

**Programul Operațional Regional 2014-2020**

**Axa prioritară 2 - Îmbunătățirea competitivității întreprinderilor mici și mijlocii**

**Prioritatea de investiții 2.1 – Promovarea spiritului antreprenorial, în special prin facilitarea exploatării economice a ideilor noi și prin încurajarea creării de noi întreprinderi, inclusiv prin incubatoare de afaceri**

**[titlul proiectului]**

## **PLAN DE AFACERI**

### Cuprins

<b>1.</b>	<b>Firma .....</b>	<b>2</b>
<b>2.</b>	<b>Investiția .....</b>	<b>2</b>
<b>3.</b>	<b>Produsul /serviciul .....</b>	<b>4</b>
<b>4.</b>	<b>Strategia de marketing .....</b>	<b>4</b>
<b>5.</b>	<b>Analiza și previziunea financiară .....</b>	<b>6</b>
<b>6.</b>	<b>Anexe .....</b>	<b>13</b>



## 2.1.A. Microîntreprinderi

### Ghidul solicitantului - condiții specifice de accesare a fondurilor (APEL 2019)

#### Anexa 1.5 – Planul de afaceri

TOTAL							
<b>Dotări (active corporale)</b>							
TOTAL							
<b>Active necorporale</b>							
TOTAL							
<b>Servicii</b>							
TOTAL							

(\*se va menționa suma inclusă pe eligibil și suma inclusă pe neeligibil)

- descrieți rolul și funcțiunea fiecărui utilaj, echipament propus. Enumerați specificații tehnice, după caz.
- dacă este cazul, evidențiați caracterul inovativ al investiției, concretizat prin inovarea de produs (bun sau serviciu) și/sau de proces. Descrieți efectele la nivelul producției sau prestării de servicii ca urmare a implementării soluției inovative
- includeți, după caz: scheme ale fluxului tehnologic, scheme ale instalațiilor hidraulice, pneumatice, electrice, de automatizare, comunicații, rețele de combustibil, apă, iluminat și altele asemenea, precum și ale instalațiilor tehnologice; planșe de montaj, cu indicarea geometriilor, dimensiunilor de amplasare, inclusiv a schemelor tehnologice de montaj
- detaliați planificarea resurselor umane implicate în realizarea investiției (implementarea proiectului):
  - descrieți echipa care gestionează proiectul: structura, rolurile, funcțiile, responsabilitățile, relațiile funcționale între membrii echipei de proiect, expertiza
- detaliați planificarea resurselor umane implicate în operarea (exploatarea) investiției:
  - identificați și justificați necesarul de personal pentru faza de operare a investiției. Dacă este cazul, fundamentați creșterea previzionată a numărului mediu de salariați (stabilit ca indicator de realizare a proiectului)
  - detaliați cerințele pentru faza de operare a investiției, cu descrierea responsabilităților, competențelor și abilităților necesare. Puteți atașa, la planul de afaceri, fișe de post, organigrama întreprinderii etc.
  - Modul în care se va realiza recrutarea, selecția și integrarea (pentru posturile nou create);
  - Descrierea modului în care va fi realizată fiecare activitate, persoanele responsabile, rezultatele preconizate și durata de realizare a acestora corelate cu calendarul activităților din graficul Gantt

### 3. Produsul /serviciul

Descrieți în detaliu **produsul/ serviciul** ce va fi oferit/prestat ca urmare a realizării investiției propuse în proiect:

- Descrierea produsului: caracteristici fizice (mărime, formă, culoare, design, capacități), tehnologia utilizată în producerea/ dezvoltarea lui (materii prime, echipamente, forța de muncă, patente etc).
- Descrierea serviciului: ce reprezintă, ce nevoi satisface, care sunt materialele și echipamentele necesare prestării serviciului, etape în procesul de prestare a serviciului, beneficii pentru clienți.
- Prezența, unde este aplicabil, modul în care tehnologiile noi, moderne vor fi utilizate în producerea/mentținerea/dezvoltarea produsului/serviciului.
- Descrieți modul în care investiția contribuie la extinderea gamei de produse/servicii, specializarea produselor oferite, patrunderea pe o piață necunoscută, lărgirea domeniului de activitate.

### 4. Strategia de marketing

Identificați piața țintă:

- Descrieți segmentul de piață/ grupul țintă căruia se adresează serviciul/ produsul rezultat în urma investiției
- Dimensiunea pieței țintă (mărimea pieței țintă și tendințele de evoluție pe orizontul de operare al obiectivului); Identificați aria geografică de acoperire a produsului/ serviciului
- Analizați stadiul actual al pieței – nevoi și tendințe
- Analizați potențialul de creștere a pieței
- Descrieți factorii economici, politici, legislativi, tehnologici, sociali care au o influență directă asupra dinamicii sectorului/ domeniului de activitate vizat
- Identificați clienți existenți și potențiali: în funcție de piața de desfășurare (intern, extern), volumul vânzărilor, produse/ grupe de produse (detalii suplimentare vor fi solicitate la elaborarea previziunilor financiare). Analiza necesităților clienților existenți și potențiali
- Analiza mediului concurențial care va cuprinde: Principalii concurenți, ponderea lor pe piață, punctele tari și punctele slabe ale produsului/serviciului dvs. comparativ cu cel al competitorilor (directi și indirecti); poziționarea în mediul concurențial (dacă este cazul) prin listarea amenințărilor provenite de la noii veniți, de la produsele de substituție, din partea concurenților, explicarea puterii de negociere a furnizorilor și clienților, bariere de intrare (brevete, mărci private, tehnologii etc.). Se va specifica tipul de cercetare folosit: investigarea surselor statistice și/sau colectarea informațiilor prin cercetare directă.
- Avantajele competitive ale obiectivului proiectului (cum se evidențiază calitățile, beneficiile și avantajele noilor activități/produse /procese/servicii ce vor rezulta în urma implementării proiectului pentru care se solicită finanțare, față de cel al competitorilor)

Descrieți obiectivele generale de marketing

- acestea derivă din obiectivele generale ale entității, prin ele urmărindu-se păstrarea echilibrului între produse și piețe în general (de exemplu : vânzarea produselor existente, comercializarea unor produse existente pe segmente noi de piață și dezvoltarea de produse noi pe segmente de piață noi), și, în particular, pot fi și obiective legate de aspecte ce țin de promovare, resurse umane, prețuri etc. Obiectivele trebuie să fie corelate cu rezultatele analizei situației existente și trebuie să îndeplinească modelul SMART: Specific; Măsurabil;

Realizabil; Realist, pe o anumită perioadă de Timp

Descrieți strategia (strategiile) de marketing (căile de urmat pentru atingerea obiectivelor de marketing)

- În cadrul planului de marketing pot fi strategii de piață și strategii corespunzătoare fiecărui element al mix-ului de marketing (produs, preț, distribuție și promovare).
- Strategiile de marketing vor fi descrise pentru fiecare dintre elementele mixtului de marketing, și anume:
  - strategia de produs (se va descrie amănunțit produsul/serviciul, menționându-se caracteristicile și avantajele pe care le oferă clienților);
  - strategia sau politica de preț (se vor analiza următoarele elemente de determinare a prețului: costurile implicate, aprecierile clienților față de produsul/serviciul oferit, prețurile practicate de către competitori, elasticitatea cererii pentru produsul/serviciul oferit);
  - strategia de vânzări și distribuție (metode de vânzare și canale de distribuție);
  - strategia de promovare și relații publice (se va urmări efectul dorit în promovare, costurile pe care le implică promovarea, mesajul ce va genera efectul dorit, mass-media ce vor fi utilizate și analiza rezultatelor promovării);

Descrieți planul de acțiune și bugetul aferent strategiei de marketing

- Enumerați și descrieți activitățile propuse pentru atingerea obiectivelor de marketing și implementarea strategiei (strategiilor) descrise. Justificați necesitatea realizării acestor activități și descrieți contribuția fiecăreia la atingerea obiectivelor de marketing.
- Realizați calendarul activităților propuse, pe luni
- Identificați departamentul/ persoanele responsabile de realizarea fiecărei activități
- Elaborați bugetul planului de acțiune (modelul recomandat în tabelul de mai jos include o serie de activități, cu titlu de exemple).
- Justificați costurile estimate pentru fiecare activitate și lună din calendarul de realizare a activităților.

Nr. Crt.	Activitate	Luna 1	Luna 2	...	Luna n
1	Cercetare de piață				
2	Comunicare Redactare comunicate de presă Redactare materiale publicitare Website, creare și întreținere				
3	Organizare evenimente				
...					
	Total				

Identificați riscurile ce pot apărea în realizarea planului de acțiune în condițiile descrise mai sus sau în atingerea obiectivelor

- Apreciați impactul pe care fiecare risc identificat îl poate avea asupra realizării planului (e.g. imposibilitatea realizării unei anumite activități, depășirea bugetului alocat unei anumite activități, imposibilitatea atingerii unui anumit obiectiv)
- Identificați măsuri de eliminare a riscurilor ori de atenuare a impactului pe care îl poate avea fiecare risc

## 5. Analiza și previziunea financiară

Analiza și previziunea financiară a investiției cuprinde următoarele seturi de date și analize:

1. Analiza întreprinderii solicitante – situația curentă
2. Bugetul proiectului și planul de finanțare
3. Analiza financiară a investiției
4. Analiza întreprinderii solicitante – proiecții financiare

O parte din datele solicitate mai jos vor fi introduse în **macheta standard în format foaie de lucru** (worksheet Excel) atașată la modelul planului de afaceri (Analiza și previziunea financiară). Toate valorile se introduc în lei. Datele previzionate se fundamentează în valori reale (în prețuri constante, fără a lua în calcul impactul inflației). Datele se introduc numai în celulele marcate cu gri. Modificarea formulelor de calcul poate conduce la respingerea cererii de finanțare.

Orizontul de timp pentru care sunt realizate previziunile financiare este de 10 ani.

Pe lângă machetă, solicitantul va furniza, în secțiunile de mai jos, informații suplimentare, după cum se specifică.

### 1. Analiza întreprinderii solicitante – situația curentă

Următoarele foi de lucru din macheta standard în format .xls fac obiectul analizei întreprinderii solicitante:

- **1.A-Bilant:** Completați cu informații din bilanțul aferent ultimelor trei exercitii financiare încheiate (ultimii 3 ani fiscali). Solicitanții care au mai puțin de 3 exerciții financiare încheiate vor completa doar coloanele aferente anului (N), respectiv (N-1).
- **1.B-ContPP:** Completați cu informații din Contul de profit și pierdere aferent ultimelor trei exercitii financiare încheiate (ultimii 3 ani fiscali). Solicitanții care au mai puțin de 3 exerciții financiare încheiate vor completa doar coloanele aferente anului (N), respectiv (N-1).
- **1.C-Analiza\_fin\_extinsa** – foaie de lucru intermediară. Datele și indicatorii se calculează în mod automat în baza informațiilor introduse în foile de lucru 1.A și 1.B. Aceste date sunt utilizate la calculul indicatorilor din foaia de lucru 1.D-Analiza\_fin\_indicatori
- **1.D-Analiza\_fin\_indicatori:** Completarea datelor se face în mod automat, în baza informațiilor introduse în foile de lucru 1.A și 1.B, precum și a analizei financiare extinse (foaia de lucru 1.C). Scopul analizei este de a calcula și interpreta indicatori de echilibru financiar, solduri intermediare de gestiune, rate de rentabilitate și de gestiune, rate de lichiditate, solvabilitate, îndatorare.
- **1.E-Întreprindere\_in\_dificultate:** Pentru a fi eligibil, solicitantul trebuie să nu se încadreze în categoria întreprinderilor în dificultate. Pentru situația 1 de încadrare în categoria întreprinderilor în dificultate, completarea datelor se face în mod automat, în baza informațiilor introduse în foaia de lucru 1.A. Celelalte 2 situații (pct. 2 și 3 din foaia de lucru) fac obiectul Declarației de eligibilitate, pe propria răspundere.

Pe lângă completarea foilor de lucru menționate mai sus, nu este necesară prezentarea altor detalii în această secțiune a planului de afaceri.

## 2. Bugetul proiectului și planul investițional

Următoarele foi de lucru din macheta standard în format .xls fac obiectul analizei bugetului proiectului și a planului investițional:

- **2A-Buget\_cerere:** Se va completa cu valorile din bugetul proiectului, așa cum au fost incluse în formularul cererii de finanțare.
- **2B-Investitie:** completați cu planificarea costurilor de investiție pe ani de implementare a proiectului. Indicați sursele de acoperire a costurilor investiționale. În cazul finanțării prin împrumut bancar, se va previziona un grafic de rambursare al acestuia, folosind informații actualizate/ se va completa graficul de rambursare al acestuia, folosind informațiile obținute de la banca finanțatoare.

Pe lângă completarea foilor de lucru menționate mai sus, **este necesară detalierea următoarelor aspecte** în această secțiune a planului de afaceri:

- Fundamentați bugetul proiectului, spre exemplu prin oferte de preț/ cataloage/ website-uri, trimitere la o analiza, la un studiu de piață, orice document anexat care poate să susțină prețul inclus în buget (cel puțin 3 surse verificabile). Anexați orice documente justificative care sunt de natură să fundamenteze bugetul proiectului și costurile de investiție
- Justificați valorile estimate ale costurilor de investiție și necesitatea acestora în contextul investiției.
- Furnizați detalii în legătură cu planul de finanțare a investiției, respectiv sursele de finanțare a costurilor investiționale

## 3. ANALIZA FINANCIARĂ A INVESTIȚIEI

Următoarele foi de lucru din macheta standard în format .xls fac obiectul analizei financiare a investiției (indicatorii de rentabilitatea și sustenabilitatea):

- **3A-Proiectii\_fin\_investitie:** completați cu proiecțiile de venituri și cheltuieli aferente activității ce face obiectul proiectului de investiții, în următoarele scenarii:
  - Fără adoptarea proiectului de investiție (Tabel 1) - completați cu veniturile și cheltuielile rezultate din activitatea corespunzătoare proiectului de investiții, în condițiile în care activitatea s-ar desfășura fără investiție. Dacă nu desfășurați deja această activitate (proiectul dezvoltă o activitate nouă) nu mai completați acest tabel.
  - Cu adoptarea proiectului de investiție (Tabel 2) - completați cu veniturile și cheltuielile rezultate din activitatea corespunzătoare proiectului de investiții, în condițiile în care activitatea s-ar desfășura cu investiția realizată. Perioada de implementare a investiției poate fi de maximum 4 ani. Pe perioada de implementare a investiției se poate presupune că veniturile și costurile sunt egale cu varianta "fără proiect" (dacă proiectul nu generează venituri și cheltuieli suplimentare în această perioadă).

Metoda utilizată în elaborarea proiecțiilor financiare este cea a „fluxului net de numerar actualizat”. În această metodă fluxurile non-monetare, cum ar fi amortizarea și provizioanele, nu sunt luate în considerare

- **3B-Rentabilitate\_investitie:** Evaluarea profitabilității financiare a investiției și a capitalului propriu (Rentabilitatea investiției)

Analiza profitabilității este realizată pentru a se stabili dacă subvenția a fost determinată corespunzător și nu sunt transferate către beneficiarul proiectului fonduri nejustificate. Astfel, analiza va evalua, prin calcularea următorilor indicatori financiari, dacă se justifică cofinanțarea din fonduri nerambursabile: VNAF (valoarea

netă actualizată financiară), RIRF (rata internă de rentabilitate financiară)  
Fluxurile de numerar vizează atât perioada investițională, cât și perioada de operare. În acest sens, costurile investiționale sunt considerate fluxuri de ieșire, iar la finalul perioadei de referință este luată în calcul și valoarea reziduală ca element de intrare. Fluxurile de numerar pentru determinarea indicatorilor de rentabilitate a investiției nu iau în considerare sursele de finanțare și în consecință nici fluxurile generate de eventuala rambursare a acestor surse, întrucât performanțele investiției se evaluează independent de modalitatea de finanțare pentru care se optează.

Rata de actualizare recomandată în cadrul analizei de rentabilitate a proiectului de investiție pentru actualizarea fluxurilor de numerar nete este de 4 % în termeni reali (analiza va fi realizată în preturi constante, fără a realiza ajustări în funcție de rata inflației)

Valoarea reziduală se calculează în conformitate cu Regulamentul CE 480/2014 - art. 18 - Dacă activele unei operațiuni au o durată de viață care depășește perioada de referință a proiectului, valoarea reziduală a acestora se determină prin calcularea valorii actuale nete a fluxurilor de numerar pentru durata de viață rămasă a operațiunii. Valoarea reziduală a investiției este inclusă în calculul venitului net actualizat al operațiunii numai dacă veniturile depășesc costurile de operare.

Pe lângă completarea foilor de lucru menționate mai sus, **este necesară detalierea următoarelor aspecte** în această secțiune a planului de afaceri:

- Detaliați ipotezele care au stat la baza realizării previzionării. Pe baza ipotezelor formulate, se vor face proiecțiile financiare aferente a celor două situații – fără / cu implementarea proiectului de investiție – și se vor determina indicatorii marginali (incrementali / suplimentari) privind veniturile și cheltuielile din exploatare. Corelați informațiile din această proiecție financiară cu cele menționate în restul planului de afaceri.
  - Ipoteze privind evoluția entității pentru întreaga perioadă de previziune, dacă entitatea ar continua activitatea fără implementarea proiectului de investiție (ipoteze referitoare la veniturile și cheltuielile din exploatare, în funcție de care se va determina fluxul de numerar al entității fără realizarea proiectului);
  - Ipoteze privind evoluția entității pentru întreaga perioadă de previziune, dacă entitatea ar implementa proiectul de investiție (ipoteze referitoare la veniturile și cheltuielile din exploatare, în funcție de care se va determina fluxul de numerar al entității prin realizarea proiectului);
- Detaliați **veniturile din exploatare**:
  - În proiecția veniturilor din exploatare se vor avea în vedere veniturile asupra cărora implementarea investiției produce efecte, respectiv rezultatele concrete din operarea infrastructurii sunt acele venituri legate nemijlocit de activitatea firmei conform obiectului sau de activitate, rezultatul din exploatare reflectând rentabilitatea activității de baza a societății și indirect, eficiența deciziilor manageriale luate.
  - Completați tabelul de mai jos (model orientativ) în scopul justificării proiecțiilor veniturilor din exploatare. Acestea trebuie să fie corecte, realiste, justificate prin analiza pieței. În ceea ce privește modalitatea stabilirii prețurilor sau tarifelor se vor face considerații asupra ipotezelor conform cărora prețurile/tarifele folosite nu depășesc “capacitatea de plată” a utilizatorilor în condițiile locale concrete și a nivelurilor istorice de preț pe



## 2.1.A. Microîntreprinderi

### Ghidul solicitantului - condiții specifice de accesare a fondurilor (APEL 2019)

#### Anexa 1.5 – Planul de afaceri

respectiva piață.

Denumire produs/ serviciu	AN 1					AN 2				
	UM	Preț unitar (lei)	Cantitate estimată, lunar	Cantitate estimată, AN 1 (lei)	Valoare estimată, AN 1 (lei)	UM	Preț unitar (lei)	Cantitate estimată, lunar	Cantitate estimată, AN 2 (lei)	Valoare estimată, AN 2 (lei)
Denumire produs/ serviciu	AN 3					... AN n				
	UM	Preț unitar (lei)	Cantitate estimată, lunar	Cantitate estimată, AN 1 (lei)	Valoare estimată, AN 1 (lei)	UM	Preț unitar (lei)	Cantitate estimată, lunar	Cantitate estimată, AN n (lei)	Valoare estimată, AN n (lei)

- Detaliați **Costurile de exploatare (operare)** pe elemente componente (costuri de personal, costuri de mentenanță/întreținere, costuri materiale, costuri administrative, etc), asociate veniturilor din exploatare.
  - Datele și calculele din tabelul de mai jos vor justifica proiecțiile cheltuielilor. Acestea trebuie să fie realiste (corect estimate) și necesare investiției.
  - Toate articolele de cheltuieli care nu determină plăți efective, cum ar fi: amortizare, provizioane, neprevăzute etc, nu se vor lua în considerare în proiecția fluxului de numerar.
  - Fluxurile financiare de natura dobânzilor și rambursările de credite se exclud din fluxurile de numerar pentru calculul indicatorilor de performanță ai proiectului.
  - Nu se iau în considerare impozitele, taxele și alte ieșiri de numerar care nu sunt legate de costurile de operare. Aferent activității de exploatare trebuie determinat impozitul pe profit (în funcție de veniturile de exploatare impozabile și cheltuielile de exploatare deductibile) sau, după caz, impozitul pe cifra de afaceri (în funcție de cifra de afaceri).
  - Se includ în costurile de operare, în măsura în care nu au fost prevăzute drept costuri investiționale, reparațiile capitale și înlocuirile de echipamente cu durata de viață sub perioada de referință. Aceste costuri vor fi nominale și alocate perioadei în care se efectuează și nu vor fi constituite sub forma unor rezerve anterioare plăților efective.

Denumire cheltuială	Costuri	UM/ Consum/ Cantitate	Pret unitar lei	Valoare medie lunara	Valoare medie anuala
Cheltuieli cu materiile prime și cu materiale consumabile	Materii prime:				
	....				
	.....				
Subtotal	Materiale consumabile				
	....				
	.....				
Alte cheltuieli cu materiale (inclusiv cheltuieli cu prestații externe)	Energie electrică				
	Gaz				
	Apă				
	.....				
Alte cheltuieli de exploatare	Telecomunicații				
	Servicii de protecția				

## 2.1.A. Microîntreprinderi

### Ghidul solicitantului - condiții specifice de accesare a fondurilor (APEL 2019)

#### Anexa 1.5 – Planul de afaceri

	muncii				
	Servicii de medicina muncii				
	Servicii prestate de colaboratori				
	Servicii de salubritate				
	Servicii de paza și protecție				
	Chirie				
	Intretinere echipamente				
	.....				
	<b>Total</b>				

- Prezentarea costurilor salariale pentru cei implicați în activitatea de implementare/ operare a rezultatelor proiectului folosind următorul tabel

Personal angajat (poziție, coform fișei postului)	Nr.	Salariu net lunar	Salariu brut lunar	Cheltuielile cu asigurările și protecția socială	An

Tip buget	Tip cotizare	Procent aplicabil	Suma
BAS	Contribuții asigurări sociale C.A.S		
	Fond de sănătate		
	Fond de șomaj		
	Fond de risc		
	Contribuții concedii și indemnizații		
Subtotal valori de cotizat la BAS			
BS - Impozit pe venituri salariale			
Subtotal valori de cotizat la BS			

## 4. Analiza întreprinderii solicitante – proiecții financiare

Analiza proiecțiilor financiare a întreprinderii solicitante face obiectul foii de lucru

### - 4-Proiectii\_fin\_intreprindere:

- Tabel 1 - Proiectia fluxului de numerar la nivelul intregii activitati a intreprinderii, cu ajutor nerambursabil, pe perioada de implementare si operare a investitiei - Elaborati proiectia anuala a veniturilor și cheltuielilor pentru întreaga activitate a societății (nu doar cea aferentă domeniului de activitate vizat de proiect). Justificați veniturile și cheltuielile previzionate, prin completarea tabelor de mai jos.
- Tabel 2 - Proiectia Contului de profit si pierdere la nivelul intregii activitati a intreprinderii, pe perioada de implementare a proiectului – completați cu date referitoare la previzionarea cheltuielilor cu ajustări de valoare și provizioane, amortizare, precum și previzionarea impozitului. Restul datelor se vor calcula automat.

### Proiecția veniturilor societății (întreaga activitate)

## 2.1.A. Microîntreprinderi

### Ghidul solicitantului - condiții specifice de accesare a fondurilor (APEL 2019)

#### Anexa 1.5 – Planul de afaceri

Completați cu toate tipurile/ categoriile de venituri ale societății:

Denumire	AN 1					AN 2				
	UM	Preț unitar (lei)	Cantitate estimată, lunar	Cantitate estimată, AN 1 (lei)	Valoare estimată, AN 1 (lei)	UM	Preț unitar (lei)	Cantitate estimată, lunar	Cantitate estimată, AN 2 (lei)	Valoare estimată, AN 2 (lei)
Vanzari produse										
- Produs 1										
- Produs ...										
Prestari servicii										
...										
...										
Vanzari marfuri										
...										
...										
Închiriere de spatii										
...										
...										
Alte activitati										
...										
...										
Alte venituri din exploatare										
...										
...										
Denumire	AN 3					... AN n				
	UM	Preț unitar (lei)	Cantitate estimată, lunar	Cantitate estimată, AN 1 (lei)	Valoare estimată, AN 1 (lei)	UM	Preț unitar (lei)	Cantitate estimată, lunar	Cantitate estimată, AN n (lei)	Valoare estimată, AN n (lei)

### Proiecția cheltuielilor societății (întreaga activitate)

Completați cu toate tipurile/ categoriile de cheltuieli aferente întregii activități

Denumire cheltuială	Costuri	UM/ Consum/ Cantitate	Pret unitar lei	Valoare medie lunara	Valoare medie anuala
Cheltuieli cu materiile prime si cu materiale consumabile	Materii prime: .... .....				
	Materiale consumabile .... ....				
Subtotal					
Alte cheltuieli cu materiale (inclusiv cheltuieli cu prestații externe)	Energie electrică				
	Gaz				
	Apă				
	.....				
Subtotal					
Alte cheltuieli de	Telecomunicații				

## 2.1.A. Microîntreprinderi

### Ghidul solicitantului - condiții specifice de accesare a fondurilor (APEL 2019)

#### Anexa 1.5 – Planul de afaceri

exploatare					
	Servicii de protecta muncii				
	Servicii de medicina muncii				
	Servicii prestate de colaboratori				
	Servicii de salubritate				
	Servicii de paza și protectie				
	Chirie				
	Intretinere echipamente				
	.....				
	<b>Total</b>				

Personalul societății	AN 1				AN 2			
	Nr.	Salariu net/lună	Salariu brut/lună	Cheltuieli cu asigurările și protecția socială	Nr.	Salariu net/lună	Salariu brut/lună	Cheltuieli cu asigurările și protecția socială
Personalul societății	AN 3				AN N			
	Nr.	Salariu net/lună	Salariu brut/lună	Cheltuieli cu asigurările și protecția socială	Nr.	Salariu net/lună	Salariu brut/lună	Cheltuieli cu asigurările și protecția socială

#### Amortizarea

Grupa	Denumire	Valoare	Perioada de amortizare (luni)	Valoare de amortizat, pe lună	Valoare de amortizat, pe an

#### a. Verificarea sustenabilității financiare a societății

- i. Sustenabilitatea financiară a societății este demonstrată prin fluxuri de numerar nete cumulate pozitive pe durata întregii perioade de referință luate în considerare, demonstrând că societatea nu întâmpină riscul unui deficit de numerar (lichidități) care să pună în pericol realizarea sau operarea investiției/ intrării în procedură de insolvență.
- ii. La determinarea fluxului de numerar net, se vor lua în considerare toate costurile (eligibile și ne-eligibile) și toate sursele de finanțare (atât pentru investiție cât și pentru operare și funcționare), inclusiv veniturile generate de proiect.

- iii. Diferența între intrările și ieșirile de numerar reprezintă deficitul sau, după caz, surplusul perioadei respective și se cumulează la rezultatul anterior. Fluxul de numerar folosit în sustenabilitate nu se actualizează.
- iv. Intrările includ toate veniturile din valorificarea produselor/serviciilor precum și toate intrările de numerar datorate managementului resurselor financiare (fonduri nerambursabile, contribuție publică, capitaluri proprii, împrumuturi bancare).
- v. Valoarea reziduală nu se ia în considerare.
- vi. Ieșirile reprezintă costurile investiționale, costurile de operare, rambursările de credite, plăți dobânzi și alte cheltuieli ocazionate de obținerea creditării, taxele și impozitele, alte plăți generate de aranjamentele financiare încheiate pentru asigurarea surselor de finanțare a investiției .

## 6. Anexe

Se vor anexa orice alte documente pe care le considerați relevante sau care susțin anumite puncte de vedere din planul dvs. de afaceri