**Antreprenoriat inovativ pentru studenți, în regiunea Sud Est,**

AntRES 2.0 (ID: POCU/829/6/13/140412)

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014 – 2020

Axa prioritară 6 – Educație și competențe

POCU/829/6/13/Creșterea numărului absolvenților de învățământ terțiar universitar și non-universitar care își găsesc un loc de muncă urmare a accesului la activități de învățare/ cercetare/ inovare la un potențial loc de muncă, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI/13/Creșterea numărului absolvenților de învățământ terțiar universitar și non-universitar care își găsesc un loc de muncă urmare a accesului la activități de învățare/ cercetare/ inovare la un potențial loc de muncă, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI

Beneficiar: Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

Partener 1: Asociația Patronatul Tinerilor Întreprinzători din Regiunea de Sud Est Valoarea totală a finanțării: 9.685.782.64 lei

Valoarea co-finanțării asigurate de Uniunea Europeană: 8.232.915,42 lei

Perioada și locul de implementare: 31 dec. 2021 - 30 dec. 2023, Regiunea Sud-Est

**PLAN DE AFACERI**

***DENUMIRE FIRMĂ***

**AUTOR**

**Cuprins**

***Informații generale***

**1. Sumar Plan de afaceri**

1.1. Ideea de afaceri

1.2. Viziunea, misiunea și scopul afacerii

1.3. Obiectivele afacerii - indicatori și rezultate scontate

**2. Descrierea afacerii**

2.1. Descrierea activităților din planul de afaceri

2.2. Avantajele competitive ale afacerii propuse; Bariere de intrare pe piața țintă

2.3. Analiza SWOT a afacerii

2.4. Șansele de succes ale afacerii

**3. Descrierea produselor/serviciilor oferite**

3.1. Relația dintre produse/servicii oferite și nevoi

3.2. Caracteristicile produselor / serviciilor oferite

**4. Analiza pieței**

4.1. Piața țintă

4.2. Analiza concurenților direcți

**5. Planul de management**

5.1. Localizarea afacerii

5.2. Echipa de management și echipa de execuție

5.3. Organigrama firmei

5.4. Resurse umane – recrutare și selecție

5.5. Resurse umane – motivare și evaluare

5.6. Graficul Gantt – etapizarea principalelor activități ale afacerii

5.7. Prezentarea achizițiilor necesare implementării afacerii

**6. Planul de marketing**

6.1. Strategia de marketing

6.2. Mixul de marketing

**7. Planul financiar**

7.1. Bugetul investiției pentru care se solicită finanțarea

## 7.2. Previziunea veniturilor

## 7.3. Previziunea cheltuielilor

## 7.4. Cash flow previzionat

## 7.5. Indicatori financiari

**8. Caracteristici suplimentare ale afacerii (privind temele secundare FSE sau condiționalități INNOTECH)**

8.1. Dezvoltare durabilă

8.2. Egalitate de șanse

8.3. Inovare socială

8.4. Tehnologia informației

8.5. Cercetare, inovare

8.6. Tipuri de locuri de muncă

8.7. Angajare studenți

8.8. Continuitate perioadă de sustenabilitate

***Informații generale***

|  |  |
| --- | --- |
| Denumirea ideii de afacere (proiect de investiție) |  |
| Numele solicitantului |  |
| Adresă solicitant |  |
| Județul |  |
| Cod poștal |  |
| Nr. telefon |  |
| E-mail: |  |
| Solicitantul are calitatea de cursant în cadrul proiectului AntRES 2.0 : Da/Nu |  |
| Localitatea și județul  în care se implementează afacerea |  |
| Mediul de implementare: urban / rural |  |
| Valoare totală a proiectului de investiții aferentă perioadei de implementare a planului de afaceri (TVA inclus) – în lei |  |
| Ajutor de minimis solicitat (TVA inclus) – în lei  (la cursul Inforeuro din mai 2020 : 1 euro = 4.8435 lei) |  |
| Numărul de locuri de muncă nou create de către afacere (specificați numărul de locuri de muncă cu normă întreagă (8h/zi) și al celor cu normă parțială (4h/zi)) |  |

*Bifați domeniul de activitate in care va activa afacerea propusa si menționați codul/ codurile CAEN:*

| **Domeniu de activitate** | | **Producție** | **Servicii** | **Comerț** | **Cod CAEN** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |

Vă rugăm să aveți în vedere faptul că se vor selecta spre finanțare exclusiv planuri de afaceri care vizează dezvoltarea de întreprinderi care activează în sectoarele competitive identificate prin intermediul SNC sau care vizează dezvoltarea activității în domeniile de dezvoltare inteligenta și sănătate identificate prin SNCDI, în condițiile specificate de Ghidul INNOTECH și anexele sale (**Anexa 5** – **Lista codurilor CAEN aferente direcțiilor de politica industrială menționate în Strategia Națională pentru Competitivitate 2014-2020** sau **Anexa 5 bis - Lista domeniilor și subdomeniilor de specializare inteligentă și sănătate**). De consultat în acest sens și Anexa 3 la prezenta metodologie.

1. **Plan de afaceri - sumar**

**1.1. Ideea de afaceri**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *Prezentarea ideii de afaceri.* * *Regimul juridic și proprietatea firmei ce va fi înființată pentru derularea afacerii propuse.* * *Ce își dorește firma să ofere (istoria/evoluția ideii, tipul afacerii - producție, retail sau servicii).* * *Argumentați cum răspunde ideea de afaceri încadrării într-un domeniu din cele prezentate în Tabelul din Ghidul Solicitantului Condiții Specifice INNOTECH Student – mai 2020, anexă la Metodologia de selecție a Planurilor de afaceri a proiectului POCU AntRES 2.0)* |

|  |
| --- |
|  |

Max 10.000 caractere

**1.2. Viziunea, misiunea și scopul afacerii**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *Se identifică și se argumentează viziunea antreprenorului asupra propriei afaceri.* * *Misiunea afacerii:*   + *Ce este important pentru afacere?*   + *Cui sunt destinate produsele?*   + *Este un sector în dezvoltare?*   + *Ce factori vor contribui la succesul afacerii?* * *Scopul reprezintă destinația - unde se dorește să ajungă afacerea.* |

|  |
| --- |
|  |

Max 10.000 caractere

**1.3. Obiectivele afacerii - indicatori și rezultate scontate**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *Definirea obiectivelor astfel încât să se respecte principiul SMART* * *Descrierea argumentată a legăturii dintre strategia de afaceri și obiectivele asumate* * *Menționarea rezultatelor scontate – inclusiv cuantificabile prin indicatori.* |

|  |
| --- |
|  |

Max 10.000 caractere

**2. Descrierea Afacerii**

**2.1. Descrierea activităților din planul de afaceri**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***  *Descrierea activităților prin intermediul cărora se implementează planul de afaceri, inclusiv autorizațiile, certificatele, licențele sau alte tipuri de documente necesare înființării viitoarei firme* |

|  |
| --- |
|  |

Max 10.000 caractere

**2.2. Avantajele competitive ale afacerii propuse; Bariere de intrare pe piața țintă**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *Prezentarea avantajelor competitive.* * *Analiză pe baza modelului lui PORTER (nivelul de concurență în domeniul de activitate ales, principalele bariere de intrare pe piață, raportul de forțe cu furnizorii/cu distribuitorii, existența produselor de substituție).* |

|  |
| --- |
|  |

Max 10.000 caractere

**2.3. Analiza SWOT a afacerii**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *Se va realiza o sinteză a aspectelor identificate într-o matrice SWOT (puncte forte, puncte slabe, oportunități și amenințări) pentru a avea o viziune clară asupra condiționărilor care definesc contextul afacerii propuse.* * *Analiza SWOT trebuie realizată astfel încât să permită elaborarea unei strategii de valorificare a punctelor forte, identificate la nivel intern, și a oportunităților identificate la nivel extern* |

|  |
| --- |
|  |

Max 10.000 caractere

**2.4. Șansele de succes ale afacerii**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *Explicarea motivelor pentru care credeți că afacerea va fi una de succes, pe baza punctelor forte ale afacerii ​si a oportunităților identificate pe piața țintă.* |

|  |
| --- |
|  |

Max 10.000 caractere

**3. Descrierea produselor/serviciilor oferite**

**3.1. Relația dintre produse/servicii oferite și nevoi**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *Argumentarea corelației dintre nevoile clienților și oferta de bunuri/servicii (relevanța produselor/serviciilor oferite din perspectiva nevoilor identificate la nivelul pieței țintă)* |

|  |
| --- |
|  |

Max 10.000 caractere

**3.2. Caracteristicile produselor / serviciilor oferite**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *Prezentarea produselor /serviciilor pe care firma le va realiza și a elementelor de diferențiere în raport cu concurența* * *Descrierea furnizorilor firmei, criteriile pe care le veți utiliza în selectarea lor la nivel: local/regional/național sau internațional.* |

|  |
| --- |
|  |

Max 10.000 caractere

**4. Analiza pieței**

**4.1. Piața țintă**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *Se va face o descriere a pieței vizate prin valorificarea studiilor, analizelor de piață existente din diverse surse de informare.* * *Cum este segmentată piața - profilul clienților - se vor descrie clienții potențiali în funcție de vârstă, gen și nivelul veniturilor respective tipul de companii in funcție de cifra de afaceri, locația geografică sau alte elemente care pot descrie un profil față de care produsul propus are adresabilitate (prezentarea de informații din reviste comerciale, informații obținute de la asociații profesionale, surse guvernamentale etc.).* * *Dinamica pieței țintă - ritmul de creștere.* |

|  |
| --- |
|  |

Max 10.000 caractere

**4.2. Analiza concurenților direcți**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *Descrierea competitorilor direcți – companiile care au aceeași soluție*   *pentru a acoperi nevoile consumatorilor.*   * *Descrierea punctelor tari și slabe ale produselor/ serviciilor oferite de competitori.* * *Cota de piață deținută de fiecare competitor și strategia de piață a acestora*   *(elementele cheie ale succesului lor)* |

|  |
| --- |
|  |

Max 10.000 caractere

**5. Planul de management**

**5.1. Localizarea afacerii**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *Prezentarea amplasării firmei/punctelor de lucru și facilități, avantaje conferite de amplasare.*   *Firmele nou înființate vor trebui să aibă sediul social și, după caz, punctul/ punctele de lucru în mediul urban sau rural, în regiunea Sud-Est în care se implementează proiectul.* |

|  |
| --- |
|  |

Max 10.000 caractere

**5.2. Echipa de management și echipa de execuție**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *Prezentarea echipei de management și a echipei de execuție (experiență, responsabilități, limite de competență, funcție).* * *În această secțiune se arată cum va contribui fiecare membru al echipei la succesul proiectului.* |

|  |
| --- |
|  |

Max 10.000 caractere

**5.3. Organigrama firmei**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *Prezentați organigrama firmei* |

**5.4. Resurse umane – recrutare și selecție**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *Definirea postului, a cerințelor postului, identificarea și atragerea celor interesați (recrutare internă sau externă).* * *Prezentarea proceselor prin care se aleg persoanele care întrunesc cunoștințele, deprinderile și aptitudinile necesare ocupării posturilor. Ce prezintă candidații( CV, etc.).* |

|  |
| --- |
|  |

Max 10.000 caractere

**5.5. Resurse umane – motivare și evaluare**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare****.*   * *Prezentarea unor tehnici și strategii de motivare a personalului (aplicarea periodică a unor chestionare, discuții, organizarea unor întâlniri, etc.)* |

|  |
| --- |
|  |

Max 10.000 caractere

**5.6. Graficul Gantt – etapizarea principalelor activități ale afacerii**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | Activitatea | Anul | | | | | | | | | | | | Anul | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 1 |  | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 6 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | .. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**5.7. Prezentarea achizițiilor necesare implementării afacerii**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *Prezentarea achizițiilor (echipamente, servicii, licențe etc.) necesare implementării afacerii* |

|  |
| --- |
|  |

Max 10.000 caractere

**6. Planul de marketing**

**6.1. Strategia de marketing**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *Prezentarea strategiei de marketing**(obiective, campanii de marketing online și/sau offline, ținte vizate).* |

|  |
| --- |
|  |

Max 10.000 caractere

**6.2. Mixul de marketing**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *Prezentarea (descrierea conținutului politicii de produs, preț, distribuție și promovare).* * *Politica de produs - se va realiza o descriere cât mai detaliată a produsul/produselor oferite: descriere tehnică, ambalaj și alte caracteristici specifice. Corelarea ofertei de produse a firmei cu nevoile clienților.* * *Politica de preț - se va descrie modul în care se stabilesc prețurile (pe baza costurilor si asigurării marjei de profit, pe baza analizei concurenței etc.)* * *Politica de distribuție - se va descrie ansamblul activităților care au loc în timpul în care produsul va ajunge la consumatorul final, modul în care se va derula procesul de vânzare al produselor, canalele de distribuție, sistemul de livrare, rețeaua de distribuție etc.* * *Politica de promovare - se va descrie modul în care se va promova firma/produsele acesteia, care sunt mijloacele de publicitate și promovare* |

|  |
| --- |
|  |

Max 10.000 caractere

**7. Planul financiar**

**7.1. Bugetul investiției pentru care se solicită finanțarea**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *Se va prezenta bugetul investiției de lansare pentru care se solicită finanțarea nerambursabilă prin ajutor de minimis. Veți introduce toate tipurile de cheltuieli care vor face obiectul subvenției – cheltuieli necesare investiției și funcționării afacerii, conform categoriilor de cheltuieli eligibile.* * *Inserați atâtea linii cât aveți nevoie. La categoriile de cheltuieli unde TVA nu se aplică, nu veți completa nimic.* * *Tabelul va centraliza datele din* ***anexa 1 – Macheta financiară - Buget investiție*** * *Se vor detalia și se vor explica cheltuielile cuprinse în bugetul investiției.* |

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

## **7.2. Previziunea veniturilor**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *În această secțiune se va estima volumul vânzărilor pe fiecare produs/serviciu realizat pentru primii 3 ani de funcționare.* * *Se vor prezenta și ipotezele pe baza cărora v-ați construit previziunile financiare, astfel încât să explicați 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.* * *Tabelul va centraliza datele din* ***anexa 1 – Macheta financiară-Previziunea veniturilor*** |

| **Anul** | **Produsul/Serviciul** | **Valoarea**  **(fără TVA)** | **Total venituri** |
| --- | --- | --- | --- |
| *0* | *1* | *4* | *5* |
| **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 |  |

## **7.3. Previziunea cheltuielilor**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *În această secțiune se va estima volumul cheltuielilor efectuate pentru primii 3 ani de funcționare.* * *Se vor prezenta și ipotezele pe baza cărora v-ați construit previziunile financiare, astfel încât să explicați din ce se compun cheltuielile de funcționare și cum evoluează valorile estimate ale acestora, daca au caracter fix sau dacă depind de volumul producției sau vânzărilor.* * *Tabelul va centraliza datele din* ***anexa 1 – Macheta financiară-Previziunea cheltuielilor*** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nr. Crt.** | **An**  **Categorie de cheltuieli** | **An 1** | **An 2** | **An 3** |
| 1 | Cheltuieli cu materiile prime/mărfuri și materialele consumabile aferente desfășurării activității de exploatare |  |  |  |
| 2 | Salarii (inclusiv viramente angajat și angajator)\* |  |  |  |
| 3 | Chirii |  |  |  |
| 4 | Utilități (energie electrică, apă, canalizare, energie termică etc) |  |  |  |
| 5 | Costuri funcționare birou |  |  |  |
| 6 | Cheltuieli promovare (marketing) |  |  |  |
| 7 | Cheltuieli reparații /întreținere |  |  |  |
| 8 | Asigurări |  |  |  |
| 9 | Impozite, taxe și vărsăminte asimilate, Impozitul pe venitul microîntreprinderii |  |  |  |
| 10 | Cheltuieli poștale și taxe de telecomunicații |  |  |  |
| 12 | Cheltuieli privind deplasările la târguri și taxe de participare |  |  |  |
| 13 | Cheltuieli taxe notariale și traduceri |  |  |  |
| 14 | Alte cheltuieli de exploatare |  |  |  |
| 15 | Cheltuieli cu amortizările\*\* |  |  |  |
|  | **Cheltuieli pentru exploatare - total** |  |  |  |

Proiectul AntRES 2.0 impune plafoane cheltuielilor din subvenția de minimis, astfel :

* Cheltuieli cu materiile prime - maximum 20% din bugetul de minimis
* Cheltuieli cu amenajări de spații – maximum 10% din bugetul de minimis
* Cheltuieli cu chiria spațiului aferent punctelor de lucru ale firmei - maximum 100 lei/mp/lună (inclusiv TVA).

## **7.4. Cash flow previzionat**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *În această secțiune se vor completa totalitatea încasărilor din perioada previzionată avută în vedere și totalitatea plăților din aceeași perioadă.* * *Țineți cont de termenele de încasare și de plată cu care veți lucra, astfel încât să puteți previziona încasările și plățile pornind de la previziunile de venituri și cheltuieli. Țineți cont și de faptul că nu toate cheltuielile sunt lunare. De exemplu asigurările le poți plăti trimestrial, semestrial sau anual, la fel și taxele și impozitele se pot plăti trimestrial, iar alte cheltuieli sunt ocazionale (de exemplu reparații).* * *Tabelul preia datele din* ***anexa 1 – Macheta financiară-Previziunea Cash flow*** |

|  |  | **Total ANUL I** | **Total ANUL II** | **Total ANUL III** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **I** | **Sold inițial disponibil (casă și 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** | **Plata de lichidități (cheltuieli de funcționare)** |  |  |  |
| 1 | Salarii personal (cheltuieli salariale, onorarii, contribuții sociale aferente acestora) |  |  |  |
| 2 | Cheltuieli de deplasare / transport |  |  |  |
| 3 | Achiziții de servicii specializate |  |  |  |
| 4 | Achiziții de materii prime, auxiliare, materiale consumabile aferente activității desfășurate |  |  |  |
| 5 | Achiziția de stocuri de mărfuri |  |  |  |
| 6 | Chirii: sedii (inclusiv depozite), spații pentru desfășurarea diverselor activități ale organizației, echipamente, vehicule, diverse bunuri |  |  |  |
| 7 | Leasing fără achiziție (leasing operațional) |  |  |  |
| 8 | Energie, alte utilități |  |  |  |
| 9 | Administrare clădiri, întreținere și reparații echipamente |  |  |  |
| 10 | Servicii financiare și juridice (notariale) |  |  |  |
| 11 | Conectare la rețele informatice |  |  |  |
| 12 | Informare și publicitate aferente funcționării (promovare) |  |  |  |
| 13 | Întreținere, actualizare și dezvoltare de aplicații informatice |  |  |  |
| 14 | Alte cheltuieli aferente funcționării |  |  |  |
| **C** | **Cheltuieli pentru investiții** |  |  |  |
| 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** | **Plăți/încasări pentru impozite și taxe**  **(1-2+3+4)** |  |  |  |
| 1 | Plăți TVA | **0** | **0** | **0** |
| 2 | Rambursări TVA | 0 | 0 | 0 |
| **3** | Impozit pe venit microîntreprindere (eventual impozit pe profit) |  |  |  |
| **4.** | Plăți de impozite și taxe locale |  |  |  |
| **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)** |  |  |  |

## **7.5. Indicatori financiari**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *Urmărirea indicatorilor financiari cheie și reacția rapidă la tendințele noi care apar în business sunt esențiale. În această secțiune, în funcție de specificul activității dvs, veți calcula și veți analiza diferiți indicatori de evaluare a performanțelor afacerii, precum: rentabilitatea investiției, rentabilitatea vânzărilor, rata rentabilității economice, randamentul activelor, randamentul capitalurilor proprii, etc.* * *În măsura posibilităților puteți efectua analize comparative cu valorile de ramură* * *Lista indicatorilor de mai jos nu este limitativă. Puteți alege și alți indicatori relevanți pentru afacerea dvs.* |

| **Indicator** | **Formula de calcul** |
| --- | --- |
| Rezultatul exploatării | Venituri expl – Ch exploatare |
| Profitul înainte de dobânzi, impozit, depreciere și amortizare (EBITDA - earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) | EBITDA = Venituri din exploatare – Cheltuieli de exploatare + ch cu amortizări și deprecieri |
| Marja profit brut |  |

**8. Caracteristici suplimentare ale afacerii (privind temele secundare FSE sau condiționalități INNOTECH)**

**8.1. Dezvoltare durabilă**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *În această secțiune, în funcție de specificul activității dvs, prezentați dacă și cum vă adaptați activitatea sau ce măsuri luați în scopul susținerii dezvoltării durabile.* * *Precizați cum contribuie proiectul la promovarea sprijinirii tranziției către o economie cu emisii scăzute de CO2 și eficiența utilizării resurselor* |

|  |
| --- |
|  |

**8.2. Egalitate de șanse**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *În această secțiune, în funcție de specificul activității, prezentați dacă și cum combateți discriminarea pe criterii de origine rasială sau etnică, religie sau credință, handicap, vârstă sau orientare sexuală și a dificultăților de acces de orice tip.* |

|  |
| --- |
|  |

**8.3. Inovare socială**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *În această secțiune, în funcție de specificul activității, prezentați măsuri care promovează concret inovarea socială.* * *Conform Comisiei Europene, „inovarea socială se referă la inovări care au un caracter social atât din punctul de vedere al scopurilor urmărite, cât și al mijloacelor folosite, care răspund unor nevoi sociale și, în același timp creează noi relații sau colaborări sociale, fiind benefice pentru societate și stimulând capacitatea de a acționa a societății.” Ex. inovații adresate unei categorii sociale care împărtășesc o problemă comună, cum ar fi persoanele cu dizabilități.* |

|  |
| --- |
|  |

**8.4. Tehnologia informației**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *În această secțiune, în funcție de specificul activității, menționați dacă propuneți măsuri ce promovează concret utilizarea și calitatea TIC prin implementarea unor soluții TIC în procesul de producție/furnizare de bunuri, prestare de servicii și/sau execuție de lucrări. Descrieți aceste măsuri pe scurt.* |

|  |
| --- |
|  |

**8.5. Cercetare, inovare**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *În această secțiune, în funcție de specificul activității, menționați dacă propuneți măsuri ce promovează concret consolidarea cercetării, a dezvoltării tehnologice și/sau a inovării, prin derularea de activități corespunzătoare*. |

|  |
| --- |
|  |

**8.6. Tipurile de norme orare aferente locurilor de muncă create**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *În această secțiune, vă rugăm să menționați ce tipuri de locuri de muncă se vor crea în noua firmă, din punct de vedere al normei orare: cu normă întreagă (8 ore/zi) și/sau cu normă parțială (4 ore/zi)*. Vă rugăm să specificați numărul de locuri de muncă de diverse categorii, din perspectiva normei orare. |

|  |
| --- |
|  |

**8.7. Angajare studenți**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *În această secțiune menționați dacă vă propuneți să agajați studenți* *pe locurile de muncă create.* |

|  |
| --- |
|  |

**8.8. Continuitate perioadă de sustenabilitate**

|  |
| --- |
| ***Instrucțiuni de completare***   * *În această secțiune, menționați dacă vă angajați să vă continuați activitatea* *pentru o perioadă suplimentară de 9 luni de la finalizarea implementarii proiectului (peste cele 6 luni de sustenabilitate a afacerii)* |

|  |
| --- |
|  |

**Notă finală: În redactarea conținutului planului de afaceri vă rugăm să prezentați doar informații în caseta aferentă fiecărui punct din structură, eliminând caseta cu instrucțiunile de completare corespunzătoare.**

**Anexa 5**

**Macheta financiară a Planului de afaceri (document excel)**