Anexa 04.08 – formular Plan de afaceri | v5

**! Atentie: Completati TOATE rubricile/paragrafele acestui model. In lipsa unor informatii relevante pentru proiectul dvoastra mentionati “Nu este cazul”**

**Plan de afaceri Business**

**Start-up Plus in Nord-Vest**

* ***I. FOAIA DE CAPAT***

*Textul scris cu font Italic trebuie adaptat de fiecare cursant, dupa caz.*

**I.1. Denumirea obiectivului de investitii**

*Titlul lucrarii (Plan de afaceri pentru …)*

**I.2. Amplasamentul afacerii (locatia)**

*Municipiul \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, str. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, nr. \_\_\_, apt. \_\_\_, jud. \_\_\_\_\_\_\_\_*

**I.3. Beneficiarul investitiei**

*SC \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ SRL / PFA \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_\_\_\_ Intreprindere Individuala*

*Cod CAEN\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

*Sediul social: str. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, nr. \_\_\_\_\_, apt. \_\_\_\_, cod postal / oras \_\_\_\_\_\_\_\_*

*tel/fax \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

*mobil \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

*e-mail: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

*Reprezentant legal: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, administrator/titular*

**I.4. Elaboratorul studiului**

*SC \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ SRL / PFA \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_\_\_\_ Intreprindere Individuala*

*Oficiul Reg. Comertului: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

*CIF: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

*Sediul social: str. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, nr. \_\_\_\_\_, apt. \_\_\_\_, cod postal / oras \_\_\_\_\_\_\_\_*

*tel/fax \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

*mobil \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

*e-mail: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

*IBAN: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ deschis la \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

*Reprezentant legal: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, administrator/titular*

**I.5. Data intocmirii**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* ***II. SINTEZA PLANULUI DE AFACERI***

**II.1. Descrierea sumara a afacerii**

*Se va descrie sumar afacerea propusa (domeniu, piata, context) și strategia de implementare a planului de afaceri: nevoie identificata 🡪 idee de solutionare 🡪 oportunitate vizata 🡪 rezultate estimate (produse/servicii/lucrari)*

**II.2. Descrierea sumara a avantajului competitiv**

*Se va descrie sumar avantajul competitiv al afacerii propuse prin comparatie cu oferta existenta a pietei: Cu ce vin in plus? Cu ce vin diferit ca abordare? Ce consider ca va face diferenta in piata?*

**II.3. Structura sintetica a echipei**

*Se va descrie sumar echipa propusa pentru implementare: numar de salariati si profil de activitate, competente, coordonare echipa, previziunea de dezvoltare (evolutie) a resursei umane.*

**II.4. Strategia de marketing**

*Prezentati pe scurt strategia de marketing a afacerii (strategia/politica de produs/pret, vizibilitatea pe Internet, mecanisme de promovare, lanturi de distributie).*

**II.5. Sinteza financiara a afacerii**

a) Bugetul necesar demararii afacerii

*Care este bugetul total al afacerii propuse? Care sunt sursele de finantare pe care le estimati pentru demararea afacerii? Prezentati o impartire a bugetului pe categorii mari de cheltuieli (echipamente, resurse umane, alte costuri).*

b) Previziune financiara

*Se va prezenta o sinteza a previziunii financiare pe urmatorii 3 ani (cifra de afaceri, profit, numar salariati), eventual dupa modelul de mai jos:*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **an 1** | **an 2** | **an 3** |
| **cifra de afaceri (lei)** |  |  |  |
| **profit net (lei)** |  |  |  |
| **numar de angajati** |  |  |  |

**II.6. Concluzii**

*Se va prezenta o scurta concluzie in termeni de atractivitate, sustenabilitate, relevanta si impact. Aceasta concluzie trebuie sa convinga evaluatorul asupra oportunitatii afacerii si sa recomande evaluatorului PA aprecierea lui la un nivel cat mai ridicat.*

***III. DESCRIEREA AFACERII***

**III.1. Detalii strategice**

**1.1. Descrierea mediului de afaceri**

*Se va descrie domeniul, piata si contextul mediului de afaceri pe nisa de interes vizata, necesitatea si oportunitatea vizata. Se intentioneaza crearea unei afaceri noi? Eventual un spin-off? Sau preluarea unei afaceri existente? Achizitionarea unei franchize? In situatia preluarii unei afaceri existente, sau a unei franchize, prezentati un scurt istoric relevant al acesteia.*

**1.2. Strategia firmei**

**Viziunea** firmei este aceea de *a ajunge o afacere de excelenta in domeniul .../ a promova valorile educative/culturale romanesti in domeniul ... / a valorifica valentele lucrului in echipa la un nivel superior / a stabili comunicarea ca reper de satisfacere a nevoilor sociale motorii / a promova creativitatea si imaginatia/spiritul de initiativa drept repere antreprenoriale de succes... / a cultiva respectul fata de angajati intr-o societate bazata pe cunoastere / a respecta si satisface nevoile consumatorilor in industria/domeniul ... / a stimula capacitatea si creativitatea individuala a angajatilor prin procedee de imbunatatire continua*

**Misiunea** firmei este de a *initia si dezvolta un business competitiv in industria ... care sa contribuie la transformarea viziunii firmei in realitate / implementa cele mai potrivite politici si strategii in domeniul ... in concordanta cu strategiile/politicile europene/nationale/regionale/locale si cu viziunea asumata.*

Principalele **obiective strategice** propuse vizeaza *(se va selecta din variantele de mai jos, sau se poate completa si cu alte variante dupa model):*

- crearea/dezvoltarea unei ***nise de piata*** pe directia ..., pentru valorificarea potentialului pe care produsul/produsele/serviciul/tehnologia o pot aduce;

- implementarea unei ***strategii competitive*** bazata pe ... (avantajul competitiv propus);

- dezvoltarea unei ***echipe competitive*** care sa faca fata cu succes provocarilor pietei / competitiei si sa furnizeze produsele/serviciile identificate ca necesare in piata;

- promovarea unui ***spirit antreprenorial*** inovativ si anticipativ, dinamic si proactiv, echilibrat si performant, onest si responsabil, care sa defineasca firma ca un reper in industria ...

- valorificarea educatiei/culturii/traditiei/cercetarii si comercializarea prin ***inovare si transfer tehnologic*** a rezultatelor acestora din zona...

**1.3. Descrierea afacerii și a strategiei de implementare a planului de afaceri**

*Se va descrie afacerea propusa:*

*- mai intai, problema identificata si principalele cauze care o genereaza (o situatie existenta, reala si care defineste un aspect negativ);*

***Exemple****. a) Slaba competitivitate in domeniul turism de incoming, pe nisa valorificarii patrimoniului material si/sau imaterial din zona ...*

*b) Lipsa spatiilor de alimentatie publica traditionala/ecologica/pentru diabetici etc din arealul ...*

*c) O piata insuficienta / slab competitiva in domeniul utilizarii solutiilor inteligente TIC pentru cresterea randamentelor / optimizarea proceselor / valorificarea superioara a resurselor ...*

*d) o competitivitate scazuta in domeniul spatiilor de recuperare medicala / tratamente balnelogice / tratamente alternative / sali de fitness combinate cu cabinete de nutritie etc;*

*e) o piata a constructiilor in mare expansiune, dar avand o gama de echipamente invechite / insuficient de competitive;*

*f) o piata haotica de locatii de after-school, insuficient dotate, cu o paleta slaba de oportunitati de diversificare a timpului liber sau de educatie pasiva;*

*g) slaba comercializare a rezultatelor CDI prin transfer tehnologic;*

*h) promovarea insuficienta a valorilor culturale, educative, traditionale, a stimei de sine etc*

***Obs****. Odata surprinsa problema, trebuie expuse si principalele cauze care o genereaza.*

*- justificarea nevoii, inovatia/creativitatea ideii, alegerea oportunitatii de business;*

*- strategia propusa de implementare a planului de afaceri.*

**1.4. Descriere avantaj competitiv – Realizari semnificative propuse**

*Se va descrie avantajul competitiv al afacerii propuse prin comparatie cu oferta existenta a pietei: Cu ce vin in plus? Cu ce vin diferit ca abordare? Ce consider ca va face diferenta in piata? Care este caracterul inovativ, in materie de inovatie de produs / de proces / de marketing / organizational (ex. un produs / serviciu / metoda noi, sau semnificativ imbunatatite)?*

**1.5. Obiective, activități, grafic de realizare, rezultate, indicatori**

*a) Prin pozitivarea problemei mai sus identificate, se defineste obiectivul principal al afacerii.*

***Exemple****.*

1. *Cresterea competitivitatii in domeniul turism de incoming, pe nisa valorificarii patrimoniului material si/sau imaterial din zona ... prin ... (valorificarea oportunitatilor identificate)*
2. *Infiintarea unui spatiu de alimentatie publica traditionala/ecologica/pentru diabetici etc din arealul ...*
3. *Cresterea pietei / competitivitatii in domeniul utilizarii solutiilor inteligente TIC in scopul cresterii randamentelor / optimizarii proceselor / valorificarii superioare a resurselor ...*
4. *Cresterea competitivitatii in domeniul spatiilor de recuperare medicala / tratamente balnelogice / tratamente alternative / sali de fitness combinate cu cabinete de nutritie etc prin infiintarea unui spatiu dedicat ...;*
5. *Cresterea competitivitatii pietei constructiilor prin dotarea unei firme cu o gama moderna de echipamente;*
6. *Cresterea competitivitatii pietei de locatii de tip after-school, prin infiintarea unei locatii noi dotata modern, si prin diversificarea oportunitatilor de petrecere a timpului liber sau de educatie pasiva;*
7. *Cresterea gradului de comercializare a rezultatelor CDI prin transfer tehnologic ...;*
8. *Cresterea gradului de promovare a valorilor culturale, educative, traditionale, a stimei de sine etc prin ...*

*De asemenea, prin pozitivarea cauzelor care o genereaza, se obtin obiectivele specifice ale afacerii / planului de afaceri.*

*b) Pentru fiecare obiectiv specific, se definesc activități specifice, resurse necesare, rezultate estimate respectiv indicatori de realizare (care se ating in perioada de implementare) si/sau de rezultat (care se ating in perioada de sustenabilitate a afacerii). Atat resursele cat si rezultatele pot fi prezentate si global pe afacerea propusa. Se poate folosi tabelul de mai jos:*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Activitati specifice** | **Resurse necesare** | **Rezultate estimate** |
| OS1 | A1.1. Definirea activitatii 1 | Detaliere resurse materiale, umane, financiare necesare implementarii A1 | Definire rezultate specifice obtinute in urma implementarii |
| A1.2. Definirea activitatii 2 | Detaliere resurse materiale, umane, financiare necesare implementarii A2 |
| A1.3. ... |  |
| OS2 | A2.1. |  |
| A2.2. ... |  |

c) Pentru implementarea activitatilor mai sus detaliate, propunem urmatorul grafic Gantt de realizare:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **L1** | **L2** | **L3** | **L4** | **L5** | **L6** | **L7** | **L8** | **L9** | **L10** | **L11** | **L12** | **L13** | **L14** | **L15** | **L16** | **L17** | **L18** |
| A1.1 | X | X | X | X |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| A1.2 |  | X | X |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| A1.3 |  |  | X | X | X | X |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| A2.1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| A2.2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ... |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

*Graficul de mai sus poate fi completat cu X, sau prin colorarea diferentiata a celulelor. Mai mult, ar fi indicat sa fie completat in celule si sumele programate a se cheltui in fiecare luna.*

**III.2. Detalii operationale**

**2.1. Descrierea investitiei**

Pentru implementarea activitatilor propuse in planul de afaceri, sunt propuse o serie de activitati/achizitii de echipamente, dupa cum urmeaza:

*Vor fi descrise investitiile previzionate:*

*- amenajare spatii / locatii;*

*- dotari echipamente, utilaje, alte mijloace fixe;*

*- consumabile, instrumentar, obiecte de inventar;*

*De asemenea, se va descrie afacerea: procesul de productie, procesare, servicii etc (dupa caz)*

**2.2. Descrierea locatiei de implementare**

*Va fi descrisa locatia punctului/punctelor de lucru, avantaje si dezavantaje, eventuale alte spatii suport.*

**2.3. Analiza SWOT a afacerii si a pietei potentiale**

*Pentru a se evita si o analiza PESTLE (influenta factorilor politici, economici, sociali, tehnologici, legislativi si de mediu), acesti factori pot fi remarcati la capitolul Oportunitati, respectiv Amenintari, din tabelul de mai jos.*

|  |  |
| --- | --- |
| **STRENGTHS – puncte tari**  *- Factori* ***interni*** *pozitivi: resurse, avantaje competitive, know-how-ul angajatilor, experienta, educatia, contactele, reputatia – care ofera firmei avantaje fata de concurenta*  *- Atribute de structura: dept. productie, dept. marketing, dept. management, dept. administrativ*  *- Calitatea buna a activelor: capitalul disponibil, echipamentele, brevetele, baza de clienti, canalele de distributie disponibile* | **WEAKNESSES – puncte slabe**  *- Factori* ***interni*** *care afecteaza capacitatea de a obtine sau a mentine un avantaj competitiv*  *- Lipsa de experienta, lipsa de resurse, lipsa de know-how, lipsa educatiei, accesul slab la informatie sau tehnologie, amplasare deficit.*  *- Calitatea slaba a activelor: lipsa de capital disponibil suficient, furnizori/clienti de slaba calitate, active corporale/necorporale invechite, uzate sau neperformante*  *- Departamente lipsa sau neperformante* |
| **OPPORTUNITIES – oportunitati**  *- Factori* ***externi*** *care sprijina firma sa existe si sa se dezvolte in mediul antreprenorial*  *-* ***Exemple****: oportunitati ale pietei, legislative, sociale, economice sau politice, modificarea stilului sau standardului de viata, abilitatea de a oferi o valoare mai mare sau o perceptie pozitiva asupra afacerii sau modalitatii de tratare a nevoilor societatii*  *- Daca oportunitatea tine de mediul intern al firmei 🡪 se trece la puncte tari* | **THREATS – amenintari**  *- Factori* ***externi*** *care plaseaza afacerea ta intr-o zona de risc 🡺 daca detii un plan de gestiune a riscurilor, detii solutii pentru amenintarile care se manifesta*  *-* ***Exemple****: concurenta, cresterea preturilor furnizorilor, marirea nejustificata a taxelor si impozitelor, o schimbare in comportamentul consumatorilor care duce la scaderea vanzarilor, recesiunea economica*  *- Amenintarea este interna 🡪 punct slab* |

**2.4. Clienti, furnizori, concurenta, sensibilitate macroeconomica (sezonalitate)**

Din punctul de vedere al **furnizorilor**, prezentam mai jos o structura cu principalii parteneri (cei care detin peste 5% din total materie prima furnizata):

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Societati partenere (furnizori)** | **Produs comercializat** | **Pondere in cheltuieli** |
| SC x SRL | ... | \_\_% |
| SC y SRL | ... | \_\_% |
| ... | ... | \_\_% |

Toti furnizorii se platesc la termene de ... zile calendaristice, *prin banca/numerar, cu ordin de plata/altfel. Pot urma eventuale considerente/detalii care sa evidentieze repartizarea relativ uniforma a furnizorilor in cheltuielile firmei.*

Din punct de vedere al **clientilor** firmei, principalii parteneri sunt structurati astfel:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Societati partenere** | **Produse comercializate** | **Pondere in CA** |
| SC xx SRL | ... | \_\_% |
| SC yy SRL | ... | \_\_% |
| ... | ... | \_\_% |

Termenele de plata convenite cu clientii sunt de \_\_\_ zile calendaristice. *Pot urma eventuale considerente/detalii care sa evidentieze repartizarea relativ uniforma a clientilor in vanzarile firmei (CA – Cifra de Afaceri), acoperirea geografica, acoperirea necesarului de vanzari asa incat activitatea firmei sa fie profitabila etc.*

**Concurenta** este reprezentata de o serie de firme, a caror arie de acoperire este redata mai jos:

|  |  |
| --- | --- |
| **Firme concurente** | **Produse similare/piete acoperite** |
| SC xxx SRL | ... |
| SC yyy SRL | ... |

Din perspectiva **sezonalitatii**, afacerea prezentata prezinta un grad ridicat/scazut de sezonalitate, datorat .... Pentru evitarea sezonalitatii, sunt propuse o serie de strategii de management ... (daca este cazul)

**2.5. Managementul afacerii**

*Vor fi vizate:*

*- experiente si competente necesare;*

*- politica de resurse umane (echipa), locuri de munca nou create;*

*- persoane cu dizabilitati sau din categorii defavorizate integrate;*

*Cum intentionati sa va formati echipa? Cum vedeti evolutia resursei umane in firma? Motivati!*

*Optional, se poate insera si organigrama personalului propriu.*

Pentru implementarea afacerii, sunt necesare cel putin urmatoarele resurse umane:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Numar de persoane** | **Norma aferenta** | **Profil ocupational** |
| *2* | *½ norma de fiecare* | *Agenti vanzare* |
| *1* | *Norma intreaga 8 ore* | *Director ...* |
| ... |  |  |

**2.6. Strategia de marketing**

*Detaliati cele 4 elemente ale mixului de marketing, din perspectiva afacerii dvs:*

*-* ***Produs****: descriere produs/serviciu, piata este potentiala/saturata, reglementata/libera, comparatia cu alte produse, avantaje/dezavantaje, avantajul competitiv-inovativ etc;*

*-* ***Pret****: politica de pret (eventual structura pretului), studiu comparativ de pret in piata;*

*-* ***Plasare****: lanturile de distributie utilizate, mecanisme de penetrare si sustinere in piata;*

*-* ***Promovare****: mecanisme de promovare a afacerii (strategia/politica de marketing, vizibilitatea pe Internet, alte mecanisme de promovare).*

**2.7. Structura de grup** (relatia cu alte firme partenere sau legate)

*Se va descrie implicarea asociatilor/administratorilor in alte firme, pentru a se evita / preintampina situatii de depasire a plafonului de minimis, decontarea in grup, respectarea legislatiei (Legea 346/2004 ref. intreprinderi autonome, partenere, legate) sau a conditiilor contractuale cf. ghiduri de finantare etc.*

**III.3. Proiectii financiare previzionate**

**3.1. Valoarea investitiei**

*Resursele necesare demararii afacerii (cf. III.1 pct. 1.5 b tabel, in acord cu III.2 pct. 2.1) vor fi cuantificate in bani. Se va tine cont de cateva aspecte:*

* *Pentru a calcula volumul de munca, se va estima cat i-ar trebui unui singur om sa o duca la capat 🡪 se poate estima durata sarcinii, ca o functie F(numarul de oameni implicati)*
* *Dpdv a* ***resurselor materiale****: in functie de metodele /tehnicile folosite, a personalului necesar, se poate estima nevoia de resurse materiale (echipamente, consumabile, spatii necesare, softuri)*
* ***Resursa financiara*** *necesara se va estima ca un optim al unei functii, avand drept variabile: resursa umana necesara, resursa materiala necesara, standardul de calitate ales, timpii de raspuns/livrare, volumul comenzilor*

**3.2. Finantarea investitiei** (surse proprii, surse atrase, strategia de finantare, garantii)

*Care sunt sursele de finantare pe care le estimati pentru demararea afacerii?*

*Vor fi detaliate principalele surse si conditii de finantare: surse proprii, surse atrase, strategia de finantare, garantii.*

*Puteti detalia dupa modelul de mai jos:*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Valoare investitie** | **Sursa de finantare** | **Conditii de finantare/garantii** |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ lei | Grant proiect 178.000 lei |  |
| Credit: \_\_\_\_ lei |  |
| Aport propriu: \_\_\_ lei |  |
| Alte surse: \_\_\_ lei |  |

**3.3. Flux de numerar**

*Se va construi un cash-flow (flux de numerar) cat mai detaliat si cat mai realist (intrari si iesiri de numerar) – se poate folosi in acest scop modelul financiar anexat. Datele pot fi preluate in tabelul de mai jos:*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Surse de numerar** |  | **Luna 1** | **Luna 2** | **Luna 3** | **Luna 4** | **Luna 5** | **Luna 6** | **Luna 7** | **Luna 8** | **Luna 9** | **Luna 10** | **Luna 11** | **Luna 12** | **Anul 1** | **Anul 2** | **Anul 3** |
| Numerar la inceputul perioadei |  |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Numerar din productie vanduta previzionata |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Numerar din servicii prestate previzionate |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Numerar din vanzare marfuri previzionate |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Alte venituri din exploatare previzionate |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Credite |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Contributii ale proprietarilor |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Contributii externe |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| **Total venituri exploatare** |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Total Surse numerar** |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Total disponibil perioada** |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Utilizari Numerar** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Materii prime |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Consumabile (combustibili, piese etc) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Utilitati (energie, apa etc) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Marfuri |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Reparatii/Intretinere |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Chirii |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Asigurari |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Onorarii, comisioane etc |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Reclama / Publicitate / Protocol |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Transport de bunuri / persoane |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Costuri funct. birouri (posta, telefon, net) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Servicii bancare si asimilate |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Alte servicii ex. de terti |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Alte taxe, impozite, varsaminte asimilate |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Salarii |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Impozite pe salarii |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Alte costuri (ob.inventar, ambalaje, alte materiale) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| TVA de platit |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Impozit pe profit |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| **Total Utilizari Exploatare** |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Net, exploatare** |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Numerar disponibil** |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Plati rate credite |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Plati dobanzi credite |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Plati rate leasing |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Plati dobanda leasing |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Cheltuieli cu mijloace fixe |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| Diverse plati (dividende) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| **Numerar la sfârsitul perioadei** |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

**3.4. Buget de venituri si cheltuieli**

*(se preia din modelul financiar)*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **SPECIFICATIE** | **nr. rând** |  | | | | | | |
| **preliminat 2019** | | | | | **preliminat 2020** | **preliminat 2021** |
| **Total (I+II+III+IV)** | **din care** | | | |
| **Trim.I** | **Trim.II** | **Trim.III** | **Trim.IV** |
| **I. VENITURI TOTALE (2+12+13), din care:** | **1** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| *1. Venituri din exploatare, din care:* | *2* | **0** | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | **0** |
| a) Venituri din vanzari | 3 | **0** | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** | **0** |
| b) Venituri din servicii | 4 | **0** |  |  |  |  |  |  |
| c) Venituri din chirii | 5 | **0** |  |  |  |  |  |  |
| d) Alte venituri din exploatare | 11 | **0** |  |  |  |  |  |  |
| *2. Venituri financiare* | *12* | **0** |  |  |  |  |  |  |
| *3. Venituri excepţionale* | *13* | **0** |  |  |  |  |  |  |
| **II. CHELTUIELI TOTALE (15+33+34), din care:** | **14** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| *1. Cheltuieli pentru exploatare, din care:* | *15* | **0** | 0 | 0 | 0 | 0 | *0* | *0* |
| a) cheltuieli materiale | 16 | **0** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| b) cheltuieli de personal, din care: | 17 | **0** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - salarii brute | 18 | **0** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - contributii la stat | 19 | **0** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| c) cheltuieli de exploatare privind amortizările şi provizioanele | 23 | **0** |  |  |  |  | 0 | 0 |
| d) cheltuieli cu impozite si taxe | 26 | **0** |  |  |  |  |  |  |
| f) cheltuieli de reclamă şi publicitate | 27 | **0** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| I) alte cheltuieli, din care (energie, apă, comb., rep. terţi) | 30 | **0** | 0 | 0 | 0 | 0 |  |  |
| *2. Cheltuieli financiare* | *33* | **0** | *0* | *0* | *0* | *0* | *0* | *0* |
| *3. Cheltuieli excepţionale* | *34* | **0** |  |  |  |  |  |  |
| **III. REZULTATUL BRUT - profit (pierdere)** | **35** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| **IV. IMPOZIT PE PROFIT** | **39** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| **V. PROFIT NET** |  | **0** |  |  |  |  | **0** | **0** |
| **VI. SURSE DE FINANŢARE A INVESTIŢIILOR, din care:** | **50** |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Surse proprii | 51 |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. Alocaţii de la buget | 52 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. Credite bancare | 53 |  |  |  |  |  |  |  |
| - interne | 54 |  |  |  |  |  |  |  |
| - externe | 55 |  |  |  |  |  |  |  |
| 4. Alte surse | 56 |  |  |  |  |  |  |  |
| **VII. CHELTUIELI PENTRU INVESTIŢII, din care:** | **57** |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Investiţii, inclusiv investiţii în curs la finele anului | 58 |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. Rambursări de rate aferente creditelor pentru investiţii: | 59 |  |  |  |  |  |  |  |
| - interne | 60 |  |  |  |  |  |  |  |
| - externe | 61 |  |  |  |  |  |  |  |
| **VIII. REZERVE** | **62** |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Rezerve legale | 63 |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. Rezerve statutare | 64 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. Alte rezerve (denumirea şi baza legală) | 65 |  |  |  |  |  |  |  |

*Pe marginea BVC pot fi facute o serie de aprecieri, daca veti considera necesar.*

**3.5. Analiza indicatori financiari previzionati**

*(se preiau din modelul financiar)*

> **valoarea investitiei VI =** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ lei;

> **rezultate din exploatare**:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Exploatare (lei)** | **an 1** | **an 2** | **an 3** |
| **venituri din exploatare** |  |  |  |
| **cheltuieli de exploatare** |  |  |  |
| **rezultat din exploatare** |  |  |  |
| **rata rezultatului din exploatare** |  |  |  |

> **cifra de afaceri / profitul net / numar de angajati**:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **an 1** | **an 2** | **an 3** |
| **cifra de afaceri (lei)** |  |  |  |
| **profit net (lei)** |  |  |  |
| **numar de angajati** |  |  |  |

**3.6. Managementul riscurilor**

Se va completa o matrice de gestionare a riscurilor, dupa modelul de mai jos:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Descrierea riscului** | **Grad de risc** | **Măsuri de preîntâmpinare** | **Măsuri de Contracarare** |
| ***Defazări ale activităților datorate dificultății de culegere a datelor, a comunicării cu actorii cheie și cu partenerii din proiect*** | *mediu* | *Comunicare promptă și la obiect cu toate părțile implicate, respectarea termenelor* | *Masuri de recuperare a termenelor* |
| ***Anumite informații să nu fie disponibile în timp util sau chiar deloc la nivelul eșantionului constituit*** | *mediu* | *Comunicare adecvată cu toate părțile implicate - eliminarea acelor unități care nu colaborează adecvat pentru a nu distorsiona rezultatele* | *Masuri de comunicare urgenta si de rezolvare amiabila a situatiilor conflictuale* |
| ***Respectarea termenelor de finanțare*** | *ridicat* | *Întocmirea la timp a documentelor necesare, comunicarea adecvată cu părțile implicate;* | *Partenerul va acoperi unele costuri din resurse proprii* |
| ***Riscurile de natură științifică*** | *mediu* | *Implicarea expertilor responsabili cu activitatea stiintifica, sedinte operationale, remarcarea din timp a posibilelor intarzieri* | *Identificarea altor surse de finantare sau stimulare a activitatilor stiintifice, sau de utilizare a resurselor științifice* |
| ***Plecarea unor angajați pe parcursul sau după terminarea proiectului*** | *mediu* | *Stimularea angajaților prin stagii de practică, formare-perfecționare* | *Identificarea și angajarea de urgență a unor înlocuitori* |
| ***Pierderea unor clienti importanti, strategici*** | *ridicat* | *Structurarea din timp a clientilor.astfel incat nici unul sa nu detina >50% din pondere. Clientii importanti vor fi tratati permanent cu atentie* | *Identificarea de clienti noi, piete noi, rearanjarea distributiei produselor catre clienti* |
| ***Transfer tehnologic defectuos*** | *mediu* | *Respectarea condițiilor impuse la aplicarea tehnologiei dezvoltate. Aprecierea corectă a duratei, a costului transferului tehnologic. Produsele obținute să aibă caracteristicile prognozate.* | *Solutii de rezerva* |

**3.7. Conformitatea cu politicile orizontale ale UE**

*Vor fi detaliate cateva aspecte relevante pentru business din perspectiva urmatoarelor elemente (dupa caz):*

* ***protejarea mediului:*** *masuri de protejare a mediului*
* ***poluatorul plateste:*** *masuri de compensare in caz de poluare a mediului*
* ***dezvoltarea durabila:*** *managementul inteligent al resurselor, al deseurilor, economie circulara*
* ***egalitatea de sanse:*** *tratament egal, incluziune economica si sociala, nediscriminare, utilizare de personal din categorii defavorizate, atentia speciala acordata diverselor categorii defavorizate*
* ***inovarea sociala:*** *sustinerea economiei locale, beneficii sociale, activitati de CDI (cercetare-dezvoltare-inovare)*
* ***utilizarea TIC:*** *echipamente, tehnici si instrumente IT*
* ***IV. Concluzii***

*Concluziile vor fi trase in termeni de:*

*- atractivitate a afacerii;*

*- relevanta produselor/serviciilor;*

*- eficienta si eficacitatea politicilor si strategiilor;*

*- impact si sustenabilitate a produselor/serviciilor, respectiv a afacerii.*

*Recapitularea cheltuielilor care se vor face din subventie (denumire, valoare).*

*(Exemplu:*

*salarii, 10.000 lei*

*chirie sediu, 5.000 lei*

*echipamente fotocopeire, 10.000 lei*

*taxe autorizatii, 5.000 lei*

*materii prime si materiale, 12.000 lei*

*etc.)*

! Atentie. Inainte de transmiterea candidaturii dvoastra pentru concursul de idei de afaceri, va rugam sa verificati daca:

- TOATE rubricile acestui model au fost completate

- numele dvoastra este mentionat DOAR in foaia de capat a planului de afaceri

-