

DIRECȚIA GENERALĂ PESCUIT – AUTORITATE DE MANAGEMENT PENTRU POPAM
Anexa nr.9

PLAN DE AFACERI

A. DATE GENERALE PRIVIND SOLICITANTUL

1. Denumire, obiect de activitate și forma juridică
2. Structura capitalului social și evoluția acestuia de la înființare
3. Administratori
4. Locul de desfășurare a activității și a investiției
5. Litigii în desfășurare (daca e cazul)

B. DESCRIEREA ACTIVITĂȚII CURENTE A SOLICITANTULUI

1. Istoricul activității
2. Principalele mijloace fixe din patrimoniul actual (inclusiv terenuri)

Denumire mijloc fix	Data achiziției	Valoare neta la data întocmirii ultimului bilanț -RON-	Bucăți
1.CLADIRI TOTAL			
1.1 detaliați			
1.n detaliați			
2.UTILAJE TOTAL			
2.1 detaliați			
2.n detaliați			
3. PESTE			
TOTAL ^^^^^^^			

TERENURI

Nr. crt	Amplasare Judet/Localitate	Suprafata totala (mp) / Categoria de folosinta	Valoarea contabila - RON-	Regim juridic

3. Producția obținută în ultimii doi ani de activitate (cu detalieri pe tipuri de produse)

4. Performanța financiară pe ultimii trei ani de activitate (în LEI)

Indicatori	An n-3	An n-2	An n-1
1. Active fixe nete			
2. Active totale			
3. Capitaluri proprii			
4. Datorii pe o perioadă mai mare de 1 an			
5. Cifra de afaceri			
6. Rezultat operational			
7. Profit net			
8. Rentabilitatea comercială (7/2*100)			
9. Rata îndatorării la termen (3/2*100)			

DIRECȚIA GENERALĂ PESCUIT – AUTORITATE DE MANAGEMENT PENTRU POPAM

C. ANALIZA DE PIATA

1. Caracteristici generale ale pietei produselor
2. Analiza concurenței
3. Politica de produs si fluxul tehnologic (daca e cazul)
4. Politica de aprovizionare. Principalii furnizori de materii prime (conform tabelului de mai jos)

POTENȚIALII FURNIZORI AI SOLICITANTULUI

Denumire furnizor de materii prime/materiale auxiliare/produse/servicii	Adresa	Produs furnizat si cantitate aproximativa	Valoare aproximativa - LEI-	% din total achiziții

5. Politica de pret
6. Politica de distributie. Principalii clienti (conform tabelului de mai jos)

POTENȚIALII CLIENTI AI SOLICITANTULUI			
Nr.crt	Client (Denumire si adresa)	Valoare -LEI -	% din vanzari
1			
2			
n			

D. PREZENTAREA PROIECTULUI

1. Obiectivele proiectului
2. Necesitatea si oportunitatea proiectului
3. Prezentarea succinta a obiectivelor investitionale conform tabelului urmator (structura se poate modifica in funcție de specificul proiectului)

Denumire Obiectiv Investitional	Nr. Bucăți	Valoare de Achiziție – LEI FARA TVA-
1. Proiectare, Consultanta, Asistenta Tehnica, Avize, Acorduri etc.		
1.1 Proiectare		
1.2 Consultanta		
1.3 Asistenta tehnica		
1.4 Avize, acorduri, autorizatii etc.		
2. Constructii		
2.1 detaliati		
2.n detaliati		
3. UTILAJE TOTAL*		
3.1 detaliati		
3.n detaliati		
4. Altele (detaliati)		
	-	

1. * Descrierea achizițiilor realizate prin proiect, respectiv denumirea, numărul, valoarea și caracteristicile tehnice și funcționale ale utilajelor/ echipamentelor tehnologice/ echipamentelor de transport/dotărilor ce urmează a fi achiziționate prin proiect.

DIRECȚIA GENERALĂ PESCUIT – AUTORITATE DE MANAGEMENT PENTRU POPAM

Caracteristici tehnice si functionale ale utilajelor /echipamentelor tehnologice /echipamentelor de transport/ dotarilor ce urmeaza a fi achizitionate prin proiect si prezentarea tehnica a constructiilor in care urmeaza a fi amplasate utilajele/dotarile (inclusiv utilitati). Se vor preciza de asemenea denumirea, numarul si valoarea utilajelor/ echipamentelor tehnologice/echipamentelor de transport/ dotarilor care vor fi achizitionate, cu fundamentarea necesitatii acestora din punct de vedere tehnic si economic. Numarul de utilaje, masini, echipamente, etc. se va corela dupa caz (tipul de proiect) cu suprafata, tipul de activitati, frecventa lucrarilor, productivitate, etc (utilizati formatul tabelar prezentat mai jos).

Nr.crt	Denumire/Tip utilaj/echipament	Numar bucati	Valoare fara TVA -Lei-	TVA -Lei-	Total cu TVA -Lei-

Atentie! Nu se va mentiona marca, denumirea producatorului, firma etc.

4. Planul financiar si graficul de implementare a proiectului
5. Impactul proiectului asupra dezvoltarii zonei si a mediului de afaceri

E. POLITICA DE PERSONAL

1. Organigrama actuala
2. Managementul proiectului
3. Total personal existent
din care personal de executie
4. Estimări privind forța de muncă ocupată prin realizarea investiției
5. Locuri de muncă nou-create

F. PROIECȚII FINANCIARE SI INDICATORI FINANCIARI

1. Prognoza veniturilor
2. Prognoza cheltuielilor
3. Proiectia contului de profit si pierdere
4. Bilantul si contul de profit si pierderi
5. Flux de numerar - previziuni
6. Indicatori financiari

Obs.: 1. Datele pentru acest capitol sunt corelate cu sectiunea economica a cererii de finantare.

3. Se vor prezenta ipotezele care au stat la baza intocmirii planului de afaceri.

G. CONCLUZII