**Anexa 5**

**PLAN AFACERI**

1. **DATE GENERALE:**

1. 1. Titlul proiectului:
2. 2. Forma juridică de constituire:
3. 3. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale:
4. 4. Natura capitalului social:

|  |  |
| --- | --- |
| **Capitalul social (%)** | **Privat** |
| Român |  |
| Străin |  |

5. Adresa sediului social al întreprinderii (sau cel putin localitatea si judetul ):

6. Persoană si date de contact:

7. Asociați, acționari principali (min.5% din capitalul social):

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Numele și prenumele** | **Adresa (sediul) societății** | **Pondere in Capital social %** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

***Va rugam sa atasati CV-ul actionarului majoritar/unic***

***2.* Viziune, strategie**

Prezentați ideea dumneavoastră de afaceri (produsul, serviciile, activitate, etc.)

|  |
| --- |
|  |

Stabiliți obiective (cifra de afaceri, profit, număr de salariați) pentru următorii ani:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Obiective (Indicatori țintă)** | **UM** | **Anul 0 (2015)** | **Anul 1**  **(2016)** | **Anul 2**  **(2017)** | **Anul 3**  **(2018)** |
| Cifra de afaceri: | LEI |  |  |  |  |
| Profit | LEI |  |  |  |  |
| Număr de salariați | Număr persoane |  |  |  |  |

Identificați „punctele tari” ale afacerii (ex. cunoștințe tehnologice, cunoștințe de piață, capital, relații, capacitate de muncă, flexibilitate)

|  |
| --- |
|  |

Acțiuni preconizate (de ex. asigurarea spațiului productiv/comercial, aprovizionare cu materii prime, materiale, produse finite, mărfuri, achiziționarea de utilaje, echipament, mobilier, asigurarea condițiilor tehnico-economice, sanitare etc)

|  |
| --- |
|  |

**3. Management, resurse umane:**

**Management si personal executie:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nume și prenume in cazul in care sunt cunoscute si condiții de ocupare a postului** | **Tânăr absolvent a unei instituții de învățământ secundar sau terțiar pana în 2014 inclusiv cu varsta intre 18 si 35 de ani la data angajarii? (da/nu)** | **Funcția** | **Perioada angajării**  **( durata mentinerii locului de munca)** | **Studii/Specializări** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

Cel putin 2 persoane vor fi din categoria **Tânăr absolvent a unei instituții de învățământ secundar sau terțiar pana în 2014 inclusiv cu varsta intre 18 si 35 de ani pentru ca planul de afaceri sa fie eligibil !!!!!!**

***Numarul locurilor de munca create = X***

**(Va rugam sa precizati numarul locurilor de munca pentru care va fi acordat punctaj conform punctului 6 din grila de evaluare faza B. Acesta trebuie nu poate fi mai mare decat numarul personelor/posturilor cuprinse in tabelul de mai sus !!!!!!**

**In cazul in care planul de afaceri va fi selectat pentru finantare veti avea obligatia crearii tuturor acestor locuri de munca pana la 01.11.2015 !!!!)**

***Durata mentinerii tuturor (X) locurilor de munca create = Y luni***

**(Va rugam sa precizati durata mentinerii tuturor locurilor de munca de la punctul precedent pentru care va fi acordat punctaj conform punctului 7 din grila de evaluare faza B. Acesta nu poate fi mai mare decat perioada angajarii din tabelul de mai sus pentru fiecare salariat !!!!!!**

**In cazul in care planul de afaceri va fi selectat pentru finantare veti avea obligatia mentinerii tuturor acestor locuri de munca pentru un numar de Y luni dupa finalizarea investitiei !!!!)**

Evidențiați felul în care cunoștințele/specializările/experiența fiecăruia dintre manageri va influența în mod pozitiv evoluția firmei.

|  |
| --- |
|  |

Care vor fi responsabilitățile conducătorilor (responsabilitățile fiecărui conducător pentru noua activitate/noul produs)?

|  |
| --- |
|  |

**Personal implicat in activitatile eligibile**

Detaliere pe activități ( activitati eligibile conform art.16 din Metodologie):

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Activitatea** | **Număr de salariați** | **Pregătirea profesională** |
| a)Activităţi de formare profesională şi asistenţă pentru crearea şi consolidarea noilor  întreprinderi |  |  |
| b)Activităţi de formare profesională în vederea dezvoltării şi consolidării noilor domenii de  ocupare şi antreprenoriat (mediu, cultură, societate informaţională, servicii  personale/individualizate etc.) pentru managerii/angajații noilor întreprinderi |  |  |
| c)Activităţi de asistenţă pentru crearea de afaceri şi ocuparea pe cont propriu, inclusiv prin  intermediul proiectelor de tip spin-off; |  |  |
| d)Înființarea și dezvoltarea de întreprinderi în scopul ocupării pe cont propriu |  |  |
| TOTAL |  |  |

(Organigrama poate fi atașată cu completari si detalii despre activitati, dacă e cazul)

In acest tabel va rugam sa faceti referire la activitatile eligibile pentru schema de minimis „Sprijin pentru antreprenori”, asa cum sunt definite la art.16 din Metodologia si regulamentul concursului de idei de afaceri. Activitatea d) „Înființarea și dezvoltarea de întreprinderi în scopul ocupării pe cont propriu” este obligatorie. In coloana „Pregatire profesionala” va rugam a preciza ce fel de programe de pregatire profesionala preconizati a oferi salariatilor pentru activitatile a)-c), respectiv pregatirea profesionala necesara salariatilor pentru activitatea d)

Identificați **angajatul/angajatii ‘’cheie’’**, adică persoana/persoanele care prin cunoștințele pe care le deține poate influența noul mers al afacerii (dacă este cazul)?

Cum se realizează/se va realiza implicarea, motivarea și monitorizarea personalului (modalități de supraveghere a personalului angajat)?

Care este/va fi modul de salarizare a personalului (descrieți modul de salarizare/plată, premiere, penalizare)?

Prezentați numărul de posturi create, tipul postului, calificarea necesară, salariul lunar propus, inclusiv costurile referitoare la impozite și contribuții sociale. Puteți descrie cum intenționați să recrutați personalul necesar și cum îl veți instrui pentru postul respectiv, precum și ce program de pregătire gândiți în viitor și cum vă propuneți să motivați personalul.

Cum este asigurată securitatea muncii?

**Egalitate de șanse :**

Prezentați aplicarea principiului egalității de șanse pe durata de implementare a investiției și pentru perioada de sustenabilitatea ( 3 ani ).

(egalitatea de tratament dintre bărbaţi şi femei indiferent de rasă sau origine etnică, religie si credinţă, dizabilităţi, vârstă, etc., respectiv plată egală pentru muncă de valoare egală, tratament egal la locul de muncă, organizarea timpului de lucru, nediscriminarea lucrătorilor cu normă redusă, etc.)

**4. Cofinanțarea întreprinderii:**

**4.1 Date tehnice cu privire la principalele mașini, utilaje și mijloace de transport (mijloacele fixe) care vor deveni contribuție în natura la proiect:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Mijloc fix** | Descriere, caracteristici tehnice | **An fabricație** | **Valoare de piață estimată** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**4.2 Imobile ( clădiri, terenuri ):**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Adresa și descrierea** | **Destinație** | **Valoare de piața estimată** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Atenție! *Pentru pct.4.1 vor fi atașate obligatoriu poze, carte de identitate pentru autovehicule, copii documente de proprietate ( dacă există ), copii facturi, etc. (dacă există).***

**Pentru pct.4.2 vor fi atașate obligatoriu poze și copii după documentele de proprietate**

**Comisia de evaluare va reevalua (dacă considera) valoarea cofinanțărilor în natura în fișele de evaluare grila Faza B și va acorda în consecință punctajul pentru cofinanțare.!!!!!!!!**

**4.3 Numerar:** **aportul în numerar la capitalul social al întreprinderii al participantului și/sau acționarilor conform acționariatului descris mai sus.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Numele și prenumele** | **Pondere în Capital social %** | **Valoarea aportului în numerar la capital** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Atenție!!! Se va considera cofinanțare doar valoarea aportului în numerar la capital care depășește plafonul minim obligatoriu (200 lei pentru SRL)

NOTĂ: **Vă rugăm să completați doar în cazul în care bunurile respective (mobile și/sau imobile) vor constitui aport în natura al participantului și/sau acționarilor conform acționariatului descris mai sus la constituirea întreprinderii sau vor fi achiziționate de către întreprindere din aportul în numerar la capitatul social al participantului și/sau acționarilor conform acționariatului descris mai sus.**

În cazul in care planul de afaceri va fi selectat pentru finanțare, înaintea încheierii acordului de finanțare, întreprinderea va face dovada ca deține dreptul de proprietate asupra tuturor bunurilor respective sau capitalul social reprezentând **aportul in numerar al participantului și/sau acționarilor conform acționariatului descris mai sus este subscris și vărsat integral și este cel puțin egal cu valoarea declarată la pct.4.3.**  .

**Va rugam sa aveti in vedere ca bunurile aduse ca aporturi in natura ale asociatilor vor fi supuse unui raport de evaluare financiara la data inregistrarii societatii in registrul comertului.**

**5. Analiza pieței**

**5.1.** **Date privind piața și promovarea produselor/serviciilor:**

**Produsele:**

* 1. **Descrierea exactă a produselor/serviciilor:**
* în cazul produselor prezentați o descriere fizică, caracteristici tehnice, performante, utilități, căror nevoi răspund, etc.
* în cazul serviciilor, descrieți trăsăturile caracteristice ale acestora, în așa fel încât să se înțeleagă la ce servesc serviciile prestate de dvs.
* în cazul comerțului, precizați gama de produse ce le veți vinde și aria de valorificare, dacă vânzarea este cu amănuntul sau cu ridicata și dacă veți furniza servicii specifice (post vânzare, transport, garanție, reparații etc);

**Parametrii economici ai produselor/serviciilor** (cost unitar, preț vânzare unitar, adaos comercial, taxe, comisioane, marja importatorului etc).

**Segmentul de piață:**

**Definiți piața dumneavoastră** (prezentați caracteristicile specifice ale segmentului dumneavoastră de piață, căror nevoi se adresează: de ex. alimentație, vestimentație, it, auto, sănătate, turism etc., conform domeniilor eligibile)

**Localizarea pieței dumneavoastră** ( se va preciza amplasarea pieței – locală, regională, națională, internațională etc – cu detalii):

**Tendințele actuale ale pieței** (care sunt tendințele actuale ale pieței produsului/serviciului/comerțului dumneavoastră – declin, stagnare, progres lent, expansiune rapidă):

**Caracteristici ale cererii pentru produsul/serviciul dvs.** (cerere zilnică, anuală, de sezon, evoluția în ultimii ani și cea previzibilă):

**Ipoteze și riscuri majore:**

**Ipoteze majore:**

- riscuri de piață

- riscuri financiare

- riscuri legislative

* 1. **Prezentați modalitățile de minimizare a riscurilor**

**Clienți potențiali:**

Descrieți ce strategie de marketing ați gândit să aplicați, cum ați identificat clienții potențiali, cum veți extinde piața sau identifica noi piețe, etc. Descrieți modul de prezentare a produsului/serviciului, forme de prezentare din punct de vedere al greutății/dimensiunilor, ambalaje, tip de garanții și servicii prestate, dacă aveți un singur produs/serviciu sau mai multe tipuri de produse/servicii etc.)

Descrieți clienții potențiali, în funcție de piața de desfășurare (intern, extern), volumul vânzărilor, produse/ grupe de produse, localizarea acestora (județ, regiune, țară și distanța fată de locația proiectului). cum ați identificat clienții potențiali, cum veți extinde piața sau identifica noi piețe, etc.) Care va fi tipul clienților dumneavoastră (individuali, comercianți, cu ridicată, cu amănuntul, societăți comerciale, agricultori etc):

**Anul curent (2015)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Vânzări pe (principalii) clienți**  **LEI** | **(Grupe de) produse/servicii, LEI** | | | | **Total** | |
| **Produsul 1** | **Produsul 2** | **Produsul 3** | **Produsul 4** | **LEI** | **%** |
| Clienți | 1 |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |
| …. |  |  |  |  |  |  |
| Total | |  |  |  |  |  |  |

**Anul 2016**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Vânzări pe (principalii) clienți**  **LEI** | **(Grupe de) produse/servicii, LEI** | | | | **Total** | |
| **Produsul 1** | **Produsul 2** | **Produsul 3** | **Produsul 4** | **LEI** | **%** |
| Clienți | 1 |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |
| …… |  |  |  |  |  |  |
| Total | |  |  |  |  |  |  |

**Anul 2017**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Vânzări pe (principalii) clienți**  **LEI** | **(Grupe de) produse/servicii, LEI** | | | | **Total** | |
| **Produsul 1** | **Produsul 2** | **Produsul 3** | **Produsul 4** | **LEI** | **%** |
| Clienți | 1 |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |
| …… |  |  |  |  |  |  |
| Total | |  |  |  |  |  |  |

**Anul 2018**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Vânzări pe (principalii) clienți**  **LEI** | **(Grupe de) produse/servicii, LEI** | | | | **Total** | |
| **Produsul 1** | **Produsul 2** | **Produsul 3** | **Produsul 4** | **LEI** | **%** |
| Clienți | 1 |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |
| …… |  |  |  |  |  |  |
| Total | |  |  |  |  |  |  |

(se pot atașa studii de cercetare de piață sau statistici la care se face referire, precum și cereri de ofertă/pre-contracte de la potențialii clienți)

Ce credeți că îi va determina pe potențialii clienți să cumpere produsul/serviciul dumneavoastră?

|  |
| --- |
|  |

**Concurenți potențiali:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Produs/serviciu oferit pieței** | **Firmă concurentă** | |
| **Denumirea firmei/ firmelor** | **Ponderea pe piață( %)** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| 3 |  |  |  |
| 4 |  |  |  |
| 5 |  |  |  |
| 6 |  |  |  |

Care sunt caracteristicile pe care le cunoașteți ale acestora (mărimea cantitativ-valoric, număr personal, caracteristicile produsului/serviciului lor, reputația, modalități de valorificare, mărimea segmentului lor de piață etc), punctele tari și punctele slabe ale produsului/serviciului dvs. comparativ cu cel al competitorilor (direcți și indirecți) ; elemente care influențează comportamentul cumpărătorilor.

**Principalele avantaje ale noilor produse/servicii oferite (de ex. preț, calitate, caracteristici noi, servicii post-vânzare):**



Alte avantaje :

|  |
| --- |
|  |

**Cum se va realiza desfacerea produselor:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Produse/grupe de produse** | **Pondere în cifra de afaceri( % )** | **Forme de desfacere(%)** | | |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**Strategia de comercializare:**

**a. Politica produsului** (descrieți modul de prezentare a produsului/serviciului, aspectul comercial, ambalaj, tip de garanții și servicii prestate, dacă aveți un singur produs/serviciu sau mai multe tipuri de produse/servicii etc):

**b. Politica de prețuri** (precizați modul în care se va stabili prețul produsului/serviciului, dacă și când veți oferi reduceri de preturi, cum vă situați față de concurenți, explicați de ce):

**c. Politica de distribuție** (menționați care sunt canalele dumneavoastră de distribuție – vânzări directe, cu ridicata, intermediari, prin agenți, la comandă etc):

**d. Modalități de vânzare** (precizați care sunt modalitățile dumneavoastră de vânzare a produselor dumneavoastră: cu ridicata, cu amănuntul, prin magazine proprii, rețea de magazine specializate, la domiciliul clientului, dacă veți angaja vânzători sau veți folosi comercianți independenți, dacă veți face export etc):

**e. Activități de promovare a vânzărilor** (de ex.: publicitate, lansare oficială, pliante, broșuri, plata în rate):

(Descrieți care este strategia de promovare pentru lansarea produselor/serviciilor și după aceea estimați costurile anuale de promovare)

**6*.* Analiza costurilor de operare (după implementarea investiției):**

**Modul de funcționare și organizare a afacerii** (descrieți procesul de producție, etapele de bază, menționând pentru fiecare timpul și fondurile necesare):

**Organizarea fluxului de producție** (descrieți fluxul de producție – magazinul/biroul, menționând etapele, iar pe fiecare etapă: costurile, dificultățile, riscurile, cerințele procesului de producție – personal, suprafețe productive, echipamente, mijloace de transport, materiale etc):

**Produsele** (descrieți tipul de produse/servicii și caracteristici, procentul din total vânzări, preț vânzare):

|  |  |
| --- | --- |
| **Produs** | **Pondere în vânzările totale** |
| Produsul / serviciul 1 |  |
| Produsul /serviciul 2 |  |
| Produsul /serviciul 3 |  |
| ……………….. |  |
| …………………. |  |

1. **Principalii furnizori de materii prime/servicii :**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Furnizori** | | **Valoarea anuala a**  **achizițiilor (lei)** |
| Materie primă/serviciu |  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| Materie primă/serviciu |  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| Materie primă/serviciu |  |  |
|  |  |
|  |  |

(Descrieți cum v-ați propus să faceți aprovizionarea, cine va asigura transportul, etc.)

**Puteți anexa oferte de la furnizorii de materii prime principale.**

1. **Descrierea pe scurt a procesului tehnologic:**

(Descrieți pe scurt procesul tehnologic și îmbunătățirea adusă prin proiectul de investiții, dacă e cazul) – SE ELIMINA

**Dezvoltare durabilă**

**Impactul asupra mediului:**

(Descrieți cum poate proiectul afecta mediul, și ce soluții ați gândit pentru eliminarea acestor efecte, Descrieți modul în care afacerea contribuie la atingerea obiectivelor orizontale ale UE (e.g. dezvoltare durabilă, eficiență energetică etc. Utilizarea resurselor locale - resurse naturale/ materie primă și forță de muncă locale )

|  |
| --- |
|  |

(Dacă a fost elaborat se poate atașa un Studiu de Impact)

**Inovare/creativitate si TIC**

Prezentați modul în care tehnologiile noi, moderne vor fi utilizate în producerea/ menținerea/ dezvoltarea produsului/ serviciului

Conceptul trebuie să prezinte o avansare/îmbunătățire clară față de produsele, serviciile sau tehnologiile existente pe piață, dar și sa aibă un grad ridicat de realism pentru a fi implementat imediat și să obțină rezultate timp de 6 luni de la momentul investiției financiare. Comisia de evaluare și selecție va decide asupra valorii inovatoare a proiectului.

|  |
| --- |
| **Se va corela cu situația veniturilor si cheltuielilor de la pct.10.1.** |

**Cheltuieli anuale de producție:**

( Detaliați cheltuielile directe și indirecte anuale ale activității ce se va desfășura în urma implementării proiectului la capacitatea maximă)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Cheltuieli de producție** | **Anul 2015 din care:** | | **Anul 2016** | **Anul 2017** | **Anul 2018** |
| **Ajutor minimis** | **Alte surse** |
| Materii prime |  |  |  |  |  |
| Materiale auxiliare |  |  |  |  |  |
| Manoperă directă (salarii + taxe și contribuții sociale) |  |  |  |  |  |
| Utilități |  |  |  |  |  |
| Servicii sau lucrări subcontractate |  |  |  |  |  |
| Alte cheltuieli directe |  |  |  |  |  |
| Cheltuieli de producție indirecte |  |  |  |  |  |
| Administrație / Management |  |  |  |  |  |
| Cheltuieli de Birou / Secretariat |  |  |  |  |  |
| Cheltuieli de Transport (transport intern, manipularea produselor în cadrul activității și cu ce forte se realizează) |  |  |  |  |  |
| Cheltuieli de Pază |  |  |  |  |  |
| Cheltuieli de protecția muncii și a mediului |  |  |  |  |  |
| Alte cheltuieli indirecte |  |  |  |  |  |
| **TOTAL** |  |  |  |  |  |

|  |
| --- |
| **Se va corela cu situația veniturilor si cheltuielilor de la pct.10.1.** |

**Venituri anuale preconizate:**

(Detaliați volumul vânzărilor anuale pentru fiecare categorie de produs/servicii oferite prin implementarea proiectului la capacitatea maximă a echipamentelor)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Vânzări la capacitatea maximă** | **Anul 2015** | **Anul 2016** | **Anul 2017** | **Anul 2018** |
| Produsul /serviciul 1 |  |  |  |  |
| Produsul / serviciul 2 |  |  |  |  |
| Produsul / serviciul 3 |  |  |  |  |
| **TOTAL** |  |  |  |  |

**Riscuri ce influențează prognoza** (caracterul sezonier al produselor, intensificarea gradului de concurență pe piață, scăderea puterii de cumpărare pe piață):

**7. Bugetul schemei de minimis**

**Se va insera bugetul schemei de minimis în format tipărit.**

**8. Detalierea și justificarea tuturor cheltuielilor din bugetul schemei de minimis**

Detalierea costurile trebuie să demonstreze că acestea sunt realiste, sunt în conformitate cu prețurile pieței și sunt corelate cu complexitatea și natura achiziției. Sunt justificate toate costurile cuprinse în bugetul schemei de ajutor de minimis corelate cu necesitățile întreprinderii și cu graficul de realizare al investiției.

**Toate cheltuielile vor fi împărțite pe luni, astfel încât, în cazul în care planul de afaceri va fi selectat pentru finanțare, sumele totale lunare din cadrul bugetului vor justifica acordarea în tranșe a ajutorului de minimis.**

**În aceasta secțiune de descriere a bugetului solicitat aferent schemei de ajutor de minimis, se vor detalia toate cheltuielile, după cum urmează:**

* **pentru fiecare cheltuială de tip FEDR (vezi art.19 pct.** 2.12)
  + - 1. **Descrierea investiției (de ex.: amenajare sediu – lucrări de zugraveli, înlocuire geamuri, înlocuire pardoseală, etc., cu detalierea suprafețelor și a materialelor necesare, sau: utilaj de ambalare – fișa tehnică a utilajului).**
      2. **Justificarea necesității investiției pentru derularea activității întreprinderii si mai ales pentru dezvoltarea capitalului uman (pentru producția căror bunuri sau prestarea caror servicii este necesară achiziționarea lor, respectiv cum vor contribui aceste investitii la asigurarea unor conditii de munca mai bune si calificare superioara pentru personalul intreprinderii).**
* **pentru celelate tipuri de cheltuieli**

1. **Detalierea cheltuielilor (de ex.: - Materiale consumabile și materii prime aferente funcționării întreprinderilor – țesături pentru confecționarea de îmbrăcămininte, material lemnos pentru producție de mobilă, materiale sanitare pentru dotare cabinete medicale, etc.)**
2. J**ustificarea necesității acestora pentru derularea activității întreprinderii (pentru producția căror bunuri sau prestarea căror servicii este necesară achiziționarea lor).**

**Pentru toate cheltuielile prevăzute în bugetul schemei de minimis din planul de afaceri a căror valoare este mai mare de 10.000 lei cu TVA, este necesară anexarea unei oferte personalizate sau publice (internet, oferte publice al marilor lanțuri de magazine, etc.)**

**9. Investiții necesare**

**Descrierea investiției propuse în contextul procesului tehnologic descris anterior**

(Se pot anexa oferte de la principalii furnizori, precum și proiectul, autorizațiile și avizele necesare, după caz.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Obiectul investiției** | **Furnizor** | **Număr**  **Bucăți** | **Valoarea totală estimată – lei** | **Durata de amortizare (ani)** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **TOTAL** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**In aceasta sectiune se vor corela TOATE investitiile, atat cele aferente schemei de minimis cat si cele achizitionate/preluate din alte surse ( venituri din vanzari, aport in natura, etc.)**

**Modul de asigurare cu utilități:**

(Unde va funcționa întreprinderea, adresa, descrierea spațiului și cum sunt asigurate utilitățile necesare)

|  |
| --- |
|  |

(se poate atașa o schiță de amplasare a mijloacelor fixe achiziționate)

**Graficul de realizare a investiției:**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Descrierea investitiei** | **Durata de implementare** | | | | | |
| **Iunie 2015** | **Iulie 2015** | **Aug.**  **2015** | **Sept. 2015** | **Oct.2015** | **Nov.2015** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

**Modificările necesare a fi efectuate la echipamentele, clădirile existente:**

|  |
| --- |
|  |

***10.* Proiecții financiare**

**10.1. Situația veniturilor și cheltuielilor**

## Contul de profit și pierdere previzionat

| CONT DE PROFIT SI PIERDERE | |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nr.crt. | Denumirea indicatorilor | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|  | A |  |  |  |  |
| 1 | Cifra de afaceri neta | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Productia vandută |  |  |  |  |
| Venituri din vanzarea marfurilor |  |  |  |  |
| Reduceri comerciale acordate |  |  |  |  |
| Venituri din dobânzi înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing |  |  |  |  |
| Venituri din subventii de exploatare aferente cifrei de afaceri nete |  |  |  |  |
| 2 | Venituri aferente costului producției în curs de execuție |  |  |  |  |
| ------sold creditor |  |  |  |  |
| ------sold debitor |  |  |  |  |
| 3 | Producţia realizată de entitate pentru scopurile sale proprii şi capitalizată |  |  |  |  |
| 4 | Alte venituri din exploatare |  |  |  |  |
|  | -din care, venituri din fondul comercial negativ |  |  |  |  |
| **Venituri din exploatare -TOTAL** | | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5 | a)Cheltuieli cu materiile prime si materialele consumabile |  |  |  |  |
| Alte cheltuieli materiale |  |  |  |  |
| b)Alte cheltuieli externe |  |  |  |  |
| c) Cheltuieli privind marfurile |  |  |  |  |
| Reduceri comerciale primite |  |  |  |  |
| 6 | Cheltuieli cu personalul | 0 | 0 | 0 | 0 |
| a)Salarii şi indemnizaţii |  |  |  |  |
| b)Cheltuieli cu asigurarile si protectia sociala |  |  |  |  |
| 7 | a)Ajustarea valorii imobilizarilor corporale si necorporale | 0 | 0 | 0 | 0 |
| a.1)Cheltuieli |  |  |  |  |
| a.2)Venituri |  |  |  |  |
| b)Ajustarea valorii activelor circulante | 0 | 0 | 0 | 0 |
| b.1)Cheltuieli | 0 | 0 | 0 | 0 |
| b.2)Venituri | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 8 | Alte cheltuieli de exploatare | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 8.1.Cheltuieli privind prestațiile externe |  |  |  |  |
| 8.2.Cheltuieli cu alte impozite, taxe si varsaminte asimilate |  |  |  |  |
| 8.3. Alte cheltuieli |  |  |  |  |
| Cheltuieli cu dobânzile de refinanțare înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing |  |  |  |  |
| Ajustări privind provizioanele | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Cheltuieli |  |  |  |  |
| Venituri |  |  |  |  |
| **Cheltuieli de exploatare - TOTAL** | | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE** | |  |  |  |  |
| - Profit | | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - Pierdere | | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 9 | Venituri din interese de participare |  |  |  |  |
| - din care, veniturile obţinute de la entităţile afiliate |  |  |  |  |
| 10 | Venituri din alte investiţii şi împrumuturi care fac parte din activele imobilizate |  |  |  |  |
| - din care, veniturile obţinute de la entităţile afiliate |  |  |  |  |
| 11 | Venituri din dobanzi |  |  |  |  |
| - din care, veniturile obţinute de la entităţile afiliate |  |  |  |  |
|  | Alte venituri financiare |  |  |  |  |
| **Venituri financiare - TOTAL** | | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 12 | Ajustări de valoare privind imobilizările financiare şi investitiilor det ca active circulante | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Cheltuieli |  |  |  |  |
| Venituri |  |  |  |  |
| 13 | Cheltuieli privind dobanzile |  |  |  |  |
| - din care, cheltuielile în relaţia cu entităţile afiliate |  |  |  |  |
|  | Alte cheltuieli financiare |  |  |  |  |
| **Cheltuieli financiare - TOTAL** | | 0 | 0 | 0 | 0 |
| PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă): | |  |  |  |  |
| - Profit | | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - Pierdere | | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 14 | PROFITUL SAU PIERDEREA CURENT(Ă): |  |  |  |  |
| - Profit | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - Pierdere | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 15 | **Venituri extraordinare** |  |  |  |  |
| 16 | **Cheltuieli extraordinare** |  |  |  |  |
| 17 | PROFITUL SAU PIERDEREA DIN ACTIVITATEA EXTRAORDINARA.: |  |  |  |  |
| - Profit | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - Pierdere | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Venituri totale** | | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Cheltuieli totale** | | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă): |  |  |  |  |
|  | - Profit | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | - Pierdere | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 18 | Impozitul pe profit | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 19 | Alte impozite neprezentate la elementele de mai sus |  |  |  |  |
| 20 | PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A EXERCIȚIULUI FINANCIAR: |  |  |  |  |
| - Profit | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - Pierdere | 0 | 0 | 0 | 0 |

**10.2. Flux de numerar**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | | | |  |
| Nr.crt. | Descriere | An 2015 | An 2016 | An 2017 | An 2018 |
| 1 | Soldul numerarului la începutul perioadei |  |  |  |  |
| 2 | Ajutor de minimis |  |  |  |  |
| 3 | Credite bancare |  |  |  |  |
| 4 | Încasări din vânzări |  |  |  |  |
| 5 | Alte încasări |  |  |  |  |
| **6 = 2+3+4+5** | **Total intrări de numerar** |  |  |  |  |
| 7 | Plăți pentru achizițiile de imobilizari |  |  |  |  |
| 8 | Plăți pentru achizițiile de materii prime și materiale consumabile |  |  |  |  |
| 9 | Plăți pentru achizițiile de mărfuri |  |  |  |  |
| 10 | Plăți cu utilitățile (energie, apă, canal, gaz, termoficare) |  |  |  |  |
| 11 | Plăți de personal |  |  |  |  |
| 12 | Plăți pentru servicii prestate de terți |  |  |  |  |
| 13 | Plăți impozit pe clădire, teren sau autovehicule |  |  |  |  |
| 14 | Plăți dobânzi |  |  |  |  |
| 15 | Rambursări credite bancare |  |  |  |  |
| 16 | Plăți dividende |  |  |  |  |
| 16 | Alte plăți |  |  |  |  |
| **18 = 8+...+17** | **Total ieșiri de numerar** |  |  |  |  |
| **19 = 6 - 18** | **Flux net de numerar** |  |  |  |  |
| **20 = 1 + 19** | **Soldul numerarului la finalul perioadei** |  |  |  |  |

**Atenție ! Fluxul de numerar trebuie să fie pozitiv pentru fiecare an.**

**10.3. Bilanțul previzionat**

## Bilanțul contabil previzionat

| BILANȚ PRESCURTAT | |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Denumirea elementului | | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
| A | ACTIVE IMOBILIZATE |  |  |  |  |
| IMOBILIZĂRI NECORPORALE |  |  |  |  |
| IMOBILIZĂRI CORPORALE |  |  |  |  |
| IMOBILIZĂRI FINANCIARE - TOTAL |  |  |  |  |
| **ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL** | 0 | 0 | 0 | 0 |
| B | ACTIVE CIRCULANTE |  |  |  |  |
| STOCURI |  |  |  |  |
| CREANŢE |  |  |  |  |
| INVESTIŢII PE TERMEN SCURT |  |  |  |  |
| CASA ŞI CONTURI LA BĂNCI |  |  |  |  |
| **ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL** | 0 | 0 | 0 | 0 |
| C | **CHELTUIELI ÎN AVANS** |  |  |  |  |
| D | **DATORII CE TEREBUIE PLĂTITE  ÎNTR-O PERIOADĂ MAI MICĂ DE UN AN** |  |  |  |  |
| E | ACTIVE CIRCULANTE NETE,  RESPECTIV DATORII CURENTE NETE | 0 | 0 | 0 | 0 |
| F | TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE | 0 | 0 | 0 | 0 |
| G | **DATORII CE TEREBUIE PLĂTITE  ÎNTR-O PERIOADĂ MAI MARE DE UN AN** | 0 | 0 | 0 | 0 |
| H | **PROVIZIOANE** | 0 | 0 | 0 | 0 |
| I | **VENITURI ÎN AVANS**, din care: | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | 1. Subvenţii pentru investiţii; |  |  |  |  |
|  | 2. Venituri înregistrate în avans |  |  |  |  |
|  | Sume de reluat într-o perioadă de până la un an |  |  |  |  |
|  | Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un |  |  |  |  |
|  | 3. Venituri in avans aferente activelor primite prin transfer de la clienli |  |  |  |  |
|  | Fondul comercial negativ |  |  |  |  |
| J | CAPITAL ŞI REZERVE |  |  |  |  |
| I | CAPITAL, din care: | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | 1. Capital subscris vărsat |  |  |  |  |
|  | 2. Capital subscris nevărsat |  |  |  |  |
|  | 3. Patrimoniul regiei |  |  |  |  |
|  | 4. Patrimoniul institutelor naționale de cercetare-dezvoltare |  |  |  |  |
| II | PRIME DE CAPITAL |  |  |  |  |
| III | REZERVE DIN REEVALUARE |  |  |  |  |
| IV | REZERVE |  |  |  |  |
|  | Acțiuni proprii |  |  |  |  |
|  | Câștiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii |  |  |  |  |
|  | Pierderi legate de instrumentele de capitaluri proprii |  |  |  |  |
| V | PROFITUL SAU PIERDEREA REPORTAT(Ă) |  |  |  |  |
|  | - sold creditor |  |  |  |  |
|  | - sold debitor |  |  |  |  |
| VI | PROFITUL SAU PIERDEREA EXERCIȚIULUI FINANCIAR |  |  |  |  |
|  | - sold creditor |  |  |  |  |
|  | - sold debitor | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | Repartizarea profitului |  |  |  |  |
|  | CAPITALURI PROPRII - TOTAL | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | Patrimoniul public |  |  |  |  |
|  | **CAPITALURI TOTAL** | 0 | 0 | 0 | 0 |

**11. Indicatori financiari**

Va rugăm a calcula următorii indicatori :

**11.1 Lichiditate generală = active circulante / ( obligații curente + ratele scadente ale datoriilor pe termen mediu și lung în perioadele previzionate ) ( adica toate datoriile ce trebuie platite intr-o perioada mai mica de un an )**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Anul** | **2015** | **2016** | **2017** | **2018** |
| **Valoare calculata** |  |  |  |  |

*Valoarea acestui indicator trebuie să fie supraunitară !!!!!*

*Valoarea acestui indicator se evaluează conform Grilei Faza B*

*Valoarea indicatorului pentru a obtine punctaj conform grilei faza B = X*

*(Va rugam sa treceti valoarea pentru care veti obtine punctaj conform grila Faza B.*

In cazul in care planul de afaceri va fi selectat pentru finantare veti avea obligatia realizarii indicatorului de mai sus pentru cel putin 1 din cei patru ani previzionati. De ex., daca din calcul rezulta urmatoarele valori : 2015 – 1.2, 2016 – 1.4, 2017 – 1.8, 2018 – 1.6, iar dumneavoastra declarati valoarea indicatorului x = 1.5, pentru care veti primi 2 puncte conform pct.21 din grila de evaluare faza B, in cazul in care planul de afaceri va fi selectat pentru finantare veti avea obligatia realizarii acestui indicator la o valoare de cel putin 1.5 pentru oricare din cei patru ani previzionati. Daca realizati acest indicator in primul an, nu mai aveti obligatia realizarii acestuia pentru anii urmatori.)

**11.2 Rotația activelor circulante = cifra de afaceri / active circulante**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Anul** | **2015** | **2016** | **2017** | **2018** |
| **Valoare calculata** |  |  |  |  |

*Valoarea acestui indicator trebuie să fie supraunitară !!!!!*

**11.3 Securitate financiară = capitaluri proprii / datorii pe termen lung și mediu ( datorii ce trebuie platite intr-o perioada mai mare de un an)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Anul** | **2015** | **2016** | **2017** | **2018** |
| **Valoare calculata** |  |  |  |  |

*Valoarea acestui indicator trebuie să fie supraunitară !!!!!*

*Valoarea acestui indicator se evaluează conform Grilei Faza B*

*Valoarea indicatorului pentru a obtine punctaj conform grilei faza B = X*

*(Va rugam sa treceti valoarea pentru care veti obtine punctaj conform grila Faza B.)*

In cazul in care planul de afaceri va fi selectat pentru finantare veti avea obligatia realizarii indicatorului de mai sus pentru cel putin 1 din cei patru ani previzionati.

**11.4 Marja profitului net (rentabilitatea vânzărilor) = profit net / cifra de afaceri x 100**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Anul** | **2015** | **2016** | **2017** | **2018** |
| **Valoare calculata** |  |  |  |  |

*Valoarea acestui indicator trebuie să fie mai mare de 5% pentru servicii și comerț și mai mare de 3% pentru producția de bunuri și cercetare pentru a obtine punctaj !!!!!*

*Valoarea acestui indicator se evaluează conform Grilei Faza B*

*Valoarea indicatorului pentru a obtine punctaj conform grilei faza B = X*

*(Va rugam sa treceti valoarea pentru care veti obtine punctaj conform grila Faza B.*

In cazul in care planul de afaceri va fi selectat pentru finantare veti avea obligatia realizarii indicatorului de mai sus pentru cel putin 1 din cei patru ani previzionati.

**11.5 Rentabilitatea costurilor = profit net/costuri operaționale (cheltuieli totale) x 100**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Anul** | **2015** | **2016** | **2017** | **2018** |
| **Valoare calculata** |  |  |  |  |

*Valoarea acestui indicator trebuie să fie mai mare de 10% pentru servicii și comerț și mai mare de 5% pentru producția de bunuri și cercetare pentru a obtine punctaj!!!!!*

*Valoarea acestui indicator se evaluează conform Grilei Faza B*

*Valoarea indicatorului pentru a obtine punctaj conform grilei faza B = X*

*(Va rugam sa treceti valoarea pentru care veti obtine punctaj conform grila Faza B.*

In cazul in care planul de afaceri va fi selectat pentru finantare veti avea obligatia realizarii indicatorului de mai sus pentru cel putin 1 din cei patru ani previzionati.