**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 днем  b. 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 | |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  | | |