообеспечения. |
| **14. ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС - ПРОЕКТА** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Описание деятельности** | **Предлагаемый период реализации** |
| 2024 | 2025 |
| 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

 |