**SHTOJCA A2**

**FORMULARI I APLIKIMIT – LOT 2 apo 3**

**1 Hyrje**

Në këtë shtojcë përfshihet Formulari i Aplikimit dhe Procedurat për ndërmarrjet e reja të propozuara që dëshirojnë të aplikojnë për ndihmë financiare nga Skema e Granteve të Sektorit Privat në Kosovë, administruar nga ARDA dhe financuar nga Bashkimi Evropian.

**Loti 2 – Ndërmarrjet ekzistuese fillestare** (ndërmarrje të reja)

**Loti 3 – NVM-të e vogla në zgjerim**

**PLOTËSONI TË GJITHA APLIKIMET NË GJUHËN ANGLEZE, SHQIPE APO SERBE**

**2. Informata standarde që kërkohen nga të gjithë aplikantët**

|  |  |
| --- | --- |
| **Informatat kontaktuese të Aplikantit për qëllime të këtij veprimi** | |
| **Emri i kompanise:** |  |
| **Numri i telefonit:** (fiks dhe mobil) Kodi i vendit + qytetit + numri |  |
| **Adresa postare:** |  |
| **Email adresa :** |  |
| **Faqja e internetit e ndërmarrjes(nëse ka):** |  |
| **Loti i aplikimit:** |  |
| **Shuma e grantit të kërkuar (EURO):** |  |
| **Përqindja e kontributit në grant:** |  |

**Për çdo ndryshim në adresa, numra telefoni, numra faksi, e sidomos emaili, duhet njoftuar me shkrim Autoritetin Kontraktues. Autoriteti Kontraktues nuk mban përgjegjësi nëse nuk mund të kontaktojë aplikantin.**

**3. Hollësitë për Aplikantin e Projektit**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Emri: | Mbiemri: | Gjinia: |
| Profesioni: |  | Data e lindjes: |
| Niveli Akademik i Fituar: | Shkolla e mesme/Bachelor/Master/Doktoraturë: | |
| Përshkruani përvojën dhe arritjet në menaxhim të biznesit para këtij biznesi apo është përvoja e parë menaxhuese? |  | |
| **Për drejtorin menaxhues / Zyrtarin Kryesor Ekzekutiv.** Përshkruani një profil të shkurtër, duke treguar se si jeni të kualifikuar për rolin në zgjerimin e biznesit. |  | |
| Si keni dëgjuar për këtë Skemë Grantesh? | Organizim nga ARDA / email / broshurë / poster / TV / radio / shokë / tjera (lutemi specifikojeni): | |

**PASQYRA DHE PLANI I BIZNESIT (Lotet 2 dhe 3)**

Përshkruani kualifikimet/aftësitë tuaja për menaxhimin e këtij biznesi:

|  |
| --- |
|  |

Ofroni një pasqyrë të shkurtër të biznesit aktual në kuptimin e produktit/shërbimit dhe raportit mes tyre

|  |
| --- |
| Produktet/shërbimet e ofruara:  Vlera e shitjeve dhe kontributi ne fitim i secilit produkt/sherbim. Ka pasur pjesë të biznesit që kanë gjeneruar humbje deri sot?  Konsumatorët kryesorë definohen si (publiku i gjerë, korporata, qeveria) |

Ofroni ndaras përmbledhje të rezultateve afariste (preferohen pasqyra të menaxhmentit apo të audituara).

|  |
| --- |
|  |

Përdorni të gjitha informatat si më sipër për të definuar atë që konsideroni që është fokusi aktual/së voni «produkt-treg»:

|  |
| --- |
| Tiparet kryesore të tregut aktual/shërbimit: p.sh.  Kush përbën 80% të shitjeve tuaja, p.sh. numër i madh apo i vogël i konsumatorëve?  Cili raport produkt/konsumator ka qenë më i suksesshmi, e cili më së paku? |

Në bazë të përvojës së deritashme të biznesit cilat janë mundësitë kryesore për zhvillim të mëtutjeshëm, si dhe potenciali për zgjerimin e punësimit dhe prodhimtarisë? Pra, cili duhet të jetë fokusi strategjik i fazës së ardhme të zhvillimit tuaj?

|  |
| --- |
|  |

Faza e ardhme e zhvillimit strategjik të biznesit tuaj që mund të jetë e dobishme për punësimin dhe të ardhurat në Kosovë:

|  |
| --- |
| Potenciali i zëvendësimit të importeve (në raport me analizat e konkurrentëve)  Eksporti potencial  Krijimi i vendeve të reja të punës – çfarë punëtorësh (mosha, aftësitë, etj.) |

Tiparet kryesore të biznesit

III) Ndërmarrësi: (1) Pse dëshironi të zhvilloni më tutje këtë biznes? (2) Cilat janë pritjet tuaja në 2 vitet e ardhme? (3) Pse mendoni që ky biznes mund të jetë i suksesshëm?

|  |
| --- |
| (1)  (2)  (3) |

IV) Biznesi: Përshkruani shkurt produktet apo shërbimet specifike që do të ofroni në të ardhmen.

|  |
| --- |
|  |

V) Kush janë klientët tuaj?

 Përshkruani shkurt bazën e ardhme të klientëve të pritur, si dhe se si do të mund të dallonte kjo nga trendi aktual i atyre që blejnë produktin/shërbimin tuaj (p.sh. kompani tjera, drejtpërdrejt tek publiku).

|  |
| --- |
|  |

 A mund të identifikoni tani konsumatorë të rinj të posaçëm?

|  |
| --- |
|  |

 Pse duhet konsumatorët të marrin ofertën tuaj të re/zgjeruar në vend të një furnizuesi tjetër? Si do të jeni ju më konkurrues? P.sh. çmimi, cilësia e shërbimit/produktit, shërbimi për konsumatorë.

|  |
| --- |
|  |

 A do të shitni vetëm brenda Kosovës?

|  |
| --- |
|  |

 Sa është i madh tregu për produktin/shërbimin tuaj brenda zonës ku do të ofroni?

|  |
| --- |
|  |

 Si do t'i njoftoni konsumatorët tuaj për produktin/shërbimin tuaj?

|  |
| --- |
|  |

(1) Mbulimi gjeografik i tregut: Kosova (gjitha zonat?), vendet tjera. Aftësia për shpërndarje.

|  |
| --- |
|  |

(2) Madhësia e vlerësuar e tregut: numri i konsumatorëve potencialë, sjellja në blerje, çmimet

|  |
| --- |
|  |

(3) Veprimet promocionale – reklamimi, informatat në pika të shitjes, kontaktet e drejtpërdrejta me konsumatorë, etj.

|  |
| --- |
|  |

VII) Stabilimentet/njerëzit: Çfarë ju duhet për të qenë të suksesshëm në liferimin fizik të produktit/shërbimit? Shembuj:

|  |
| --- |
|  Pjesë makinerie, pajisje e mjete të reja/shtesë që ju duhen?   Punëtor(ë) shtesë me aftësi specifike/tjera veçori? |

Makineri / investime tjera / licenca prodhimi, etj

|  |
| --- |
|  |

Njerëz / punëtorë

|  |
| --- |
|  |

VIII) Struktura e kompanisë

A do të ndryshoni mënyrën e menaxhimit të biznesit (për shembull) apo të punoni me të tjerë? Cili do të jetë roli juaj në biznes? Keni anëtarë ekipi apo partnerë të jashtëm? Cili do të jetë roli i tyre?

|  |
| --- |
|  |

IX) Faktorët e suksesit dhe rrezikut

Çfarë ju duhet (përveç parave) për të pasur biznes të suksesshëm? (p.sh. partnerë biznesi, këshilla, mentorim, rrjetëzim, etj.)? Cilat janë fushat kryesore të rreziqeve dhe cenueshmërisë (identifikuar nga biznesi deri më sot) dhe si do të zvogëlohen ato?

|  |
| --- |
|  |

Këto do të më ndihmojnë të jem i suksesshëm:

|  |
| --- |
|  .   .   . |

Këto sfida e rreziqe duhen menaxhuar për të zvogëluar ndikimin e tyre negativ:

|  |
| --- |
|  .   .   . |

Lista kontrolluese për LOTET 2 & 3

*(të plotësohet nga aplikanti kryesor vetëm për qëllime orientimi)*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Titulli i propozimit:** | | | |
| **Para dërgimit të aplikacionit, kontrollo nëse kriteret e mëposhtme janë plotësuar plotësisht:** | **Po** | **Jo** | **Nuk vlen** |
| 1. Shtojca A2, Formulari i Aplikimit, është plotësuar. |  |  |  |
| 2. Shtojca B Buxheti është plotësuar |  |  |  |
| 3. Shtojca C2 Projeksioni financiar është plotësuar |  |  |  |
| 4. Shtojca D Plani i Veprimit është plotësuar |  |  |  |
| 5. Shtojca E Deklarata e Aplikantit është plotësuar |  |  |  |
| 6. Aplikacioni është shkruar apo plotësuar në gjuhën e duhur për këtë thirrje. |  |  |  |
| 7. Një origjinale dhe 2 kopje të Formularit të Aplikimit janë futur dhe lidhur në zarf. |  |  |  |
| 8. Versioni elektronik i formularit të aplikimit (CD-ROM) është bashkëngjitur. |  |  |  |
| 9. Veprimi do të implementohet në Kosovë. |  |  |  |
| 10. Aplikanti do të ofrojë Certifikatën e Regjistrimit të Biznesit dhe certifikatën e Numrit Fiskal |  |  |  |
| 11. Certifikata e Vërtetimit Tatimore nga ATK e bashkangjiturë |  |  |  |
| 12. Vërtetimi nga Administrata Tatimore për vitin e fundit fiskal e bashkangjiturë |  |  |  |
| 13. Kohëzgjatja e veprimit është baraz apo më pak se 12 muaj |  |  |  |
| 14. Kontributi i kërkuar për grantin (shuma) është brenda minimumit dhe maksimumit të lejuar në pikën 1.5 të Udhëzimeve. |  |  |  |
| 15. Kontributi i kërkuar i aplikuesit (shuma) është brenda minimumit dhe maksimumit të lejuar në pikën 1.5 të Udhëzimeve. |  |  |  |

Para nënshkrimit të Kontratës së Grantit, aplikantët e para-selektuar do të duhen të ofrojnë Raportin Kreditor të lëshuar nga Banka Qendrore e Kosovës.

Emri i Aplikantit: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Nënshkrimi: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Data e dorëzimit: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_