**[titlul proiectului]**

**PLAN DE AFACERI**

**Cuprins**

1. Firma

2. Investiția (inclusiv Plan de cheltuieli)

3. Analiza și previziunea financiară

4. Respectarea principiului DNSH

5. Anexe (inclusiv oferte de preț și ***proiect IT***)

**1. Firma**

A. Precizați următoarele informații de identificare a firmei:

* Denumirea firmei;
* Forma de organizare;
* Cod de identificare fiscala/ Cod Unic de Inregistrare
* Adresa sediului social (principal și secundar), sucursale, filiale (unde este cazul);
* Număr de înmatriculare la Oficiul Registrului Comerțului
* Numele complet al reprezentantului legal/ administratorilor și asociaților, cote de participare deținute
* Activități autorizate conform art. 15 din legea 359/2004

B. Descrieți:

* Istoricul firmei - Descrieți succint dezvoltarea și evoluția activității/ produselor/ serviciilor precum și evoluția principalilor indicatori de performanță din ultimii 3 ani: cifră de afaceri/total venituri, rezultat al exercițiului, capitalul propriu al acționarilor și numărul de angajați (personalul).
* Activitatea curentă/ activitățile curente, dotări actuale (active corporale și necorporale, spații de producție, prestare servicii).
* Resursele umane implicate în activitatea firmei - descrieți succint calificările, expertiza personalului angajat în activitatea firmei, pe principalele activități desfășurate.
* Viziunea, misiunea, strategia și obiectivele pe termen scurt, mediu și lung, inclusiv Analiza SWOT.

2. **Investiția**

* Justificați necesitatea realizării investiției, descrieți modul în care investiția contribuie la îndeplinirea criteriilor DESI.
* Plan cheltuieli ce fac obiectul investiției propuse în cererea de finanțare, cu încadrarea acestora pe liniile bugetare aferente și în categoria de cheltuieli eligibile, respectiv neeligibile:

***Plan cheltuieli***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Categorie cheltuială | Descriere cheltuială | Număr  bucăți | Preț unitar  fără T.V.A.  (RON) | Procent  T.V.A.  (%) | Valoare fără T.V.A.  (RON) | Valoare T.V.A.  (RON) | Valoare eligibilă  (RON) | Justificare cheltuială | Îndeplinire criteriu DESI |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

*ATENȚIE: Modelul de plan cheltuieli cuprins în cadrul documentului este orientativ. Astfel, solicitantul va adapta liniile bugetare în funcție de specificul proiectului propus.*

**3. 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

3. Întreprindere in dificulta

4. Indicatori

*Datele solicitate mai jos vor fi introduse în macheta standard în format foaie de lucru (worksheet Excel) atașată la modelul planului de afaceri. Toate valorile se introduc în lei.*

**

**4. Respectarea principiului DNSH**

*Riscuri potențiale în implementarea proiectului care pot decurge pentru mediu și care sunt metodele de abordare a acestora. Această secțiune trebuie să identifice riscurile și ipotezele/scenariile. De asemenea, trebuie să indice riscurile și analiza riscurilor, consecințele riscurilor și probabilitatea apariției acestora, precum și identificarea măsurilor corective pentru a aborda riscurile și impactul acestora asupra proiectului.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Risc identificat | Cuantificarea riscului | Răspuns la risc | Monitorizare de risc si răspuns/gestionare |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

ATENȚIE!

Criteriile de intensitate digitală, conform Indicelui economiei și societății digitale (DESI) sunt:

1. întreprinderi în care mai mult de 50% dintre persoanele angajate au folosit computere cu acces la internet în scopuri de afaceri;
2. utilizarea unui pachet software ERP pentru a partaja informații între diferite zone funcționale comerciale;
3. viteza maximă de download contractată a celei mai rapide conexiuni de internet la linie fixă este de cel puțin 30 Mb/s;
4. întreprinderi în care vânzările on-line au reprezentat mai mult de 1% din cifra de afaceri totală și vânzările web către consumatori privați (B2C) mai mult de 10% din vânzările web;
5. utilizarea IoT;
6. utilizarea de rețele sociale (întreprinderile care folosesc rețelele sunt considerate cele care au un profil de utilizator, un cont sau o licență de utilizator în funcție de cerințele și tipul de social media; întreprinderile care plătesc exclusiv pentru postarea de reclame (anunțuri banner) fie direct către proprietarul rețelei sociale (de exemplu, Facebook, Twitter etc.), fie indirect prin intermediul întreprinderilor care oferă servicii online pentru postarea automată a mesajelor publicitare pe rețelele sociale (de exemplu, SoKule etc.) sunt excluse pentru acest criteriu);
7. utilizarea CRM;
8. cumpărarea de servicii cloud computing sofisticate sau intermediare (este un model care permite oricând, convenabil și/sau la cerere acces prin rețea la un grup partajat de resurse de calcul configurabile - de ex. rețele, servere, stocare, aplicații și servicii - care pot fi rapid furnizate și lansate cu un efort minim de management sau cu o interacțiune minimă de la un furnizor de servicii. Există trei modele de servicii de servicii de cloud computing: Software ca serviciu (SaaS), Platformă ca serviciu (PaaS) și Infrastructură ca un serviciu (IaaS));
9. utilizarea tehnologiei de AI;
10. cumpărarea de servicii de cloud computing utilizate pe internet;
11. vânzări prin comerț electronic de cel puțin 1% din total vânzări (în vânzările de bunuri sau servicii prin comerț electronic, comanda este plasată prin site- uri web, aplicații sau mesaje de tip EDI prin metode special concepute pentru a primi comenzi. Plata se poate face online sau offline. Comerțul electronic nu include comenzile scrise prin e-mail);
12. utilizarea a două sau mai multe rețele sociale.