



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Componenta 1: VIITOR PENTRU TINERII NEETs I”

AP 1: Inițiativa locuri de munca pentru tineri/ PI 8.ii/ OS 1.1 & OS 1.2

Titlul proiectului: Sansa pentru viitor

Contract POCU/991/1/3/154029

Anexa 2

## Plan de afaceri

**Denumirea proiectului / firmei** .....

**Amplasament** (*adresa sediu social / punct de lucru*) .....

### Solicitant

*Nume si prenume* .....

*Adresa* .....

*Telefon* .....

*E-mail* .....

**Valoarea proiectului (lei)** .....

**Data elaborarii** .....

**Semnatura Solicitantului** .....



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Componenta 1: VIITOR PENTRU TINERII NEETS I”

AP 1: Inițiativa locuri de munca pentru tineri/ PI 8.ii/ OS 1.1 & OS 1.2

Titlul proiectului: Sansa pentru viitor

Contract POCU/991/1/3/154029

## STRUCTURA PLANULUI DE AFACERI

SUMAR EXECUTIV AL PLANULUI DE AFACERI (Sinteza Planului de Afaceri) .....	
CAPITOLUL 1. AFACEREA SI STRATEGIA DE IMPLEMENTARE .....	
1.1. DATE DE IDENTIFICARE.....	
1.2. DOMENIUL DE ACTIVITATE .....	
1.3. OBIECTIVE, activitati, rezultate, indicatori .....	
1.4. ANALIZA SWOT.....	
CAPITOLUL 2. ANALIZA PIETEI, CONCURENTEI SI STRATEGIA DE MARKETING .....	
2.1. CLIENTII .....	
2.2. SEGMENTUL DE PIATA .....	
2.3. CONCURENTA.....	
2.4. FURNIZORII.....	
2.5. STRATEGIA DE MARKETING.....	
2.5.1. Produsul/Serviciul.....	
2.5.2. Pretul Produsului/Serviciului .....	
2.5.3. Distributia .....	
2.5.4. Promovarea .....	
CAPITOLUL 3 ORGANIZARE SI POLITICA DE RESURSE UMANE.....	
3.1. PROCESUL DE PRODUCTIE / PRESTARI DE SERVICII .....	
3.2. SCHEMA ORGANIZATORICA.....	
3.3. PERSONALUL.....	
CAPITOLUL 4 PLANIFICARE FINANCIARA.....	
4.1. INVESTITIA.....	
4.1.1. Structura Investitiei .....	
4.1.2. Plan de finantare a investitiei .....	
4.2. ESTIMAREA VENITURILOR .....	
4.3. ESTIMAREA CHELTUIELILOR.....	
4.3.1. Cheltuieli de exploatare anuale.....	
4.3.2. Calculul necesarului de capital circulant.....	
4.4. PREVIZIUNI FINANCIARE .....	
4.4.1. Situatia veniturilor si cheltuielilor .....	
4.4.2. Fluxul de numerar .....	



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Componenta 1: VIITOR PENTRU TINERII NEETs I”

AP 1: Inițiativa locuri de munca pentru tineri/ PI 8.ii/ OS 1.1 & OS 1.2

Titlul proiectului: Sansa pentru viitor

Contract POCU/991/1/3/154029

4.5 Indicatori de performanta financiara .....

CAPITOLUL 5. PLANUL DE IMPLEMENTARE AL INVESTITIEI .....

5.1. Graficul Gantt ( activitate/timp).....

5.2. Fluxul de numerar aferent subventiei .....

ANEXELE PLANULUI DE AFACERI .....



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Componenta 1: VIITOR PENTRU TINERII NEETs I”

AP 1: Inițiativa locuri de munca pentru tineri/ PI 8.ii/ OS 1.1 & OS 1.2

Titlul proiectului: Sansa pentru viitor

Contract POCU/991/1/3/154029

## SUMAR EXECUTIV AL PLANULUI DE AFACERI (Sinteza Planului de Afaceri)

- *Descrieti pe scurt:*
    - *Afacerea*
    - *Produsul/serviciul*
    - *Piata potentiala*
    - *Investitia*
    - *Rezultatele financiare*
- .....

## CAPITOLUL 1. AFACEREA SI STRATEGIA DE IMPLEMENTARE

### 1.1. DATE DE IDENTIFICARE

<b>Denumirea noii firme ( provizorie):</b>		<b>Forma Juridica:</b> SRL/PFA/II
<b>Initiatorul afacerii</b> (intreprinzatorul): Nume, Prenume		
<b>Amplasarea afacerii</b> (sediul social/punct de lucru):		
<b>Localitate:</b>	<b>Judet:</b>	

### 1.2. DOMENIUL DE ACTIVITATE

*In care domeniu de activitate functioneaza firma nou infiintata? (Sunt neeligibile planurile de afaceri care se adreseaza activitatilor economice enumerate la art. 5 din Schema de ajutor de minimis)*

- **Codul CAEN**

<b>Domeniul principal de activitate al noii firme (conform C.A.E.N.):</b>
<b>Alte activitati (conform C.A.E.N.):</b>

- *Ce produse/servicii ofera (descriere succinta a caracteristicilor acestora)?*
- *Care sunt factorii de succes ai afacerii?*
- *Care sunt perspectivele de dezvoltare ale afacerii Dvs.?*

#### Riscuri

- *Faceti o succinta analiza a riscurilor potentiale ale afacerii si a impactului estimat al acestora si prezentati solutiile prevazute pentru contracararea riscurilor potentiale;*



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Componenta 1: VIITOR PENTRU TINERII NEETS I”

AP 1: Inițiativa locuri de munca pentru tineri/ PI 8.ii/ OS 1.1 & OS 1.2

Titlul proiectului: Sansa pentru viitor

Contract POCU/991/1/3/154029

Risc Identificat	Impact estimat	Masuri de prevenire/diminuare impact

### 1.3. OBIECTIVE, activitati, rezultate, indicatori

- Unde vrei sa ajungi intr-un interval de 2 ani. Fixati-va obiective cuantificabile !

Exemple de obiective:

Nr. crt.	Obiective (Indicatori tinta)	UM	Anul 0 (implementare)	Anul 1
1.	Cifra de afaceri	Lei		
3.	Profit	Lei		
2.	Nr. Angajati	Nr.pers		

Beneficiarii schemei de ajutor de minimis au obligatia de a mentine investitia finantata in cadrul prezentei scheme de ajutor pentru o perioada de cel putin 18 luni de la data infiintarii.

In cadrul intreprinderii nou infiintate se va crea cel putin 1 loc de munca, iar acesta va fi mentinut cel putin 6 luni dupa incetarea perioadei de implementare de 12 luni.

### 1.4. ANALIZA SWOT

( Strengths – Puncte Tari; Weaknesses – Puncte Slabe; Opportunities - Oportunitati; Threats - Pericole/Amenintari)

Analiza punctelor tari si a celor slabe ale intreprinderii realizata in prezent/in faza de inceput a activitatii firmei, respectiv analiza amenintarilor si a oportunitatilor din mediul in care functioneaza aceasta realizata in viitor / pe parcursul dezvoltarii activitatii de productie/prestari servicii a firmei, precum si justificarea activitatilor propuse pentru a mentine si consolida punctele tari, exploata oportunitatile, elimina/imbunatati punctele slabe si a evita pe cat posibil pericolele si amenintarile.

Strengths – Puncte Tari	Weaknesses – Puncte Slabe
....	....
Opportunities- Oportunitati	Threats- Pericole/Amenintati
....	....

Elemente analiza SWOT	Activitati propuse
Strengths – Puncte Tari	



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Componenta 1: VIITOR PENTRU TINERII NEETS I”

AP 1: Inițiativa locuri de munca pentru tineri/ PI 8.ii/ OS 1.1 & OS 1.2

Titlul proiectului: Sansa pentru viitor

Contract POCU/991/1/3/154029

Opportunities- Oportunitati	
Weaknesses – PuncteSlabe	
Threats- Pericole/Amenintari	

## CAPITOLUL 2. ANALIZA PIETEI, CONCURENTEI SI STRATEGIA DE MARKETING

### 2.1. CLIENTII

- Cine vor fi clientii tai si care este localizarea acestora (judet, regiune, tara si distanta fata de locatia proiectului)?
- Descrieti modalitatile de identificare a potentialilor clienti: Persoane fizice (inclusiv segment de varsta si venituri); Societati comerciale (inclusiv din ce domenii provin si marimea acestora); Institutii bugetare (precizati tipul institutiei)
- De ce credeti ca vor cumpara de la Dvs.? Ce strategii de atragere a clientilor va propuneti?
- Estimati vanzarile preconizate catre clientii principali in perioada de implementare si de monitorizare:

.....

**Optional** completati tabelul cu clientii potentiali:

Nr.crt.	Clienti/ Grupe de clienti	Anul 0 (implementare)		Anul 1	
		lei	%	lei	%
1					
2...					
	Total cifra de afaceri		100		100

### 2.2. SEGMENTUL DE PIATA

- Unde este situata piata Dvs. (zona geografica, urban/rural)? (Localizare)
- Care sunt tendintele pietei Dvs.?
- Exista caracteristici specifice ale pietei Dvs.? (ex. bariere de intrare, restrictii/ cerinte legislative, furnizori unici, concurenta intensa, cerinte privind tehnologii moderne, etc.)
- Care sunt segmentele de piata pe care le-ati identificat pentru afacerea Dvs.? Care sunt caracteristicile fiecarui segment de piata?
- Cat de mare este piata Dvs.? Descrieti tendintele de evolutie a pietei produselor/serviciilor, cum veti extinde piata sau identifica noi pietee etc. (Cuantificati piata tinta pe segmentele identificate.)

### IMPORTANT

**1. Planurile de afaceri identice sau cu un grad foarte mare de asemanare in ceea ce priveste descrierea segmentului de piata, planului de management si marketing si bugetul detaliat NU sunt eligibile.**



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Componenta 1: VIITOR PENTRU TINERII NEETS I”

AP 1: Inițiativa locuri de munca pentru tineri/ PI 8.ii/ OS 1.1 & OS 1.2

Titlul proiectului: Sansa pentru viitor

Contract POCU/991/1/3/154029

**2. Planurile de afaceri vor reflecta realitatea segmentului de piata vizat, vor fi fundamentate tehnic si economic pe baza de informatii verificabile in zona tinta.**

**2.3. CONCURENTA**

- Care sunt principalii Dvs. concurenti? Ce calitate au produsele/serviciile lor?
- Ce reputatie au acestia? Le sunt clientii fideli? Cum isi distribuie produsele/serviciile?
- Ce avantaje au ei/aveti Dvs.: fonduri, manageri, patente?

**Optional** completati tabelul Concurentilor identificati pentru produsul/serviciul Dvs.

Nr.crt	Produs /serviciu oferit pietei	Firme concurente in conditiile lansarii pe piata a produselor/serviciilor	
		Denumirea firmei	Ponderea pe piata (%)
1..			
....n			

Ce puncte tari si puncte slabe au acestia?

Nr.crt	Denumirea firmei	Puncte tari	Puncte slabe
1..			
...n			

**2.4. FURNIZORII**

- Ce calitate au produsele/serviciile lor? Sunt principalii furnizori disponibili pentru firma Dvs.? In ce masura exista si alti furnizori similari pe piata?
- (Optional) Faceti o analiza a caracteristicilor principalilor Dvs. furnizori si completati tabelul principalilor furnizori de materii prime/materiale sau servicii

Furnizori	Valoarea anuala a achizițiilor (lei)
Materie prima/serviciu	
.....	
Total	



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Componenta 1: VIITOR PENTRU TINERII NEETS I”

AP 1: Inițiativa locuri de munca pentru tineri/ PI 8.ii/ OS 1.1 & OS 1.2

Titlul proiectului: Sansa pentru viitor

Contract POCU/991/1/3/154029

## 2.5. STRATEGIA DE MARKETING

- Care sunt obiectivele Dvs. de marketing?
- Descrieti caracteristicile inovative ale produselor/serviciilor, ca principal factor de competitivitate pe piata tinta potentiala
- Prezentați succint mixul de marketing (produs, pret, distributie, promovare)

### 2.5.1. Produsul/Serviciul

- Identificati produsul/serviciul Dvs. ce vor fi oferite in urmatoorii 2-3 ani:
  - Ce produs/serviciu oferiti concret?
  - Descrieti pe scurt procesul tehnologic proiectat pentru realizarea produsului/serviciului.
  - Descrieti caracteristica inovativa in dezvoltarea produsului/ serviciului
- In cazul produselor finite prezentați pe scurt o descriere fizica, caracteristici tehnice, performante, utilitati, caror nevoi raspund, etc. In cazul serviciilor, descrieti trasaturile caracteristice ale acestora, in asa fel incat sa se inteleaga la ce servesc serviciile prestate de dvs.

### 2.5.2. Pretul Produsului/Serviciului

- Care este politica Dvs. de pret? (pret sub / la / peste nivelul mediu pe piata; discounturi, conditii de plata, etc.)
- Care sunt parametrii economici ai produsului/serviciului Dvs.? La ce preturi va fi vandut?

Produs / serviciu	Pret unitar (mediu) (lei)
Produs 1	
Produs 2	
Produs...n	

Optional: completati tabelul vanzarilor estimate pe perioada de analiza

Vanzari preconizate pe clientii principali Lei		(Grupe de) produse/servicii, Lei				Total	
		Produs 1	Produs 2	Produs 3	Produs...n	lei	%
Clienti	1						
	2....						
	Total piata						





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Componenta 1: VIITOR PENTRU TINERII NEETs I”

AP 1: Inițiativa locuri de munca pentru tineri/ PI 8.ii/ OS 1.1 & OS 1.2

Titlul proiectului: Sansa pentru viitor

Contract POCU/991/1/3/154029

### 2.5.3. Distribuția

- Cum se va realiza distribuția produselor/serviciilor?
- Care sunt canalele de distribuție alese (vanzare directă, magazine proprii, rețea de distribuitori, angrosiști, vanzare electronică, etc.) Descrieți utilizarea TIC în creșterea accesibilității produselor/ serviciilor.
- Care sunt principalii Dvs. distribuitori pe categorii de produse / servicii (dacă este cazul)? Ce calitate au serviciile lor?
- Care sunt costurile de distribuție? Care este politica de plată în relația cu distribuitorii?
- În ce măsură există și alți distribuitori similari pe piață?
- (Optional) Faceți o analiză a caracteristicilor principalilor distribuitori și încercați să găsiți formele de distribuție cele mai avantajoase în funcție de produsul pe care îl oferiți
- Optional, completați tabelul cu forma de distribuție aleasă per produse/servicii

Produse/servicii	Pondere în cifra de afaceri (%)	Forme de distribuție
1		
2.		

### 2.5.4. Promovarea

- Ce mijloace de promovare veți folosi?
- Descrieți care este strategia de promovare pentru lansarea produselor/serviciilor.
- Care este bugetul Dvs. de promovare anual? De ex.: publicitate, lansare oficială, pliante, broșuri, plată în rate, promoții

Cheltuieli pentru promovarea produselor / serviciilor pe categorii de cheltuieli (Lei)	Anul 0	Anul 1
.....		
Total cheltuieli de promovare		

## CAPITOLUL 3 ORGANIZARE ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE

### 3.1. PROCESUL DE PRODUCȚIE / PRESTARI DE SERVICII

- Descrieți procesul de producție / de realizare a serviciilor Dvs. și etapele de bază, timpul și fondurile necesare fiecăreia.
- Cum veți organiza fluxul de producție/de realizare a serviciilor?
- Descrieți resursele materiale necesare activității previzionate: materii prime, materiale, utilități, echipamente, mașini, spații, clădiri, terenuri, licențe, etc.
- Precizați unde va fi implementat proiectul, adresa, descrierea spațiului și cum sunt asigurate utilitățile necesare (se poate atașa o schiță de amplasare a mijloacelor fixe ce urmează a fi achiziționate)



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Componenta 1: VIITOR PENTRU TINERII NEETs I”

AP 1: Inițiativa locuri de munca pentru tineri/ PI 8.ii/ OS 1.1 & OS 1.2

Titlul proiectului: Sansa pentru viitor

Contract POCU/991/1/3/154029

### 3.2. SCHEMA ORGANIZATORICA

- Care este structura organizatorica a firmei? (prezentati o organigrama) Atasati descrierea posturilor cheie si lista personalului implicat.
- Cine conduce afacerea? Care este aria de responsabilitate a conducatorilor?

Nume si prenume	Functia	Studii/ Specializari
....		

### 3.3. PERSONALUL

- De cati angajati aveti/veti avea nevoie?
- Precizati (Obligatoriu) cate locuri de munca sunt create de firma .....
- Precizati ( Obligatoriu) perioada minima pentru care va mentineti angajatii (Luni) .....
- Ce calificare/experienta le este necesara? Ce programe de calificare/instruire previzionati pentru personalul firmei?
- Unde veti gasi angajatii necesari? (Prezentati succint un plan de recrutare si selectie personal)
- Detaliati modalitatea de aplicare a principiilor egalitatii de sanse/non-discriminare, egalitate intre femei si barbati in cadrul procesului de recrutare, instruire si retribuire a personalului.

Optional: Completati tabelul de personal/ activitatile firmei.

Activitatea de productie/prestari servicii	Numar de salariat/ Nivel de instruire/ Activitati de instruire/specializare
Activitatea 1	
...	
TOTAL	

**IMPORTANT:** In procesul de conducere, selectie si recrutare personal trebuie aplicate conceptele si principiile de incluziune sociala, egalitate de sanse, nediscriminare si accesibilitate a persoanelor cu dizabilitati la locul de munca.

## CAPITOLUL 4 PLANIFICARE FINANCIARA

### 4.1. INVESTITIA

- Detaliati structura investitiei in contextul procesului de productie/ prestari servicii descris la Capitolul 3.1.
- Estimati valoarea investitiilor in active fixe necesare pentru realizarea fluxului tehnologic planificat (masini, utilaje, echipamente, licente, tehnologii, etc.)
- Estimarea costurilor de achizitie pentru masini si echipamente de productie/prestari servicii se realizeaza pe baza ofertelor principalilor furnizori pentru tipul de masini si echipamente incluse in planul de achizitie.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Componenta 1: VIITOR PENTRU TINERII NEETs I”

AP 1: Inițiativa locuri de munca pentru tineri/ PI 8.ii/ OS 1.1 & OS 1.2

Titlul proiectului: Sansa pentru viitor

Contract POCU/991/1/3/154029

- *Perioada de amortizare normata este conforma legii amortizarii nr 15/1994 actualizata.*
- *Detaliati si estimati valoarea pentru alte cheltuieli anterioare activitatii de productie/prestari servicii: taxe si servicii pentru infiintarea firmei, obtinerea autorizatiilor de functionare, etc.*

#### 4.1.1. Structura Investitiei

Investitia (descriere detaliata)	Pret unitar (lei)	Nr. unitati	Valoare totala (lei)
I. Amenajari spatii de Productie /Prestari servicii/Comert (conf. deviz/ proiect)			
II. Masini si echipamente de productie/ Prestari servicii ( Conform plan de afaceri)			
III.Echipamente IT si Software/ Componente (conform Plan de afaceri)			
IV. Mobilier ( conform plan de afaceri)			
V. Obiecte de inventar ( achizitii cu o valoare mai mica de 2500 lei/ unitate TVA inclus)			
VI. Alte cheltuieli anterioare activitatii de productie/prestari servicii			

#### 4.1.2. Plan de finantare a investitiei

	Lei	% din valoarea investitiei
<b>1. Necessarul de finantare (Valoarea investitiei), din care:</b>		100%
1.1. Valoarea subventiei		
1.2. Contributie proprie (din surse proprii si atrase) <i>(optional)</i>		
<b>2. Destinatia fondurilor</b>		100%
2.1. Investitii si cheltuieli anterioare productiei <i>(autorizatii, avize, inregistrare firma)</i>		
2.2. Cheltuieli operationale in primele 12 luni		

#### 4.2. ESTIMAREA VENITURILOR

*Estimati vanzarile lunare/trimestriale maxime posibil de vandut pe piata Dvs. in functie de: cantitatea de produse/ servicii posibil de vandut din fiecare sortiment si pretul propus. ANEXA C2*



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Componenta 1: VIITOR PENTRU TINERII NEETS I”

AP 1: Inițiativa locuri de munca pentru tineri/ PI 8.ii/ OS 1.1 & OS 1.2

Titlul proiectului: Sansa pentru viitor

Contract POCU/991/1/3/154029

### 4.3. ESTIMAREA CHELTUIELILOR

#### 4.3.1. Cheltuieli de exploatare anuale

- *Estimați detaliat cheltuielile directe și indirecte ale activității firmei ce se va desfășura în contextul implementării proiectului de investiții.*

Cota de impozit pe venitul micro-intreprinderii cu angajați: 1%

Dividende previzionate (% din profitul net disponibil)/an: .... % ANEXA C2+amortizare

#### 4.3.2. Calculul necesarului de capital circulant

4.3.3. Capital Circulant		Capital circulant necesar		
Calculul variației capitalului circulant		Nr. Zile	Anul 0	Anul 1
1	La câte zile se previzionează ca se vor încasa facturile?			
2	Pentru câte zile de producție/prestări servicii va aprovizionați cu materii prime/materiale			
3	Pentru câte zile de producție/prestări servicii va aprovizionați cu piese de schimb			
4	La câte zile se previzionează ca va veni achita facturile/ salariile?			
<b>Variația de capital circulant</b>				

*Necesarul de capital circulant se calculează pe baza estimărilor de imobilizări financiare în venituri neincasate la finalul perioadei (facturi emise și neincasate), în stocuri de materii prime și materiale și în facturi pentru servicii, materii prime și materiale/ salarii și taxe neplătite la finalul perioadei (facturi neplătite).*

### 4.4. PREVIZIUNI FINANCIARE

- *Elaborați situația veniturilor și cheltuielilor și situația fluxului de numerar pentru anul 0 (primele 12 luni de la semnarea contractului) și următorul an de activitate a firmei monitorizate în cadrul proiectului.*
- *Aceste situații financiare previzionate se vor elabora pentru anul 0 lunar, iar pentru anul 1 (primul an de exploatare), trimestrial.*
- *Analizați evoluția situației veniturilor și cheltuielilor și a fluxului de numerar pe perioada de monitorizare.*  
*(Nota: în secțiunea care cuprinde interpretarea proiecțiilor financiare se pot include grafice ale evoluției principalelor elemente ale situației veniturilor și cheltuielilor/ fluxului de numerar pe perioada analizată)*



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Componenta 1: VIITOR PENTRU TINERII NEETs I”

AP 1: Inițiativa locuri de munca pentru tineri/ PI 8.ii/ OS 1.1 & OS 1.2

Titlul proiectului: Sansa pentru viitor

Contract POCU/991/1/3/154029

#### 4.4.1. Situația veniturilor și cheltuielilor

Indicator	Valoare (lei)															
	Anul 0												Anul 1			
	L1	L2	L3	L4	L5	L6	L7	L8	L9	L10	L11	L12	Trim1	Trim2	Trim3	Trim4
Venituri din vanzari																
Costuri de productie																
Profit brut (impozabil)																
Impozit pe profit																
Profit net																
Dividende platite																
Profit nerepartizat																
Dobanzi scadente																
Profit disponibil																
Profit disponibil cumulat																
Pierderi din activitatea d baza																

Nota: se recomanda explicarea veniturilor functie de tipul de produs/serviciu, preturi unitare, etc. vezi cap. 2+Anexa Venituri si Cheltuieli grant

#### 4.4.2. Fluxul de numerar

Anexa C1

Nota: Se recomanda realizarea fluxului de numerar detaliat pentru perioada de realizare a investitiei (anul 0) pentru estimarea corecta a necesarului de aport propriu pentru co-finantarea proiectului de investitii, cat si pentru acoperirea deficitului de numerar din activitatea operationala.

#### 4.5. INDICATORI DE PERFORMANTA FINANCIARA

Calculati si analizati urmatoorii indicatori financiari:

Indicator/ perioada de monitorizare	An 0	An 1
-------------------------------------	------	------



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Componenta 1: VIITOR PENTRU TINERII NEETs I"

AP 1: Inițiativa locuri de munca pentru tineri/ PI 8.ii/ OS 1.1 & OS 1.2

Titlul proiectului: Sansa pentru viitor

Contract POCU/991/1/3/154029

<b>Indicatori de profitabilitate:</b>		
Rata profitului net din vanzari (%) (Profit net/Vanzari)		
Punctul critic al vanzarilor (PCV- lei) sau Pragul de rentabilitate exprimat in unitati (PRu)		
<b>Indicatorii de eficienta a Investitiei:</b>		
Rata de recuperare a investitiei (%)		
Investitie / Profit brut mediu anual: (Profit an 0 + Profit an 1)/2		
<b>Indicatori de lichiditate:</b> Surplus/ deficit de numerar anual (+/- lei/an)		

## CAPITOLUL 5. PLANUL DE IMPLEMENTARE AL INVESTITIEI

### 5.1. Graficul Gantt ( activitate/timp)

Elaborati graficul Gantt pe perioada de implementare si monitorizare, cu principalele etape necesare pentru pregatirea, realizarea investitiilor si punerea in functiune a acestora. Exemplet orientativ de completare:

Activitate/luna	L0	L1	L2	L3	L4	L5	L6	L7	L8	L9	L10	L11	L12
1. Infiintare /inregistrare firma ..... SRL/PFA/II	x												
1.1. Contractare firma de avocatura pentru infiintare firma si asistenta juridica pentru achizitii	x												
2. Semnare contract de minimis	x												
3. Amenajare si securizare spatiu punct de lucru		x											
3.1. ...		x											
4. Achizitii masini/ echipamente/ mobilier		x	x										
4.1. Selectie si contractare furnizori		x	x										
4.2. Plata/Instalare si receptie mijloace fixe		x	x										
4.3. ....													
5. Angajare personal: administrator personal executiv si contabil		x											
6. Contractare si delulare activitate de productie/prestari servicii		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Componenta 1: VIITOR PENTRU TINERII NEETs I”

AP 1: Inițiativa locuri de munca pentru tineri/ PI 8.ii/ OS 1.1 & OS 1.2

Titlul proiectului: Sansa pentru viitor

Contract POCU/991/1/3/154029

7. Monitorizare si raportare																			
8. ...																			

## 5.2. Fluxul de numerar aferent subventiei

*Elaborati un grafic lunar al fluxului de numerar pe 12 luni, aferent cheltuielilor ce se vor deconta din ajutorul de minimis solicitat, specificand transele de ajutor de minimis ce vor fi solicitate spre rambursare.*

ANEXA Flux

## ANEXELE PLANULUI DE AFACERI

*Anexati orice documente / informatii considerati ca sunt utile pentru fundamentarea sau detalierea planului de afaceri si faciliteaza evaluarea corecta a acestuia.*

*Exemple ilustrative: cercetari de piata, oferte aferente achizițiilor preconizate, diagrame privind fluxurile de productie, diagrame de amplasare / organizare a spatiilor de productie, organigrama intreprinderii, CV-urile intreprinzatorilor care promoveaza planul de afaceri, fise de post personal, detalii privind estimarile financiare, etc.*