

Caiet de Sarcini

LOT 1: Servicii de elaborare a metodologiei de instruire, a modulelor de instruire, a ghidului de instruire și a materialelor de predare, în cadrul “Programului de formare antreprenorială în sectorul de creștere, producere, promovare și comercializare a plantelor erbacee și produselor din plante cu valoare comercială adăugată în Republica Moldova”.

Serviciile de elaborare a metodologiei de instruire, a modulelor de instruire, a ghidului de instruire și a materialelor de predare, vor constitui în elaborarea următoarelor materiale și activități în cadrul proiectului HEGO:

1. **Metodologia de instruire**, pentru training-urile de formare antreprenorială în sectorul de creștere producere promovare și comercializare a plantelor erbacee și produselor din plante cu valoare comercială adăugată;
2. **Ghidul de instruire** pentru Programul de formare antreprenorială în sectorul de creștere producere promovare și comercializare a plantelor erbacee și produselor din plante;
3. **Materialele de instruire** necesare în cadrul training-urilor de formare antreprenorială;
4. **Modulele de formare antreprenorială** în sectorul de creștere, producere, promovare și comerț cu plante erbacee și produse din plante cu valoare comercială adăugată, care constituie 6 module teoretice și 4 module practice. Modulele teoretice se vor desfășura fizic sau în format on-line, iar modulele practice vor avea loc sub forma unor ateliere de lucru, inclusiv în grădini botanice, în teren și la întreprinderi agro-industriale producătoare de plante erbacee și produse din plante cu valoare comercială adăugată.

Modulele Programului de Formare Antreprenorială în sectorul de creștere, producere, promovare și comercializare a plantelor erbacee și produselor din plante cu valoare comercială adăugată	
Module teoretice 120 ore	Conținutul modului
Modulul teoretic	“Conservarea biodiversității”
15 ore academice	<p><i>Subiectele modului:</i></p> <p>1. Grădinile botanice și școlile agricole ca instrumente de conservare a biodiversității resurselor de plante erbacee.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ecosistemul de mediu și conservarea biodiversității plantelor erbacee. - Noțiuni generale privind grădinile botanice și semnificația acestora. - Rolul grădinilor botanice în conservarea biodiversității plantelor erbacee. - Particularitățile unei școli agricole. - Impactul școlilor agricole la conservarea plantelor erbacee.
Modulul teoretic	“Sustenabilitate”
15 ore academice	<p><i>Subiectele modului:</i></p> <p>1. Practici sustenabile de conservare și utilizare a speciilor de plante erbacee.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Directivele naționale și internaționale cu privire la protejarea plantelor. - Metodele de conservare a biodiversității. - Aportul școlilor agricole la producția durabilă de plante erbacee. - Instrumentele de conservare a biodiversității destinate pentru îmbunătățirea cultivării plantelor.
Modulul teoretic	“Legislație”

45 ore academice	<p><i>Subiectele modulului:</i></p> <p>1. Înțelegerea legislației pentru produse, taxe, cultivare, înmulțire, etc.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cadrul legal cu privire la cultivarea, procesarea, promovarea și comercializarea plantelor erbacee și a produselor din plante cu valoare comercială adăugată. - Cadrul legal european / internațional privind protecția mediului și conservarea biodiversității, protecția plantelor endemice și a celor pe cale de dispariție. - Standardele de mediu în practicile de cultivare, colectare, procesare a plantelor erbacee. - Reglementări juridice privind înregistrarea a plantelor în Catalogul anual al soiurilor de plante, permis pentru cultivare. - Cadrul legal cu privire la activitatea antreprenorială în Republica Moldova. - Statutul juridic al activității antreprenoriale. Forma organizatorică și juridică a întreprinderii. - Drepturi și obligații în activitatea antreprenorială. - Codul fiscal, taxe și impozite. - Contabilitate și raportare financiară. - Reglementarea și autorizarea activității antreprenoriale în sectorul plantelor. - Reglementări naționale privind certificarea plantelor erbacee și a produselor din plante cu valoare comercială înaltă. - Certificarea ecologică a plantelor și produselor din plante erbacee. - Înregistrarea brevetelor, mărcilor comerciale și drepturilor de proprietate intelectuală pentru produsele din plante. - Certificarea organică a produselor din plante erbacee: reglementările UE - Regulamentul Comisiei Europene (CE) nr. 889/2008 și Regulamentul Consiliului Uniunii Europene (CE) nr. 834/2007 privind producția ecologică și etichetarea produselor ecologice în ceea ce privește producția ecologică, etichetarea și controlul. - Procedura de înregistrare în Registrul Agenției Europene pentru Produse Chimice (ECHA) ca exportator de ulei esențial. Statutul de membru al Federației Europene a Uleiurilor Esențiale. - Proceduri de import / export pentru plante și produse din plante cu valoare comercială adăugată. Proceduri vamale în conformitate cu Incoterms 2020. - Documentele necesare pentru operațiunile de export a plantelor și produselor din plante, către piețele UE și cele internaționale.
Modulul teoretic	“Management”
45 ore academice	<p><i>Subiectele modulului:</i></p> <p>1. Antreprenoriatul și tipuri de afaceri.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cultivarea plantelor și percepția antreprenoriatului. - Ideea care a fost la baza activității de antreprenorat. - Importanța de a gândi antreprenorial. - Stabilirea viziunii și misiunii. - Tipuri de afaceri (argumente pro și contra). - Aspecte juridice ale desfășurării afacerilor. <p>2. Evaluarea cererii pe piața plantelor erbacee/ necesități și tendințe.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Semnificația cererii de piață. - Calculul cererii de piață. - Identificarea piețelor țintă pentru produsele din plante pe care le produce compania. - Crearea unei poziții puternice și de încredere a afacerii în industria/piața plantelor.

	<ul style="list-style-type: none"> - Tendințele de schimbare continuă și corespundere la cererea de piață. - Comunicarea și cooperarea cu alte părți interesate din sectorul plantelor erbacee, la nivel național și internațional. - Flexibilitatea unei afaceri la modificările și ajustările în domeniu. <p>3. Cultura de afaceri.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cooperarea cu alți actori din industria plantelor erbacee. - Crearea de rețele la nivel național și internațional. - Gândirea antreprenorială, la toate nivelurile ierarhice ale membrilor de rețele. <p>4. Cooperarea internațională.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cooperarea internațională. - Accesarea de noi piețe de desfacere. - Tipuri de certificări internaționale și standarde alimentare - certificare HACCP, standarde ISO, certificare EAC, certificare organică. - Importuri și exporturi. <p>5. Agricultură contractuală.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Descrierea agriculturii contractuale. - Argumente pro și contra privind agricultura contractuală. - Agricultura contractuală și cooperarea cu alți actori din industria plantelor erbacee și produselor din plante. <p>6. Planul de afaceri.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Importanța planului de afaceri. - Pregătirea pentru elaborarea unui plan de afaceri. - Autorii planului de afaceri. - Punctele cheie ale planului de afaceri. - Planul de afaceri și realitatea. - Plan de afaceri - resurse umane. - Plan de afaceri - resurse financiare. - Evaluarea implementării planului de afaceri. - Planul de afaceri și indicatorii cheie (necesari pentru evaluare). - Elaborarea planului de afaceri. - Modele de plan de afaceri. <p>7. Comerțul.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ce sunt relațiile comerciale/ comerțul și cum funcționează? - Clasificarea vânzărilor. Comerțul interior și exterior (exporturile). <p>8. Instrumente de finanțare.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Instrumente de stat pentru susținerea afacerilor. - Instrumente/Resurse private de finanțare a afacerii. - Procesul decizional privind utilizarea / neutilizarea anumitor instrumente de finanțare a afacerilor.
Module practice (280 ore)	Conținutul modului
Modulul Practic 1	“Sustenabilitate”
70 ore academice	<p><i>Subiectele modului:</i></p> <p>1. Transformarea atitudinii ne sustenabile de colectare a plantelor erbacee din flora spontană, în activități agricole inovatoare de cultivare a plantelor erbacee cu valoare comercială înaltă.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aplicarea tehnicilor și metodelor de conservare a plantelor. - Modalități de reducere a colectării plantelor erbacee din mediul sălbatic. - Introducerea agriculturii durabile în sectorul plantelor erbacee.
Modulul Practic 3	“Procesare”
70 ore academice	<p><i>Subiectele modului:</i></p> <p>1. Prelucrarea plantelor erbacee în laborator și în pepiniere, prin utilizarea combinată a cunoștințelor noi și a celor tradiționale, pentru obținerea de produse alimentare, produse cosmetice, suplimente alimentare, etc.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - Desfășurarea procedurilor post-recoltare. - Utilizarea echipamentelor pentru procesarea plantelor. - Utilizarea tehnicilor tradiționale și a celor noi pentru crearea produselor din plante erbacee.
Modulul Practic 3	“Marketing”
70 ore academice	<p><i>Subiectele modulului:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Marketing-ul. <ul style="list-style-type: none"> - Marketing-ul produsului și importanța acestuia. - Strategii de piață – networking, marketing direct, publicitate, programe de instruire pentru a crește gradul de conștientizare a actorilor din sector. - Elaborarea comunicatelor de presă, scrierea articolelor și pregătirea materialelor publicitare. - Schimb de experiență și bune practici în sectorul plantelor erbacee. - Mixul de marketing. Cei „4P” (patru „P”) în marketing – plasament/ distribuție, preț, produs, promovare. - Branding-ul produselor din plante erbacee cu valoare comercială adăugată. 2. Promovarea produselor din plante erbacee prin intermediul forumurilor din domeniu, precum și comerțul electronic cu ajutorul platformelor online, a rețelelor sociale (SNS-Social Networking Service), și prin alte canale. <ul style="list-style-type: none"> - Introducere despre căi și forumuri de promovare. - Cum promovăm produsele? - Ce este SNS în e-comerț? - Strategii de marketing – crearea de rețele, marketing direct, publicitate, programe de instruire pentru a crește gradul de conștientizare, scrierea comunicatelor de presă, consultanță, schimb de experiențe, vânzări directe și personale. - Publicitate / comunicate de presă, târguri de afaceri, pagini web. - Instruiri privind crearea de legături comerciale/ stabilirea cooperărilor prin intermediul platformelor online. - Tehnici de e-marketing. 3. Scrierea unui plan de marketing. <ul style="list-style-type: none"> - Importanța pregătirii unui plan de marketing. - Elemente cheie ale unui plan de marketing. - Cum să scriem un plan de marketing simplu, conform necesităților afacerii noastre. - Plan de marketing: resurse umane, resurse financiare, indicatori. - Evaluarea/ analiza continuă a implementării planului de marketing. - Modele de plan de marketing. 4. Justificarea utilității planurilor de marketing și a marketingului, prin exemple. <ul style="list-style-type: none"> - Prezentarea exemplurilor de planuri de marketing și a exemplurilor de marketing, care justifică utilitatea lor în dezvoltarea afacerii. - Compararea opțiunilor de investiție și non-investiție în marketing, în condiții diferite (recesiune generală, perioada de dezvoltare, creșterea/ scăderea concurenței, noi concurenți/ jucători pe piață, diferențierea puterii furnizorilor, diferențierea puterii cumpărătorilor, intrarea substituenților pe piață).
Modulul Practic 4	“Finanțarea afacerilor”

70 ore academice	<p><i>Subiectele modului:</i></p> <p>1. Formarea abilităților privind finanțarea afacerilor în sectorul de creștere, producere, promovare și comercializare a plantelor erbacee și a produselor din plante cu valoare comercială adăugată.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Finanțarea afacerilor și formarea abilităților de management financiar ale întreprinderii. - Identificarea resurselor materiale, financiare și umane, pentru lansarea / dezvoltarea unei afaceri în sectorul plantelor erbacee. - Oportunități de finanțare a afacerilor în sectorul creșterii, producerii și promovării plantelor și produselor din plante cu valoare adăugată. - Identificarea și selectarea surselor de finanțare. Avantajele și dezavantajele surselor de finanțare. Calculul costului resurselor financiare împrumutate. - Elaborarea planului financiar pentru inițierea/ dezvoltarea unei afaceri în sectorul plantelor erbacee și a produselor din plante. - Noțiuni generale despre consum și cheltuieli. - Previzionarea veniturilor și cheltuielilor într-o afacere în sectorul creșterii, producerii, promovării și comercializării plantelor erbacee și produselor din plante. - Formarea și stabilirea prețurilor pentru produsele din plante erbacee cu valoare comercială înaltă. - Calculul rentabilității activității economice desfășurate. - Pregătirea situațiilor financiare și a situației de profit și pierdere. - Analiza activității economice și financiare a întreprinderii în sectorul creșterii, producerii, promovării și comerțului cu plante și produse din plante. - Necesitate și rolul analizei economice și financiare. - Consolidarea capacității pentru luarea deciziilor cu privire la gestionarea activelor. - Calcularea și interpretarea indicatorilor economico-financiar (profitabilitatea operațională, profitul net și profitul brut etc.) - Diagnosticul comercial al întreprinderii (piața de desfacere a produselor din plante, piața de aprovizionare a întreprinderii. Produse, preț, promovare).
------------------	---

Materialele activității vor fi elaborate în limba română și engleză, prezentate în variantă originală pe suport de hârtie și suport electronic în format Excel, Word, Power Point, Pdf, și alte formate relevante în cadrul proiectului.

Serviciile de elaborare a metodologiei de instruire, a modulelor de instruire, a ghidului de instruire și a materialelor de predare, vor constitui în următoarele materiale de instruire realizate:

- ***Metodologia de instruire;***
- ***Ghidul de instruire;***
- ***Modulele teoretice și practice de formare antreprenorială*** în sectorul de creștere, producere, promovare și comercializare a plantelor și produselor din plante cu valoare comercială adăugată, cu o durată de 400 ore, timp de 6 luni în total;
- ***Materialele de instruire*** care vor fi utilizate în cadrul instruirilor;
- ***Raportul de activitate*** asupra rezultatelor obținute în cadrul serviciilor de elaborare a metodologiei training-urilor de formare antreprenorială, a ghidului de instruire, a modulelor de instruire, și a materialelor de învățare în sectorul de creștere, producere, promovare și comercializare a plantelor erbacee și produselor din plante cu valoare comercială adăugată.

Materialele Programului de formare antreprenorială vor fi elaborate utilizându-se instrumente de lucru și practici inovative (exerciții, studii de caz, simulări, fișe de lucru, etc.).

Prestatorul va elabora metodologia programului de formare antreprenorială, modulele de instruire, Ghidul de instruire, materialele de instruire, și alte materiale de proiect specifice solicitate, în conformitate cu Curricula aprobată a proiectului HEGO, conform documentelor proiectului HEGO, și a tematicilor de instruire indicate în documentele de proiect, solicitate în cadrul activității.

Activitățile vor fi realizate integral, cu îndeplinirea tuturor cerințelor privind Programul de formare antreprenorială, menționate în documentele Proiectului “HEGO-plante pentru creșterea economică”, și prezentul Caiet de sarcini.

La baza verificării activităților vor fi materialele activității livrate în cadrul proiectului HEGO, rapoartele de activitate, conform prezentului Caiet de sarcini.

Executant: **Roman CURCA**, _____

Manager de Proiect “HEGO-Plante pentru creșterea economică”