**PLAN DE AFACERE PROPUS ÎN VEDEREA OBȚINERII**

**AJUTORULUI DE MINIMIS**

1. **INFORMAȚII GENERALE PRIVIND AFACEREA ȘI SOLICITANTUL**
   1. **Cine propune ideea de afacere?** (se completează cu informații legate de persoana care propune ideea de afacere)

|  |
| --- |
|  |

**Numele și prenumele:**

|  |
| --- |
|  |

**Domiciliul**

(oraș și județ):

|  |
| --- |
|  |

**Statutul:**

(angajat, angajat pe cont propriu, șomer, persoană inactivă, inclusiv student, etc)

|  |
| --- |
|  |

**Adresă email:**

|  |
| --- |
|  |

**Tel. mobil:**

**A.2. Ați absolvit cursul de formare antreprenorială în cadrul proiectului Start-Up Hub: Laboratorul antreprenorilor?**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Da |
|  | Nu |

**A.3. Numele companiei** (se completează cu numele pe care l-ați gândit pentru afacerea pe care o propuneți):

|  |
| --- |
|  |

**A.4. Unde doriți să implementați ideea de afacere?** (se completează localitatea și județul unde doriți să implementați ideea de afacere)

|  |
| --- |
|  |

**A.5. Codul CAEN vizat prin planul de afacere propus este** (se completează codul din patru cifre precum și descrierea în cuvinte a acestuia)

|  |
| --- |
|  |

**A.6. Care este domeniul din care face parte afacerea propusă?**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Producție |
|  | Servicii |
|  | Comerț |
|  | Alte activități (Care?) ........................................................ |

**A.7. Regimul TVA-ului la înființare:**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Plătitoare de TVA |
|  | Neplătitoare de TVA |

**B. SUMAR EXECUTIV AL PLANULUI DE AFACERE**

**B.1. Prezentarea ideii de afacere** (se vor prezenta produsele sau serviciile ce vor face obiectul prezentului plan de afacere, scopul și esența afacerii, precum și modul în care aceasta va genera bani și profit – max 500 cuvinte)

|  |
| --- |
|  |

**B.2. Misiunea și viziunea afacerii** (se vor prezenta informații complete și argumentate)

|  |
| --- |
|  |

**B.3. Descrierea pieței țintă și a segmentelor de clienți vizate** (în această secțiune se identifică cine sunt clienții potențiali ai afacerii și segmentele de clienți vizate de afacerea propusă)

|  |
| --- |
|  |

**B.4. Avantajele competitive ale afacerii propuse** (în această secțiune vor fi clar formulate avantajele competitive ca elemente de diferențiere față de principalii concurenți; de exemplu: elementul(ele) inovative în ceea ce privește produsul/ serviciul, modalitatea de distribuție sau tarifare, etc)

|  |
| --- |
|  |

**B.5. Estimarea profitabilității și sustenabilității** (în această secțiune se va realiza o anticipare realistă a profitabilității pe următorii 3 ani )

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Obiective** | **2019** | **2020** | **2021** |
| Cifra de afaceri (lei) |  |  |  |
| Cheltuieli totale (lei) |  |  |  |
| Profit (lei) |  |  |  |
| Rata profitului (Pr/CA) |  |  |  |
| Nr. angajați |  |  |  |
| Prag de rentabilitate |  |  |  |

**C. DESCRIEREA AFACERII**

**C.1. Obiectivele urmărite pe termen mediu și scurt** (în formularea obiectivelor se va respecta principiul SMART - Specifice, Măsurabile, Accesibile, Relevante și încadrate în Timp. Obiectivele vor fi ierarhizate și corelate argumentat cu strategia de afaceri.)

|  |  |
| --- | --- |
| **Obiectivul** | **Descriere** |
| .................................. |  |
| ..................................... |  |
|  |  |

**C.2. Poziționarea afacerii pe piață și relațiile cu clienții** (în această secțiune se vor prezenta informații legate de modul în care afacerea dorește să se poziționeze în mintea consumatorilor, specificând clar elementele de diferențiere, precum și modalitățile prin care vor fi atrași și fidelizați clienții, cum vor fi stimulați să cumpere mai des produsul)

|  |
| --- |
|  |

**C.3. Argumente în favoarea afacerii propuse** (în această secțiune se va motiva pe baza resurselor disponibile succesul afacerii propuse, inclusiv prezentarea antreprenorului)

|  |
| --- |
|  |

**D. DESCRIEREA PRODUSELOR/SERVICIILOR OFERITE**

**D.1. Propunerea de valoare** (în această secțiune vor fi descrise produsele și serviciile care creează valoare pentru segmentele de clienți vizate)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Denumire produs/serviciu** | **Caracteristici**  (descrierea produselor/ serviciilor) | **Valoare pentru client** (elemente de diferențiere față de concurenți) |
| **Produs/Serviciu 1** |  |  |
| **Produs/Serviciu 2** |  |  |
| **...............................** |  |  |
| **Produs/Serviciu n** |  |  |

**D.2. Relevanța produselor/serviciilor oferite din perspectiva nevoilor identificate la nivelul pieței țintă** (în această secțiune vor fi prezentate rezultate ale unor studii de piață cu informații complete și argumentate privind nevoile clienților, informații care să susțină oferta de produse/servicii și implementarea proiectului. De asemenea, în funcție de specificul activității, studiul de piață poate face referire la studii existente relevante, realizate de organizații de cercetare și sondare a pieței, asociații profesionale, instituții publice, de învățământ sau de cercetare, etc)

|  |
| --- |
|  |

**E. ANALIZA PIEȚEI**

**E.1. Situația actuală și dinamica pieței țintă** (în această secțiune se vor include informații relevante legate de dimensiunile și dinamica pieței)

|  |
| --- |
|  |

**E.2. Analiza concurenților** (în această secțiune se vor prezenta principalele afaceri care oferă produse/servicii identice, similare sau produse/servicii de substituție, pe baza unei grile de analiză strategică multi-criterială)

|  |
| --- |
|  |

**E.3. Analiza SWOT a afacerii** (în această secțiune se va analiza mediul intern și extern, se va specifica cum vor fi valorificate punctele forte și oportunitățile, se vor identifica acțiuni ameliorative a punctelor slabe, precum și mecanisme de protecție împotriva amenințărilor din mediul extern)

|  |  |
| --- | --- |
| **PUNCTE TARI**  -  -  -  -  - | **PUNCTE SLABE**  -  -  -  -  - |
| **OPORTUNITĂȚI**  -  -  -  -  - | **AMENINȚĂRI**  -  -  -  -  - |

**E.4 Analiza riscurilor.** Pornind de la amenințările identificate în cadranul 4 al analizei SWOT, vă rugăm să detaliați modul cum acestea pot afecta implementarea/desfășurarea afacerii dumneavoastră, precum și măsurile de contracarare a efectelor negative ale amenințărilor(în cadrul acestei secțiuni se vor identifica și analiza diferite categorii de riscuri relevante pentru afacerea dvs.: de piață, tehnologice, financiare, operaționale, de răspundere civilă, politice, legislative, etc).

|  |
| --- |
|  |

**F. PLANUL DE MANAGEMENT**

**F.1. Avantajele alegerii localizării afacerii** (prezentați principalele argumente în favoarea alegerii localizării afacerii

|  |
| --- |
|  |

**F.2. Detalierea activităților** (în această secțiune se vor descrie activitățile necesare producerii și comercializării valorii propuse de afacerea prezentată)

|  |
| --- |
| * Activitatea 1 (A1) * Activitatea 2 (A2) * Activitatea 3 (A3) * ................... * ................... * Activitatea n (An) |

**Graficul GANTT al activităților cheie în implementarea ideii de afacere**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | L1 | L2 | L3 | L4 | L5 | L6 | L7 | L8 | L9 | L10 | L11 | L12 |
| A1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| A2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| A3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| .... |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| An |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**F.3. Resurse materiale implicate** (se prezintă toate tipurile de resurse materiale necesare implementării ideii de afacere – atât resurse ce vor fi dobândite utilizând fondurile nerambursabile, cât și resursele candidatului, cum ar fi de exemplu un teren, un spațiu, un echipament, etc)

|  |  |
| --- | --- |
| **Tipul de resursă materială achiziționată din fondurile nerambursabile** | **Caracteristici**  (se descrie complet resursa necesară afacerii) |
| Resursa 1 |  |
| Resursa 2 |  |
| Resursa 3 |  |
| ................. |  |
| Resursa n |  |

**Instrucțiuni:** nu utilizați, pe cât posibil, mărci sau nume de firme producătoare, ci doar caracteristici funcționale, performanțe, detalii tehnice, etc.

În tabelul de mai jos veți putea identifica resurse materiale pe care asociatul majoritar/asociații minoritari/administratorul firmei le vor pune la dispoziția firmei și când anume (luna de implementare a proiectului) se va întâmpla acest lucru (ex: un apartament, un spațiu comercial, un autovehicul, un domeniu de internet relevant, un brevet de invenție, etc).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tipul de resursă materială – aport propriu** | **Caracteristici**  (se descrie complet resursa necesară afacerii) | **Cine și când o va pune la dispoziția firmei?**  (asociatul majoritar / asociatul minoritar / administratorul firmei) |
| Resursa 1 |  |  |
| Resursa 2 |  |  |
| Resursa 3 |  |  |
| ................. |  |  |
| Resursa n |  |  |

**F.4. Parteneri cheie** (în această secțiune vor fi evidențiați furnizorii și, dacă este cazul, și alți parteneri importanți pentru activitatea afacerii propuse. De exemplu, se pot identifica, descrie și respectiv anexa CV-uri pentru persoanele care nu vor fi angajați ai firmei, dar din calitatea de administrator, asociat minoritar sau consultant pot avea o influență asupra reușitei afacerii)

|  |  |
| --- | --- |
| **Partener potențial** | **Ce furnizează? Cum poate sprijini afacerea propusă?** |
| Partener 1 |  |
| Partener 2 |  |
| ................ |  |
| Partener n |  |

**F.5. Resurse umane implicate** (se prezintă personalul cu atribuții de management și respectiv de execuție necesar implementării ideii de afacere, cu menționarea atribuțiilor ce revin acestora. Se recomandă atașarea ca anexe a CV-urilor resursei umane relevante)

|  |  |
| --- | --- |
| **Tipul de resursă umană**  (min. 2 angajați) | **Atribuții** |
| **Angajat 1** |  |
| **Angajat 2** |  |
| **....** |  |
| **Angajat n** |  |

**F.6. Planul de resurse umane**

|  |
| --- |
| **A. Recrutarea și selecția resursei umane**  **B. Modalități de instruire și integrare a noilor angajați**  **C. Motivarea noilor angajați**  **D. Modalități de evaluare a performanțelor angajaților** |

**G. STRATEGIA DE MARKETING**

**G.1. Cercetarea pieței și a comportamentului clienților** (în această secțiune se vor prezenta rezultatele unor cercetări realizate în vederea testării pieței și a comportamentului clienților față de produs/serviciu. Grafice, tabele, alte instrumente ale cercetării, precum și cereri de ofertă/ pre-contracte de la potenţialii clienţi vor fi atașate ca anexe ale acestui plan)

|  |
| --- |
|  |

**G.2. Canale** (această secțiune presupune identificarea modalităților prin care veți ajunge la clienții potențiali)

**G.2.1. Distribuția**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Vânzare directă (ex: prin magazin propriu, cu livrare proprie, vânzare online) |
|  | Vânzare prin intermediari (vă rugăm să completați cu potențialii intermediari – revânzători sau distribuitori) ............................ |

Justificați avantajele și dezavantajele identificate de dvs. pentru fiecare tip de distribuție și, dacă veți opta pentru o distribuție mixtă, vă rugăm să estimați ponderea pe care o va avea fiecare tip de distributțe în vânzarea produselor/ serviciilor.

|  |
| --- |
|  |

**G.2.2. Promovarea** (alegeți canalele de promovare pe care doriți să le abordați și descrieți pe scurt acțiunile vizate)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Bifă** | **Canal de promovare** | **Descriere**  (modul de implementare și argumentarea alegerii lor) |
|  | Online – rețele sociale |  |
|  | Site propriu al afacerii |  |
|  | Online – motoare de căutare |  |
|  | Online – publicitate prin anunțuri grafice pe alte site-uri |  |
|  | Online – emailing |  |
|  | Online – mobile marketing |  |
|  | Publicitate stradală |  |
|  | Publicitate prin tipărituri (ex: afișe, pliante, flyere, cataloage etc) |  |
|  | Organizări de evenimente (prezentări, workshop-uri etc) |  |
|  | Participări la târguri, expoziții de prezentare |  |
|  | Altele (vă rugăm să menționați) | ...................................................................... |

**G.3. Strategia generală de preț** (se prezintă tipul de strategie de preț și motivația alegerii acesteia)

|  |
| --- |
|  |

**H. PLANUL FINANCIAR**

**H.1. Structura cheltuielilor pentru care se solicită finanțare nerambursabilă și care vor trebui să fie realizate în primele 12 luni de la semnarea contractului de finanțare** (în această secțiune se va prezenta bugetul pentru care se solicită finanțarea nerambursabilă prin ajutor de minimis)

**Instrucțiuni de completare:**

O firmă neplătitoare de TVA, va completa pe coloana 3 (valoare unitară) prețul unitar întreg de achiziție a produsului/serviciului, care conține TVA, iar o firmă plătitoare de TVA, va completa pe coloana 3 prețul unitar fără TVA.

În acest tabel veți introduce toate tipurile de cheltuieli necesare investiției și funcționării afacerii, conform categoriilor de cheltuieli eligibile din Anexa 1, fără a depăși nivelurile maxime eligibile din Anexa 2 la prezentul plan de afaceri. Totalul acestor sume pentru care se solicită finanțare nerambursabilă nu va trebui să depășească suma de 178.340 lei.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Nr. Crt*** | ***Element de investiţie/ Cheltuieli operaționale pentru care se solicită finanțare nerambursabilă*** | ***Nr buc*** | ***Valoare unitară (cu TVA sau fără conform instrucțiunii)*** | ***Valoare totala eligibila***  ***(2 x 3)*** | ***Justificare necesitate investiție*** |
| *0* | *1* | *2* | *3* | *4* | *5* |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  | **TOTAL** | | |  |  |

**H.2. Venituri anuale preconizate** (în această secțiune se va estima volumul vânzărilor pe fiecare produs/serviciu pentru primii 3 ani de funcționare)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Anul** | **Produsul/Serviciul** | **Unitatea de măsură** | **Cantitatea vândută** | **Valoarea**  **(fără TVA)** | **Total venituri** |
| **Anul I** | Produs/Serviciu 1 |  |  |  |  |
| Produs/Serviciu 2 |  |  |  |
| Produs/Serviciu n |  |  |  |
| **Anul II** | Produs/Serviciu 1 |  |  |  |  |
| Produs/Serviciu 2 |  |  |  |
| Produs/Serviciu n |  |  |  |
| **Anul III** | Produs/Serviciu 1 |  |  |  |  |
| Produs/Serviciu 2 |  |  |  |
| Produs/Serviciu n |  |  |  |

**H.3. Fluxul de numerar**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **Trim. 1** | **Trim. 2** | **Trim. 3** | **Trim. 4** | **Total ANUL I** | **Total ANUL II** | **Total ANUL III** |
| **I** | **Sold iniţial disponibil (casă şi bancă)** |  |  |  |  |  |  |  |
| **A** | **Intrări de lichidități** |  |  |  |  |  |  |  |
| 1 | Vânzări (cifra de afaceri) |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Împrumuturi contractate |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | Contribuția asociaților în numerar |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 | Ajutor de minimis |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **Total disponibil (I+A)** |  |  |  |  |  |  |  |
| **B** | **Ieșiri de lichidități (cheltuieli de funcționare)** |  |  |  |  |  |  |  |
| 1 | Salarii personal (cheltuieli salariale, onorarii, contribuții sociale aferente acestora) |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Cheltuieli de deplasare / transport |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | Achiziţii de servicii specializate |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 | Achiziții de materii prime, auxiliare, materiale consumabile aferente activităţii desfaşurate |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 | Achiziția de stocuri de mărfuri |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 | Chirii: sedii (inclusiv depozite), spații pentru desfășurarea diverselor activițăți ale organizației, echipamente, vehicule, diverse bunuri |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 | Leasing fără achiziție (leasing operațional) |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 | Energie, alte utilităţi |  |  |  |  |  |  |  |
| 9 | Administrare clădiri, întreținere și reparații echipamente |  |  |  |  |  |  |  |
| 10 | Servicii financiare şi juridice (notariale) |  |  |  |  |  |  |  |
| 11 | Conectare la reţele informatice |  |  |  |  |  |  |  |
| 12 | Informare şi publicitate aferente funcţionării (promovare) |  |  |  |  |  |  |  |
| 13 | Întreţinere, actualizare şi dezvoltare de aplicaţii informatice |  |  |  |  |  |  |  |
| 14 | Alte cheltuieli aferente funcționării |  |  |  |  |  |  |  |
| **C** | **Cheltuieli pentru investiţii** |  |  |  |  |  |  |  |
| 1 | Achiziția de active corporale |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Achiziția de active necorporale |  |  |  |  |  |  |  |
| **D** | **Cheltuieli de înființare start-up inclusiv diverse aprobări și avize** |  |  |  |  |  |  |  |
| **E** | **Credite** |  |  |  |  |  |  |  |
| 1 | Rambursări rate de credit scadente |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Dobânzi și comisioane |  |  |  |  |  |  |  |
| **F** | **Plăţi/încasări pentru impozite şi taxe (1-2+3)** |  |  |  |  |  |  |  |
| 1 | Plăţi TVA |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Rambursări TVA |  |  |  |  |  |  |  |
| **3** | Impozit pe profit/cifră de afaceri |  |  |  |  |  |  |  |
| **G** | **Dividende** |  |  |  |  |  |  |  |
| **H** | **Total utilizări numerar (B+C+D+E+F+G)** |  |  |  |  |  |  |  |
| **II** | **Flux net de numerar (A-H)** |  |  |  |  |  |  |  |
| **III** | **Sold final disponibil (I+II)** |  |  |  |  |  |  |  |

**H.4 Justificarea ipotezelor** pe baza cărora v-ați construit previziunile financiare de mai sus, astfel încât să explicați din ce se compun cheltuielile de funcționare și cum evoluează valorile estimate ale acestora pe durata celor 3 ani, modul în care ați estimat volumul producției/serviciilor vândute precum și prețurile/tarifele estimate, împreună cu modul în care estimați că vor evolua acestea în următorii 3 ani.

Toate sumele din cadrul secțiunilor H.1, H.2, H.3 vor fi exprimate în LEI.

|  |
| --- |
|  |

**H.5. Structura de finanţare a proiectului**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Sursa de finanțare* | LEI | % |
| Ajutor de minimis (maxim 178.340 lei) |  |  |
| * din care, tranșa 1 |  |  |
| * din care, tranșa 2 |  |  |
| Valoare credite |  |  |
| Aport propriu |  |  |
| Valoarea totală a proiectului |  |  |

1. **ASPECTE SPECIFICE LEGATE DE IMPLEMENTAREA PLANULUI DE AFACERE**

**I.1. Măsuri ce vizează promovarea dezvoltării durabile**

|  |  |
| --- | --- |
|  | utilizarea energiilor regenerabile |
|  | eficientizarea energetică, eficiența în utilizarea resurselor |
|  | economie circulară, valorificarea deșeurilor prin reciclare |
|  | eco-inovarea, dezvoltarea/utilizarea de noi tehnologii și metode de producție ecologice, reducerea poluării |
|  | promovarea/valorificarea biodiversității |
|  | investiții în energii regenerabile (producție energie electrică, termică) |
|  | echipamente care folosesc deșeul lemnos sau biomasa pentru încălzire |
|  | introducerea unei tehnologii de producție nepoluantă |
|  | colectarea și reciclarea deșeurilor |
|  | altă modalitate .......................................................................................... |

|  |
| --- |
| Se vor justifica măsurile alese, beneficiile acestora, precum și valoarea și ponderea unor costuri specifice în bugetul total al proiectului propus. |

**I.2. Măsuri ce vizează sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiență din punctul de vedere al utilizării resurselor**

|  |  |
| --- | --- |
|  | adoptarea unor tehnologii/procese cu emisii scăzute de carbon în producție/furnizarea de servicii |
|  | utilizarea energiilor regenerabile ne-poluante |
|  | utilizarea unor materii prime cu amprenta low-carbon |
|  | altă modalitate ................................................................................................................................................... |

|  |
| --- |
| Se va descrie măsura adoptată, procesele în care este implicată, beneficiul/valoarea adăugată adusă de implementarea măsurii (dpdv. al costului, timpului, calității, cantităților), precum și ponderea din bugetul total al proiectului propus. |

**I.3. Măsuri ce vizează promovarea concretă a inovării sociale**

|  |  |
| --- | --- |
|  | furnizarea de servicii sociale sau bunuri și servicii unor categorii de persoane vulnerabile |
|  | crearea de locuri de muncă în comunități vulnerabile și implicarea comunității într-un model colaborativ/cooperativ de producție |
|  | angajarea cu precădere de persoane din categorii defavorizate |
|  | furnizarea de servicii care pun în valoare specificul local |
|  | altă modalitate prin care este abordată o nevoie socială în mod inovator ......................................................... |

|  |
| --- |
| Se va justifica caracterul de inovare socială al măsurii adoptate, beneficiul cuantificabil, precum și ponderea din bugetul total al proiectului propus (dacă este cazul). |

**I.4. Măsuri ce promovează utilizarea și calitatea TIC prin implementarea unor soluții TIC în procesul de producție/furnizare de bunuri, prestare de servicii și/sau execuție de lucrări**

|  |  |
| --- | --- |
|  | caracterul activității desfășurate (CAEN în domeniul serviciilor IT) |
|  | utilizarea de soluții/produse (ex. soluții software/hardware) în procesul de producție/furnizare de bunuri, prestare de servicii și/sau execuție de lucrări |
|  | altă modalitate ..................................................................................................................................................... |

|  |
| --- |
| Se vor descrie procesele în care sunt implicate TIC, precum și hardware-ul/software-ul care fac obiectul achiziției prin proiect precizându-se ponderea din bugetul total al proiectului propus. |

**I.5. Măsuri ce promovează concret consolidarea cercetării, a dezvoltării tehnologice și/sau a inovării**

|  |  |
| --- | --- |
|  | dezvoltarea unei oferte (produs/serviciu) care conține elemente de noutate/inovare, fiind intensivă din punct de vedere al activităților de CDI |
|  | servicii oferite din domeniul CDI |
|  | soluții inovative în procesul de producție/ furnizare de bunuri, prestare de servicii și/sau execuție de lucrări |
|  | altă modalitate ................................................................................................................................................... |

|  |
| --- |
| Se va descrie soluția inovativă adoptată, procesele în care este implicată, beneficiul/valoarea adaugată adusă de implementarea măsurii (dpdv. al costului, timpului, calității, cantităților), precum și ponderea din bugetul total al proiectului propus. |

**Notă:**

**Prezentul plan de afacere este însoțit de Anexa 1**

**Prezentul plan de afacere mai poate fi însoțit de diverse alte anexe precum: CV-uri resursă umană relevantă; grafice, tabele, fotografii, articole și alte instrumente utilizate în cercetarea de piață; cereri de ofertă/ pre-contracte de la potenţialii clienţi, precum și alte documente relevante, etc.**

**ANEXA 1**

**Cheltuieli eligibile aferente planului de afacere, propuse a fi acoperite prin ajutorul de minimis**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Elementul de cheltuială\*** | **STRUCTURA CHELTUIELILOR** | |
| **Valoare (lei) pentru care se solicita ajutor de minimis** | **Pondere (%) in total buget eligibil pentru care se solicita ajutor de minimis** |
| 1. **Taxe pentru înființarea de start-up-uri** |  |  |
| 1. **Salarii personal nou-angajat** |  |  |
| * 1. Cheltuieli salariale |  |  |
| * 1. Onorarii/ venituri asimilate salariilor pentru experți proprii/ cooptați |  |  |
| * 1. Contribuţii sociale aferente cheltuielilor salariale şi cheltuielilor asimilate acestora (contribuţii angajaţi şi angajatori) |  |  |
| 1. **Deplasarea personalului întreprinderilor nou-înfiinţate** |  |  |
| * 1. Cheltuieli pentru cazare |  |  |
| * 1. Cheltuieli cu diurna personalului propriu |  |  |
| * 1. Cheltuieli pentru transportul persoanelor (inclusiv transportul efectuat cu mijloacele de transport în comun sau taxi, gară, autogară sau port şi locul delegării ori locul de cazare, precum şi transportul efectuat pe distanța dintre locul de cazare şi locul delegării) |  |  |
| * 1. Taxe şi asigurări de călătorie și asigurări medicale aferente deplasării |  |  |
| 1. **Achiziţii de servicii specializate, pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară** |  |  |
| 1. **Achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiţii necesare funcţionării întreprinderilor** |  |  |
| 1. **Cheltuieli cu închirierea de sedii (inclusiv depozite), spații pentru desfășurarea diverselor activițăți ale întreprinderii, echipamente, vehicule, diverse bunuri** |  |  |
| 1. **Cheltuieli de leasing fără achiziție (leasing operațional) aferente funcţionării întreprinderilor (rate de leasing operațional plătite de întreprindere pentru: echipamente, vehicule, diverse bunuri mobile și imobile)** |  |  |
| 1. **Utilităţi aferente funcţionării întreprinderilor** |  |  |
| 1. **Servicii de administrare a clădirilor aferente funcţionării întreprinderilor** |  |  |
| 1. **Servicii de întreţinere şi reparare de echipamente şi mijloace de transport aferente funcţionării întreprinderilor** |  |  |
| 1. **Arhivare de documente aferente funcţionării întreprinderilor** |  |  |
| 1. **Amortizare de active aferente funcţionării întreprinderilor** |  |  |
| 1. **Cheltuieli financiare şi juridice (notariale) aferente funcţionării întreprinderilor** |  |  |
| 1. **Conectare la reţele informatice aferente funcţionării întreprinderilor** |  |  |
| 1. **Cheltuieli de informare şi publicitate aferente funcţionării întreprinderilor** |  |  |
| 1. **Alte cheltuieli aferente funcţionării întreprinderilor** |  |  |
| * 1. Prelucrare de date |  |  |
| * 1. Întreţinere, actualizare şi dezvoltare de aplicaţii informatice |  |  |
| * 1. Achiziţionare de publicaţii, cărţi, reviste de specialitate relevante pentru operaţiune, în format tipărit şi/sau electronic |  |  |
| * 1. Concesiuni, brevete, licenţe, mărci comerciale, drepturi şi active similare |  |  |
| **TOTAL** |  | **100%** |

**\* Ajutorul de minimis este de maxim 178.340 lei și se acordă în două tranșe:**

**- tranșa inițială, maxim 75% din valoarea ajutorului de minimis aprobată pe baza planului de afacere și prevăzut în contractul de subvenție ce va fi încheiat**

**- tranșa finală, diferența până la valoarea totală a ajutorului de minimis, după ce beneficiarul face dovada că a realizat în termen de 12 luni, venituri din activitatea curentă reprezentând minimum 30% din valoarea tranșei inițiale. În cazul în care acesta nu este realizat, tranșa finală nu se mai acordă.**

**\*\* Sumele de bani aferente celor două tranșe trebuie să fie atribuite unor elemente de cheltuială angajate în primul an de funcționare al start-up-ului.**