**Programul Operaţional Regional 2021-2027**

**Obiectiv de politică: OP 1 - “O Europă mai competitivă și mai inteligentă”**

**Prioritatea: P1 - O regiune competitivă prin inovare, digitalizare și întreprinderi dinamice**

**Obiectiv Specific: OS a (iii) Intensificarea creșterii durabile și a competitivității IMM-urilor și crearea de locuri de muncă în cadrul IMM-urilor, inclusiv prin investiții productive**

**[titlul proiectului]**

**PLAN DE AFACERI**

Cuprins

[1. Societatea 2](#_Toc452030322)

[2. Investiția 2](#_Toc452030323)

[3. Produsul /serviciul 4](#_Toc452030324)

[4. Strategia de marketing 4](#_Toc452030325)

[5. Analiza și previziunea financiară 7](#_Toc452030326)

[6. Anexe 14](#_Toc452030327)

# Societatea

Se vor completa informațiile de identificare a societății:

* Denumirea societății;
* Forma de organizare;
* Cod de identificare fiscală;
* Adresa sediului social, puncte de lucru, 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 nr. 359/2004

Se vor completa date pentru descrierea societății:

* Istoricul firmei - Descrieți succint dezvoltarea și evoluția activității/ produselor/ serviciilor precum și evoluția principalilor indicatori de performanță din ultimii 2 ani: cifră de afaceri/total venituri, rezultat al exercițiului, capitalul propriu al acționarilor și numărul de angajați (personalul), indicatorii de solvabilitate și de rentabilitate (se vor corela datele cu cele din situațiile financiare).
* 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.
* Experiența anterioară în derularea proiectelor cu finanțare publică
* Experiența anterioară în derularea proiectelor cu finanțare proprie. Se va prezenta o lista detaliată cu activele corporale și necorporale achizitionate in ultimii 3 ani din surse proprii (capitalurile proprii ale companiei), data achiziției și valoarea de achiziție.
* Viziunea, misiunea, strategia și obiectivele pe termen scurt, mediu și lung

# Investiția

* Identificați domeniul de activitate în care se realizează investiția propusă prin proiect și, dacă este cazul, descrieți experiența firmei în acest domeniu. Se va menționa codul CAEN aferent activității care face obiectul investiției.
* Justificați necesitatea realizării investiției. Descrieți modul în care investiția contribuie la dezvoltarea de noi activități și/sau îmbunătățirea celei/celor existente
* Descrieți locul de implementare și exploatare a investiției. Aspecte relevante în acest sens:
  + modul în care se realizează accesul la imobilul ce face obiectul investiției
  + clădirea/spațiul unde se vor monta/instala si utiliza utilajele și echipamentele (suprafețe, funcțiuni, act doveditor privind proprietatea sau dreptul de utilizare etc), inclusiv starea utilităților la care are acces imobilul
  + autorizații, avize și acorduri obținute/necesare pentru implementarea și exploatarea investiției
* lista lucrărilor/ bunurilor/ serviciilor ce fac obiectul investiției propuse în cererea de finanțare, cu încadrarea acestora pe liniile bugetare aferente și în categoria de cheltuieli eligibile, respectiv neeligibile:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nr. crt.** | **Denumirea lucrărilor / bunurilor/ serviciilor** | **UM** | **Cantitate** | **Preţ unitar (fără TVA)** | **Valoare**  **Totală (fără TVA)** | **Linie bugetară** | **Eligibil** | **Neeligibil** |
| **Lucrări de construcții** | | | | | | | |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL | | | |  |  |  |  |  |
| **Dotări (active corporale)** | | | | | | | |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL | | | |  |  |  |  |  |
| **Active necorporale** | | | | | | | |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL | | | |  |  |  |  |  |
| **Servicii** | | | | | | | |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL | | | |  |  |  |  |  |

*\*) se va menţiona suma inclusă pe eligibil şi suma inclusă pe neeligibil*

*\*\*) se va anexa devizul general elaborat conform HG nr. 907/2016 în cazul în care prin proiect se propun lucrări care necesită autorizarea conform prevederilor Legii nr. 50/1991 privind autorizarea executării lucrărilor de construcţii*

*\*\*\*) se vor anexa documente justificative (minim 3 oferte de preț, liste de cantități de lucrări, etc) pentru justificarea rezonabilității cheltuielilor eligibile.*

* prezentați, după caz: soluție tehnică cuprinzând descrierea, din punct de vedere tehnic, constructiv a principalelor lucrări pentru investiția propusă.
* descrieți rolul și funcțiunea fiecărui utilaj/echipament propus. Enumerați specificațiile tehnice minime
* justificați caracterul inovativ al investiției, daca este cazul, 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: plan de amplasare în zonă; plan de situaţie; planuri generale, faţade şi secţiuni caracteristice de arhitectură cotate, scheme de principiu pentru rezistenţă şi instalaţii, volumetrii, scheme ale fluxului tehnologic, plan de amplasare a utilajelor /echipamentelor în spațiul de prestare a serviciilor/ producție
* detaliați planificarea resurselor umane implicate în realizarea investiției (implementarea proiectului):
  + descrieți echipa care va gestiona proiectul: structura, rolurile, funcțiile, responsabilitățile, relațiile funcționale între membrii echipei de proiect, expertiza (se va corela cu secțiunile specifice din cererea de finantare)
* detaliați planificarea resurselor umane implicate în operarea (exploatarea) investiției:
  + identificați și justificați necesarul de personal pentru faza de operare a investiției. Fundamentați creșterea previzionată a numărului mediu de salariați (stabilit ca indicator de proiect)
  + detaliați cerințele pentru faza de operare a investiției, cu descrierea responsabilităților, compentențelor și abilităților necesare.

Puteți atașa, la planul de afaceri, fișe de post, organigrama întreprinderii etc.

* + 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
* Prezentati riscurile ce pot interveni in implementarea proiectului şi operarea investitiei, iar masurile propuse de contracarare a acestora sunt fezabile

# 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.
* Prezentați, modul în care tehnologiile noi, moderne vor fi utilizate în producerea/menținerea/dezvoltarea produsului/serviciului.
* Descrieți modul în care investiția contribuie la extinderea gamei de produse/servicii, specializarea produselor oferite, patrunderea pe o piata necunoscuta, largirea domeniului de activitate.

# 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 pieţei – nevoi şi tendinţe
* Analizați potențialul de creştere a pieţei
* Descrieți factorii economici, politici, legislativi, tehnologici, sociali care au o influență directă asupra dinamicii sectorului/ domeniului de activitate vizat
* Identificați clienţi existenţi şi potenţiali: în funcţie de piaţa de desfăşurare (intern, extern), volumul vâzărilor, 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 concurenţi, ponderea lor pe piaţă, punctele tari şi punctele slabe ale produsului/serviciului dvs. comparativ cu cel al competitorilor (direcţi şi indirecţi); 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. A se avea în vedere întreaga piață căreia se adresează noul produs/serviciu. De ex. dacă produsul sau serviciul vizează piața națională se vor analiza competitiorii la nivel național, nu doar cei locali.
* 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, fată 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 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).
* Precizați costurile estimate pentru fiecare activitate din calendarul de realizare a activităților.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nr. Crt.** | **Activitate** | **Valoare (lei)** |
| 1 | Cercetare de piață |  |
| 2 | Comunicare  Redactare comunicate de presă  Redactare materiale publicitare  Website, creare și întreținere |  |
| 3 | Organizare evenimente |  |
| … |  |  |
| Total | |  |

# Analiza și previziunea financiară

**PREAMBUL**

Capitolul de analiză și previziune financiară are scopul de a furniza informațiile necesare pentru stabilirea următoarelor aspecte:

1. **Capacitatea financiară a microîntreprinderii** la momentul depunerii cererii de finanțare;

Capacitatea financiară a microîntreprinderii este evaluată cu ajutorul a doi indicatori bilanțieri:

* Rata solvabilit*ăț*ii generale reflectă capacitatea unei întreprinderi de a face față tuturor scadențelor sale, atât pe termen scurt, cât și pe termen mediu și lung. Se calculează ca raport între activul bilanțier și datoriile totale;
* *Rata rentabilității financiare* reprezintă randamentul utilizării capitalurilor proprii, adică evidențiază capacitatea întreprinderii de a realiza profit prin folosirea capitalurilor proprii de care dispune. Se calculează ca raport între profitul net și capitalurile proprii;

1. P**erformanța financiară estimată a microîntreprinderii** ca urmare a implementării proiectului de investiție;

Performanța financiară estimată a microîntreprinderii este măsurată prin creșterea cifrei de afaceri în ultimul an de durabilitate a proiectului comparativ cu cifra de afaceri, înregistrată în anul de referință stabilit conform definiției din Ghidul Solicitantului.

1. **Impactul proiectului asupra creșterii productivității muncii în anul 3 de sustenabilitate** care face obiectul proiectului depus pentru finantare.

Creșterea productivității muncii a unei investiții presupune promovarea progresului tehnic, îmbunătățirea organizării producției și a muncii, asigurarea normării producției și a muncii, creșterea nivelului pregătirii profesionale a personalului, fiind un factor important al măsurării impactului investiției.

Progresul tehnic se realizeză prin introducerea și extinderea celor mai noi tehnologii, a mecanizării și automatizării, robotizării proceselor, etc.

Organizarea productiei asigură eficiența potențialului tehnic, material și uman și trebuie asigurat încă din faza de proiectare a noilor obiective de investiții sau cu dezvoltarea și modernizarea celor existente.

Normarea producției și a muncii trebuie să asigure utilizarea integrală a capacităților de producție la parametrii tehnico-economici stabiliți prin proiectele de execuție și tehnologice pentru toate mașinile, utilajele și instalațiile din dotare, folosirea eficientă a forței de muncă.

Perfectionarea pregatirii profesionale a personalului presupune creșterea continuă a pregătirii profesionale a personalului care se realizează în strânsă concordanță cu cerințele progresului tehnic, cu gradul ridicat de tehnicitate a mașinilor, utilajelor și al produselor.

1. **Sustenabilitatea financiară estimată a microîntreprinderii** ca urmare a implementării proiectului de investiție.

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

Analiza și previziunea financiară în accepțiunea Ghidului Solicitantului reprezintă:

* Capitolul 5 din Planul de afaceri care ar trebui să furnizeze informații clare, complete și fundamentate cu privire la ipotezele de calcul și proiecțiile financiare;
* Macheta financiară completată conform modelului prevăzut în fișierul Excel ”Anexa 1.3.a\_Macheta financiara\_Ghid 131.A”, anexat la Ghidul Solicitantului.

Ipotezele de calcul cu privire la proiecțiile financiare, detaliate în acest capitol, trebuie să susțină valorile prevăzute în Macheta financiară. Valorile cu privire la elementele de venituri și cheltuieli, prevăzute la acest capitol, trebuie corelate cu valorile prevăzute în Macheta financiară. Necorelările dintre Planul de afaceri și Macheta financiara conduc la depunctarea criteriului privind calitatea proiecțiilor financiare. De asemenea, în cazul identificarii unor neconcordanțe între Planul de afaceri și Macheta financiara, la evaluarea proiectului, vor prevala valorile din Macheta financiară.

**IPOTEZE DE CALCUL**

1. Orizontul de analiză

Orizontul de analiză este diferit în funcție de aspectele evaluate:

* Pentru stabilirea capacității financiare a microîntreprinderii la momentul depunerii cererii de finanțare, se va lua în calcul anul de referință stabilit conform definiției din Ghidul Solicitantului;
* Pentru stabilirea performanței financiare a microîntreprinderii, măsurată prin evoluția cifrei de afaceri, se va avea în vedere că potrivit prevederilor Ghidului Solicitantului 131A, termenul de realizare a indicatorului ”Creșterea cifrei de afaceri” este sfârșitul perioadei de durabilitate a proiectului și se calculează ținând cont de cifra de afaceri din ultimele 12 luni ale perioadei de durabilitate față de anul de referință;
* Pentru calculul rentabilității financiare a investiției, se va avea în vedere faptul că recomandările pentru elaborarea analizei cost beneficiu, pentru perioada 2021-2027, propun utilizarea ca perioadă de referință durata de viață economică a proiectului, care poate fi stabilită pe baza perioadei de amortizare a activelor pentru care se solicită finanțare. Prin urmare, în vederea calculării indicatorilor financiari ai investitiei, se va utiliza o perioadă de referință egală cu durata medie de amortizare a activelor care fac obiectul proiectului de investiție;
* Pentru calculul sustenabilității financiare a microîntreprinderii ca urmare a implementării proiectului de investiție, se va utiliza un orizont de analiză egal cu cel avut în vedere la calculul rentabilității financiare a investiției.

1. Valoarea reziduală

Având în vedere cerința de a utiliza un orizont de analiză egal cu durata medie de viață economică a activelor care fac obiectul proiectului de investiție, la calculul rentabilității financiare a investiției se va avea în vedere o valoare reziduală nulă.

1. Rata de actualizare financiară

Recomandările pentru elaborarea analizei cost beneficiu, pentru perioada 2021-2027, precizează ca statele membre își pot calcula în mod individual o rată de actualizare financiară. În lipsa unei rate de actualizare financiară calculată la nivel național, se va utiliza o rată de actualizare financiară de 5,4%, aferenta ratei de baza calculată în luna iunie 2022, în conformitate cu Comunicarea Comisiei privind revizuirea metodei de stabilire a ratelor de referință și de scont (2008/C 14/02), la care s-a adaugat 100 de puncte de baza (basis points).

1. Prețuri

Proiecțiile financiare se vor realiza în lei, în prețuri exprimate în termeni reali (fără influența inflației).

1. Ipoteze privind evoluția veniturilor operaționale

* Pentru calculul rentabilității financiare a investiției vor fi luate în calcul doar veniturile operaționale cu caracter monetar (de exemplu, veniturile din subventii pentru investitii nu vor fi incluse in aceasta categorie) care sunt generate de implementarea investiției. Astfel, în cazul unei activități noi, vor fi avute în vedere doar veniturile generate de operarea acestei activități, în timp ce pentru investițiile realizate în dezvoltarea activitatii desfasurate la data depunerii cererii de finantare se va lua în calcul doar efectul incremental (surplusul) generat de implementarea proiectului;
* Veniturile se vor cuantifica pe baza cantităților de produse/servicii/mărfuri comercializate și a prețurilor unitare aferente, considerându-se încasarea integrală în decurs de 30 de zile de la înregistrarea lor, astfel că se poate asuma că veniturile sunt egale cu încasările;
* Veniturile operaționale se vor fundamenta pe baza unor ipoteze detaliate, fundamentate pe bază de surse verificabile și/sau raționamente logice, prin corelare cu informațiile referitoare la aspectele tehnice ale investiției (de exemplu: capacitatea maximă a infrastructurii create prin proiect) și aspectele de cerere fundamentate în capitolul de analiză a pieței (de exemplu: evoluția gradului de utilizare a capacității maxime corelată cu evoluția cererii efective estimată pentru produsele/serviciile microîntreprinderii, prețurile unitare fundamentate pe baza strategiei de preț prezentata în capitolul ”Strategia de marketing”);
* Pentru estimarea cifrei de afaceri pe perioada de durabilitate și calculul sustenabilității financiare a microîntreprinderii, se vor avea în vedere și veniturile operaționale înregistrate la momentul depunerii cererii de finanțare, dacă se estimează că aceste venituri vor fi obținute și după implementarea proiectului. În vederea simplificării și evitării riscului de denaturare a indicatorului de creștere a cifrei de afaceri, se recomandă ca proiecțiile privind veniturile înregistrate la data depunerii cererii de finantare să fie estimate pe orizontul de analiză la valoarea înregistrată în anul de referință. Cu toate acestea, se pot accepta modificări în sensul creșterii/scăderii valorilor din contul de profit și pierdere din anul de referință, cu o justificare detaliată a aspectelor care conduc la modificarea semnificativă a activității curente.

1. Ipoteze privind evoluția costurilor operaționale

* Pentru calculul rentabilității financiare a investiției vor fi luate în calcul doar costurile operaționale cu caracter monetar (de exemplu, cheltuieli cu amortizarea nu vor fi incluse in aceasta categorie) care sunt generate de implementarea investiției. Astfel, în cazul unei activități noi, vor fi avute în vedere doar cheltuielile generate de operarea acestei activități, în timp ce pentru investițiile realizate în activitatea curentă se va lua în calcul doar efectul incremental (surplusul) generat de implementarea proiectului. De asemenea, în proiecțiile financiare avute în vedere la calculul indicatorilor de rentabiliatte a investiției nu se vor include cheltuielile financiare, asociate rambursării unor credite bancare sau cheltuielile cu impozite și taxe;
* Costurile operaționale includ toate costurile generate de operarea și întreținerea investiției care face obiectul proiectului, inclusiv dar nu limitat la: costuri materiale, costuri cu utilitățile, costurile de personal, costuri de întreținere și reparații, alte servicii prestate de terți direct legate de desfășurarea activității;
* Se va avea în vedere delimitarea clară a economiilor de costuri estimate ca urmare a impactului preconizat al proiectului în direcția optimizării unor categorii de costuri;
* Solicitantul va identifica o structură realistă de costuri directe, specifică tipului de activitate desfășurat și va furniza informații detaliate și fundamentate cu privire la ipotezele de bază avute în vedere în dimensionarea lor cantitativă și prognoza pe întreaga perioadă de referință a proiectului.

1. Ipoteze privind evoluția costurilor cu înlocuirea activelor cu durată scurtă de viață

* Costurile de înlocuire includ costurile cu înlocuirile de echipamente cu durată de utilizare mai mică decât orizontul de analiză avut în vedere la calculul rentabilității financiare a investiției;
* Frecventa de înlocuire a activelor cu durată scurtă de viață trebuie să fie corelată cu durata de utilizare prevăzută în Catalogul privind clasificarea și duratele normale de funcționare a mijloacelor fixe aprobat prin HG nr. 2139/2004.

1. Ipoteze privind costurile de investiție

* Pentru calculul rentabilității financiare a investiției, costurile de investiție vor fi defalcate pentru fiecare an de implementare a investiției și vor reprezenta cheltuielile totale, indiferent de natura eligibilă sau nu a cheltuielilor. TVA-ul aferent investiției va fi inclus în costurile de investiție doar dacă solicitantul nu este persoană impozabilă din punct de vedere al TVA;
* În proiecția contului de profit și pierdere a microîntreprinderii, cheltuielile cu serviciile din bugetul proiectului vor fi incluse în categoria ”Cheltuielile cu serviciile prestate de terti generate de implementarea proiectului”, în timp ce pentru investiția în activele corporale (inclusiv lucrările de construcție) și activele necorporale, vor fi prevăzute costuri cu amortizarea;
* Pentru calculul sustenabilității financiare a microîntreprinderii, se va avea în vedere includerea în categoria ”Cheltuieli cu serviciile prestate de terți” din Fluxul de numerar operațional a cheltuielilor cu serviciile din bugetul proiectului, în timp ce plățile pentru investiția în activele corporale (inclusiv lucrările de construcție) și activele necorporale vor fi prevăzute distinct în Fluxul de numerar investițional.

**INSTRUCȚIUNI DE COMPLETARE A MACHETEI FINANCIARE**

Macheta financiară include 6 foi de calcul:

* Foaia de calcul ”0-Instrucțiuni”;
* Foaia de calcul "1-Inputuri" în care Solicitantul va introduce informatii și valori cu privire la situația financiară la momentul depunerii cererii de finanțare, precum și proiecțiile financiare incrementale, generate de implementarea proiectului;
* Foaia de calcul "2-Buget cerere" în care Solicitantul va introduce informații cu privire la bugetul proiectului, planul de finanțare și sursele de finanțare;
* Foaia de calcul "3-Analiza financiară" care prevede proiecția cifrei de afacere și a profitului operațional, calculul rentabilității financiare a investiției și calculul sustenabilității financiare a microîntreprinderii;
* Foaia de calcul "4-Rezumat indicatori" care prezintă într-o manieră sintetică principalele rezultate financiare care fac obiectul punctării în grila de evaluare tehnico-financiară și care preia rezultatele din celelalte foi de calcul sau asigură calculul implicit;
* Foaia de calcul "5-Întreprinderi în dificultate" care identifică pe baza datelor din anul de referință, introduse în foaia de calcul "1-Inputuri", dacă Solicitantul este întreprindere în dificultate.

Solicitantul poate înscrie și/sau modifica valori în Macheta financiară doar în celulele predefinite, evidențiate cu culoarea galbenă, alte modificări nefiind permise. Modificarea formulelor de calcul poate conduce la respingerea cererii de finanțare.

Scopul Machetei financiare este de a sprijini solicitanții în prezentarea proiecțiilor financiare din Planul de afaceri într-un format unitar și simplificat. Prin urmare, Macheta financiară este proiectată să asigure calculul implicit pentru:

* Proiecția costurilor cu înlocuirea activelor cu durată scurtă de viață pe orizontul de analiză;
* Calculul indicatorilor de rentabilitate a investiției;
* Fluxul de numerar operațional din cadrul tabelului de sustenabilitate financiară a microîntreprinderii;
* Indicatorii financiari din foaia de calcul ”4-Rezumat indicatori”;
* Verificarea încadrării microîntreprinderii în întreprindere în dificultate.

# Anexe

Se vor anexa orice alte documente considerate relevante sau care susțin anumite afirmații/justificări din planul de afaceri