



Anexa 3 la REGULAMENT PRIVIND EVALUAREA SI SELECTIA PLANURILOR DE AFACERI in cadrul proiectului „START IN BUSINESS”(Contract de finantare nr. POCU/82/3/7/103860)

# PLAN AFACERI

## DENUMIRE

.....

**Cursant:**

**Nume:**.....

**Prenume:**.....

**Grupa:**.....

**Localitatea:**.....



## I. DATE GENERALE

1. Denumirea întreprinderii:.....
2. Sediul social si punctul/punctele de lucru (daca este este cazul) – (se va mentiona doar localitatea si judetul)  
.....
2. Forma juridica de constituire (SRL, PFA, Intreprindere individuală, Întreprindere familiala, altele):  
.....
3. Codul CAEN al activității pentru care solicita finantare:.....
4. Asociați :

<i>Numele și prenumele</i>	<i>Domiciliu</i>	<i>Pondere în Capital social %</i>

## II. VIZIUNEA, MISIUNEA INTREPRINDERII

### a) Viziunea întreprinderii:

.....  
.....

### b) Misiunea întreprinderii

.....  
.....

### c) Analiza SWOT

Care sunt „punctele tari” care te determină să crezi că vei avea succes? (ex: cunoștințe tehnologice, cunoștințe de management și marketing, cunoștințe de piață, pregătire în domeniu, experiența în domeniu (ca angajat al unor firme din domeniu), locația proiectului, capital, relații, capacitate de muncă, flexibilitate). În această secțiune faceți analiza SWOT a afacerii dumneavoastră.

.....  
.....

## III. DESCRIEREA AFACERII

1. **Detaliați activitatea aferentă codului CAEN**, factorii pe care îi considerați relevanți pentru afacerea dumneavoastră (localizare, spații, serviciile oferite, tehnologia utilizată, procesul tehnologic, echipamente specifice, experiența anterioară a antreprenorului, potențialul inovativ sau creativ al afacerii, etc);

.....  
.....

1.1. Menționați dacă afacerea promovează concret **sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă din punct de vedere al utilizării resurselor** (promovarea unei economii mai eficiente din punctul de vedere al utilizării resurselor, mai ecologice și mai competitive);

.....  
.....

1.2. Menționați dacă afacerea propune măsuri ce vor promova concret **inovarea socială**.

**Exemple** de teme de inovare socială:

✓ metode inovatoare de implicare activă a membrilor comunității, inclusiv pentru depășirea barierelor de ordin moral sau care țin de cutumele din societate/ etnice; metode inovatoare de combatere a discriminării; metode inovatoare de organizare a muncii, inclusiv în vederea inserției profesionale a persoanelor defavorizate; valorificarea oportunităților locale, identificarea soluțiilor creative la problemele comunității.

.....  
.....

1.3 Menționați dacă afacerea propune măsuri ce vor promova concret **dezvoltarea durabilă** prin dezvoltarea unor produse, tehnologii sau servicii care contribuie la aplicarea principiilor dezvoltării durabile de către întreprinderea finanțată.

.....  
.....

**Atenție:** Fiecare întreprindere nou înființată în cadrul proiectului va trebui să aibă **sediul social și punctul/punctele de lucru** (dacă este cazul) **în mediul urban, în regiunea CENTRU** (jud. Mures, Covasna, Alba, Brasov, Harghita, Sibiu).

## 2. Resurse umane

Specificați numărul total de angajați pe perioadă nedeterminată. De asemenea, prezentați atribuțiile aferente posturilor, necesitatea pregătirii profesionale/a expertizei persoanelor care vor ocupa posturile respective, dacă este cazul.

Menționați cum intenționați să recrutați persoanele care vor ocupa posturile create în cadrul întreprinderii.

.....  
.....

**Atenție:** **Obligațiile cu caracter specific aplicabile beneficiarului schemei de ajutor de minimis, în funcție de tipurile de măsuri de ocupare implementate de acesta includ angajarea a minimum 2 persoane în cadrul afacerii sprijinite.**

## Conducerea întreprinderii

<i>Nume și prenume, vârsta</i>	<i>Funcția în societate și principalele responsabilități pe scurt</i>	<i>Experiența în domeniu</i>	<i>Studii/Specializări cu impact asupra afacerii propuse</i>

### 3. Stabilirea obiectivelor Planului de afaceri

Prezentanti minim 2 obiective pe care le aveti in vedere prin implementarea Planului de afaceri:

- realizarea unei cifre de afaceri de minim 30% din valoarea primei transe de ajutor de minimis;
- extinderea pietei de desfacere de la piata locala la piata regionala;
- diversificarea produselor/serviciilor prin includerea in portofoliu a unui nou produs/serviciu, etc.

Obiectivele enumerate mai sus sunt cu sunt cu titlu de exemplu.

4. **Planificarea activităților** relevante pe care le veți întreprinde în cadrul duratei de implementare a Planului de afaceri de 12 luni după semnarea contractului de subvenție.

<b>Activitatea</b> <i>(activitățile enumerate mai jos sunt cu titlu de exemplu)</i>	<b>Luna 1</b>	<b>Luna 2</b>	<b>Luna 3</b>	<b>Luna 4</b>	<b>Luna 5</b>	<b>Luna 6</b>	<b>Luna 7</b>	<b>Luna 8</b>	<b>Luna 9</b>	<b>Luna 10</b>	<b>Luna 11</b>	<b>Luna 12</b>
<i>1. Înființarea întreprinderii</i>												
<i>2. Inchirierea spațiu de producție/pentru prestarea serviciului</i>												
<i>3. Achiziția de echipamente/dotari necesare</i>												
<i>4. Angajarea de personal</i>												
<i>5. Achiziția de materii prime/servicii necesare</i>												
<i>6. Promovarea produsului/serviciului</i>												
<i>7. ....</i>												

**Atentie:** In estimarea activitatilor va rugam sa tineti cont că, Ajutorul de minimis se va acorda în două tranșe, după cum urmează:

- a. O tranșă inițială de maximum 75% din valoarea ajutorului de minimis, așa cum a fost acesta aprobat în cadrul planului de afaceri și contractului de subvenție încheiat.

b. O tranșă finală reprezentând diferența până la valoarea totală a ajutorului de minimis, după ce beneficiarul ajutorului de minimis face dovada că a realizat venituri reprezentând minimum 30% din valoarea tranșei inițiale primite.

### 3. Rezultatele implementării Planului de afaceri

Care sunt rezultatele estimate ale implementării Planului de afaceri?

- Echipamente achiziționate de tipul..., in valoare de .....
- Minim 2 locuri de munca create si ocupate
- O cifra de afaceri de minim 30% din valoarea primei transe de ajutor de minimis, etc.

Rezultatele enumerate mai sus sunt cu sunt cu titlu de exemplu.

## IV. BUGETUL AFERENT IMPLEMENTĂRII PLANULUI DE AFACERI

Durata implementării - 1 an

Categorii de Cheltuieli	Subcategorii de cheltuieli	Unitate de masura	Cantitate	Pret unitar, cu TVA	Valoare totala, cu TVA
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)=(d)*(e)
<b>1. Cheltuieli cu salariile personalului nou-angajat</b>	1.1. Cheltuieli salariale ( <i>salariul net</i> )	luni			
	1.2 Onorarii/ venituri asimilate salariilor pentru experți proprii/cooptați	luni			
	1.3. Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate acestora ( <i>contribuții angajați și angajatori</i> )	luni			
<b>2. Cheltuieli cu</b>	2.1 Cheltuieli pentru cazare	Nr. nopti			
	2.2 Cheltuieli cu diurna personalului propriu	Nr. zile			
	2.3 Cheltuieli pentru transportul persoanelor (inclusiv transportul efectuat cu				

deplasarea personalului întreprinderilor nou-înființate:	mijloacele de transport în comun sau taxi, gară, autogară sau port și locul delegării ori locul de cazare, precum și transportul efectuat pe distanța dintre locul de cazare și locul delegării)				
	2.4 Taxe și asigurări de călătorie și asigurări medicale aferente deplasării				
<b>3. Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate, pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară</b>					
<b>4. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării întreprinderilor</b>					
<b>5. Cheltuieli cu închirierea de sedii (inclusiv depozite), spații pentru desfășurarea diverselor activități ale întreprinderii, echipamente, vehicule, diverse bunuri</b>					

<b>6. Cheltuieli de leasing fără achiziție (leasing operațional) aferente funcționării întreprinderilor (rate de leasing operational plătite de întreprindere pentru: echipamente, vehicule, diverse bunuri mobile și imobile)</b>					
<b>7. Utilități aferente funcționării întreprinderilor</b>					
<b>8. Servicii de administrare a clădirilor aferente funcționării întreprinderilor</b>					
<b>9. Servicii de întreținere și reparare de echipamente și mijloace de transport aferente funcționării întreprinderilor</b>					
<b>10. Arhivare de documente aferente funcționării întreprinderilor</b>					
<i>11. Amortizare de active aferente funcționării întreprinderilor (nu se aplica)</i>					
<b>12. Cheltuieli financiare și juridice (notariale) aferente funcționării întreprinderilor</b>					
<b>13. Conectare la rețele informatice aferente funcționării întreprinderilor</b>					
<b>14. Cheltuieli de</b>					

<b>informare și publicitate aferente funcționării întreprinderilor</b>					
<b>15. Alte cheltuieli aferente funcționării întreprinderilor</b>	15.1. Prelucrare de date				
	15.2. Întreținere, actualizare și dezvoltare de aplicații informatice				
	15.3. Achiziționare de publicații, cărți, reviste de specialitate relevante pentru operațiune, în format tipărit și/sau electronic				
	15.4. Concesiuni, brevete, licențe, mărci comerciale, drepturi și active similare				
<b>TOTAL Cheltuieli</b>					

**Atentie:** Toate plățile aferente înființării și funcționării întreprinderilor nou create trebuie efectuate în cadrul primelor 12 luni de funcționare.

## V. ANALIZA PIETEI

### 1. Produsul /serviciu nou

#### Descrierea exactă a produsului/serviciilor:

- în cazul produselor finite prezentați pe scurt o descriere fizică, caracteristici tehnice, performanțe, 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 grupele 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);

**Menționați care sunt potentialii furnizori necesari pentru realizarea produsului/prestarea serviciului:**

.....  
 .....

### 2. Segmentul de piață

a) **Definiți piața dumneavoastră** (prezentați caracteristicile specifice ale segmentului dumneavoastră de piață, căror nevoi se adresează: de ex. alimentație, vestimentație, electro-casnice, birotică, turism



etc.

Identificați clienții potențiali: persoane fizice/persoane juridice, funcție de piața de desfășurare (interni, externi), alte caracteristici ale potențialilor clienți (pentru persoane fizice: interval de varsta, nivel al veniturilor, localizare urban/rural, etc.; pentru persoane juridice: mărimea acestora, domeniul de activitate, etc.)

.....  
.....

b) **Localizarea pieței dumneavoastră** (se va preciza amplasarea pieței – locală, regională, națională, internațională etc. – cu detalii, dacă sunteți în posesia lor) și mărimea acesteia (nr. de clienți potențiali, mărime d.p.v.d. fizic și valoric). Care este distanța până la principalii clienți și care este modalitatea de distribuție a produselor/serviciilor ?

.....  
.....

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

.....  
.....

#### d) **Concurenți potențiali**

Prezentați concurenții pe grupe de produse/servicii și caracteristicile pe care le cunoașteți ale acestora:

<i>Grupă produse/servicii oferite pieței</i>	<i>Denumirea firmei/ firmelor și localitatea</i>
Produs/serviciu 1	..... .....
Produs/serviciu 2	..... .....
Produs/serviciu n	..... .....

#### **Poziția produselor/serviciilor pe piață comparativ cu cele ale concurenței**

Descrieți principalele avantaje/dezavantaje ale produselor/serviciilor d-voastră în raport cu cele oferite de concurență).

.....  
.....

## **VI. STRATEGIA DE MARKETING SI COMERCIALIZARE**

### **1. Politica produsului**

Descrieți modul de prezentare a produsului/serviciului:

.....  
.....  
.....

**2. Politica de distribuție**

Menționați care sunt canalele dumneavoastră de distribuție – vânzări directe, cu ridicata, intermediari, prin agenți, la comandă, etc.

.....  
.....  
.....

**3. Activitățile de promovare**

Prezentați metodele de promovare ce se vor utiliza (de ex.: publicitate online, lansare oficială, pliante, broșuri, plata în rate). Alegerea metodelor de promovare se va corela atât cu tipologia clienților potențiali, cât și cu resursele financiare disponibile (de ex. trebuie avut în vedere ca valoarea/cheltuiala anuală aferentă măsurilor de promovarea să se încadreze în veniturile anuale obținute, alături de celelalte cheltuieli ale întreprinderii).

.....  
.....  
.....  
.....

## VII. PREVIZIUNI FINANCIARE ANUALE

### PREVIZIUNEA VENITURILOR

Produse realizate /Servicii prestate	ANUL 1				
	Unitatea de masura	Cantitatea lunara	Pret unitar (cu TVA)	Venituri lunare	Venituri anuale - ANUL 1
(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = (3) * (4)	(6) = (5) * 12
Produs/Serviciu 1...	<i>buc./serv.</i>			0.00	0.00
Produs/Serviciu 2...				0.00	0.00
Produs/Serviciu 3...				0.00	0.00
Produs/Serviciu n...				0.00	0.00
Venituri din subventii*					
<b>TOTAL venituri</b>					<b>0.00</b>
Produse realizate /Servicii prestate	ANUL 2				
	Unitatea de masura	Cantitatea lunara	Pret unitar (cu TVA)	Venituri lunare	Venituri anuale - ANUL 2
(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = (3) * (4)	(6) = (5) * 12
Produs/Serviciu 1...	<i>buc./serv.</i>			0.00	0.00
Produs/Serviciu 2...				0.00	0.00
Produs/Serviciu 3...				0.00	0.00

\*

<b>Produs/Serviciu n...</b>				0.00	0.00
<b>TOTAL venituri</b>					<b>0.00</b>
<b>Produse realizate /Servicii prestate</b>	<b>ANUL 3</b>				
	Unitatea de masura	Cantitatea lunara	Pret unitar (cu TVA)	Venituri lunare	<b>Venituri anuale – ANUL 3</b>
(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = (3) * (4)	(6) = (5) * 12
<b>Produs/Serviciu 1...</b>	<i>buc./serv.</i>			0.00	0.00
<b>Produs/Serviciu 2...</b>				0.00	0.00
<b>Produs/Serviciu 3...</b>				0.00	0.00
<b>Produs/Serviciu n...</b>				0.00	0.00
<b>TOTAL venituri</b>					<b>0.00</b>

**TOTAL VENITURI (3 ani ) = Venituri anul 1 + Venituri anul 2 + Venituri anul 3**

Nota\*. Veniturile din subventii reprezinta veniturile aferente contractului de subventie incheiat intre Beneficiarul schemei de minimis (intreprinderea finantata) si Administratorul schemei de minimis. Linia aferenta veniturilor din subventii se va completa astfel: Cantitate lunara – 1, Pret unitar (cu TVA) – valoarea media lunara a subventiei (valoarea Subventie/12 luni).

## PREVIZIUNEA CHELTUIELILOR

Cheltuieli	Unitatea de masura	An 1				An 2				An 3			
		Cantitatea lunara	Cost unitar (cu TVA)	Cost lunare	Costuri anuale - AN 1	Cantitatea lunara	Cost unitar (cu TVA)	Cost lunare	Costuri anuale - AN 2	Cantitatea lunara	Cost unitar (cu TVA)	Cost lunare	Costuri anuale - AN 3
<b>Cheltuielile aferente Schemei de minimis - pentru Anul 1 se preiau din cap. IV Bugetul aferent Implementarii Planului de afaceri</b>													
<b>1. Cheltuieli cu salariile personalului nou-angajat</b>													
1.1. Cheltuieli salariale (salariul net)	<i>luni</i>			0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00
1.2 Onorarii/ venituri asimilate salariilor pentru experți proprii/ cooptați	<i>luni</i>			0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00
1.3. Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate acestora (contribuții angajați și angajatori)	<i>luni</i>			0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00
<b>2. Cheltuieli cu deplasarea personalului întreprinderilor nou-înființate:</b>				0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00
2.1 Cheltuieli pentru cazare	<i>nopti</i>			0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00
2.2 Cheltuieli cu diurna personalului propriu	<i>zile</i>			0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00

2.3 Cheltuieli pentru transportul persoanelor (inclusiv transportul efectuat cu mijloacele de transport în comun sau taxi, gară, autogară sau port și locul delegării ori locul de cazare, precum și transportul efectuat pe distanța dintre locul de cazare și locul delegării)	deplasari			0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00
2.4 Taxe și asigurări de călătorie și asigurări medicale aferente deplasării				0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00
<b>3. Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate, pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară</b>				0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00
<b>4. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării întreprinderilor</b>				0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00

<b>5. Cheltuieli cu închirierea de sedii (inclusiv depozite), spații pentru desfășurarea diverselor activități ale întreprinderii, echipamente, vehicule, diverse bunuri</b>				0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00
<b>6. Cheltuieli de leasing fără achiziție (leasing operațional) aferente funcționării întreprinderilor (rate de leasing operațional)</b>				0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00
<b>7. Utilități aferente funcționării întreprinderilor</b>				0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00
<b>8. Servicii de administrare a clădirilor aferente funcționării întreprinderilor</b>				0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00
<b>9. Servicii de întreținere și reparare de echipamente și mijloace de transport aferente funcționării întreprinderilor</b>				0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00
<b>10. Arhivare de documente aferente funcționării întreprinderilor</b>				0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00
<b>11. Amortizare de active aferente funcționării întreprinderilor</b>				0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00
<b>12. Cheltuieli financiare și juridice (notariale) aferente funcționării întreprinderilor</b>				0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00

<b>13. Conectare la rețele informatice aferente funcționării întreprinderilor</b>				0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00
<b>14. Cheltuieli de informare și publicitate aferente funcționării întreprinderilor</b>				0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00
<b>15. Alte cheltuieli aferente funcționării întreprinderilor</b>				0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00
<i>15.1. Prelucrare de date</i>				0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00
<i>15.2. Întreținere, actualizare și dezvoltare de aplicații informatice</i>				0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00
<i>15.3. Achiziționare de publicații, cărți, reviste de specialitate relevante pentru operațiune, în format tipărit și/sau electronic</i>				0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00
<i>15.4. Concesiuni, brevete, licențe, mărci comerciale, drepturi și active similare</i>				0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00
<b>16. ALTE CHELTUIELI - in afara Schemei de minimis (provenite din aport propriu)</b>				0.00	0.00			0.00	0.00			0.00	0.00
<b>TOTAL CHELTUIELI</b>					<b>0.00</b>				<b>0.00</b>				<b>0.00</b>



**PROFITUL sau PIERDEREA\***

	Anul 1	Anul 2	Anul 3
<b>TOTAL VENITURI</b>			
<b>TOTAL CHELTUIELI</b>			
<b>PROFIT sau PIERDERE (TOTAL VENITURI – TOTAL CHELTUIELI)</b>			

*\*Se preiau datele din Tabelul Previziuni Venituri (valorile din linia Total Venituri) si Previziuni Cheltuieli (valorile din linia Total Cheltuieli)*

**VII. STRUCTURA SURSELOR DE FINANTARE**

Sursa de finantare	LEI	Procent (%)
Ajutorul de minimis conform Contract de subventie		
Aport propriu (daca este cazul)		
TOTAL		

**Atentie:** *Planurile de afaceri vor fi supuse aprobării unui juriu în care vor fi implicați cel puțin un reprezentant al mediului de afaceri (antreprenori, organizații patronale etc.) din regiunea de implementare a proiectului și un reprezentant al instituțiilor financiare bancare sau nonbancare.*

*Juriul va avea în vedere aplicarea unui mecanism de evaluare și selecție a planurilor de afaceri bazat pe următoarele principii:*

- ▶ *Nu vor fi finanțate două sau mai multe planuri de afaceri, propuse de persoane diferite, identice sau cu un grad foarte mare de asemănare în ceea ce privește descrierea segmentului de piață, planului de management și marketing și bugetul detaliat.*
- ▶ *Planurile de afaceri propuse spre finanțare vor reflecta realitatea segmentului de piață vizat și vor fi fundamentate tehnic și economic, pornind de la informații verificabile în zona geografică de implementare a proiectului.*