**[titlul proiectului]**

**PLAN DE AFACERI**

Cuprins

[1. Firma 2](#_Toc474933624)

[2. Investiția 2](#_Toc474933625)

[3. Produsul /serviciul 5](#_Toc474933626)

[4. Strategia de marketing 6](#_Toc474933627)

[5. Analiza și previziunea financiară 7](#_Toc474933628)

[6. Anexe 13](#_Toc474933629)

# **FIRMA**

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

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), indicatorii de solvabilitate și de profitabilitate.
* 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 sau implementării unor proiecte de CDI.
* Viziunea, misiunea, strategia și obiectivele pe termen scurt, mediu și lung.
* Descrieți modalitatea în care prezentul transfer tehnologic se integrează în strategia pe termen lung a întreprinderii.
* Descrieti locul de implementare a proiectului:

- 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

# **OPORTUNITATEA DE AFACERI - TRANSFERUL TEHNOLOGIC VIZAT**

* Descrieti ce oportunitate de afaceri/probleme se urmăresc a fi rezolvate prin implementarea transferului tehnologic definit în conformitate cu prevderile ghidului specific.
* Explicați problema sau nevoia satisfăcută. Enumerați și cuantificați beneficiile pentru solivitant si pentru potențialii clienți și comparați beneficiile pe care transferul tehnologic le aduce acestora comparativ cu alternativele existente, inclusiv luând în considerare prețul de vânzare.
* Idetificați grupul țintă de clienți care au respectiva problemă/nevoie.
* Identificați domeniul de activitate în care se realizează investiția propusă prin proiect, descrieți experiența firmei în acest domeniu. Se va realiza inclusiv corelarea cu strategia de specializare inteligenta.
* Justificați necesitatea realizării investiției. Obiectivul interventiei este implementarea transferului tehnologic, facilitarea valorificării comerciale și industriale a inovațiilor de către companii, **prin apelarea la serviciile entităților de transfer tehnologic si inovare sau a altor entitati de cercetare.**
* Prezentaţi organizaţia de cercetare (entitatea din infrastructura de inovare şi transfer tehnologic, respectiv cu care societatea va colabora în vederea realizării proiectului.
* Descrieti in detaliu rezultatul de cercetare sau tehnologia care urmeaza sa fie dezvoltat/a sau adaptat/a la nevoile firmei, pregatirea pentru fabricatie. Interventiile vor include procese de cercetare, dezvoltare si transfer tehnologic, cu accent pe economia cu emisii reduse de dioxid de carbon, pe reziliență și pe adaptarea la schimbările climatice, cărora li se va acorda prioritate.
* Descrieti in ce măsură transferul propus este mai competitiv decât concurența sau semnificativ diferit față de soluțiile alternative existente pe piață
* Descrieti gradul de noutate al produsului/procesului/serviciului rezultat în comparaţie cu produsele/procesele/serviciile existente pe piaţă la momentul propunerii și efectul stimulativ asupra activităţilor intreprinderii, atât în raport cu contextul regional, național, cât și cu cel internațional
* Descrieti nr. produse/servicii/ noi / semnificativ imbunătățite, introduse în piață imbunătite/dezvoltat, respectiv nr. de procese noi/semnificativ imbunățite, realizate în urmare transferului tehnologic si a colaborarii cu organizatia de CD, la finalul celui de-al doilea exercițiu financiar complet, după implementarea investiției-
* Descrieti etapele parcurse in vederea implementării transferului tehnologic in firma:
  + identificarea ideei/rezultatului ccercetării/sau a unor idei teoretice și practice
  + Corelarea cu strategia de specializare inteligenta;
  + detalierea rezultatelor cercetarilor si/sau ideile teoretice si practice care se vor utiliza in includerea pe piata a unor prouse/servii noi sau semnificativ imbunatățite pentru piața de profil.
  + Semnarea contractului cu organizatia de cercetare (entitatea din infrastructura de inovare şi transfer tehnologic)
  + Descrierea etapelor parcurse in implementarea transferului in firma: spre ex:
* Activitatea de cercetarea industrială/aplicată ( studii, analize; elaborare model experimental/ soluție noua pentru produs/ metoda/ sistem/ tehnologie/ serviciu, etc; elaborare documentație model funcțional; proiectare model experimental /funcțional, tehnologie de laborator; realizare model experimental, model funcțional, tehnologie de laborator, variante experimentale. simulare model experimental și model funcțional; experimentarea modelului/ soluției propuse; demonstrarea funcționalității si utilității modelului )
* Dezvoltare experimentala (proiectare si elaborare documentație de analiza tehnico – economică; elaborare / definitivare referențial (specificație tehnica, etc); elaborarea documentației tehnice a produsului/ tehnologiei/ metodei/ sistemului/ serviciului, etc; proiectare prototip/ instalație pilot (sau echivalent); realizarea produsului/ prototip/ instalație pilot /tehnologiei/ metodei/ sistemului/ serviciului; experimentarea si verificarea produsului/ prototip/ instalație pilot /tehnologiei/ metodei/ sistemului/ serviciului; testări efectuate în vederea soluționării incertitudinilor științifice și tehnologice și a atingerii obiectivelor activităților de cercetare-dezvoltare (de exemplu, testarea rezultatelor intermediare sau a prototipurilor);

activitățile de inginerie a sistemelor și de inginerie tehnologică, prin care se realizează aplicarea și transferul rezultatelor cercetării, având ca scop introducerea și materializarea de noi tehnologii, produse, sisteme și servicii, precum și perfecționarea celor existente

* achiziţia de active fixe necorporale (aplicaţii informatice, licenţe) necesare pentru introducerea rezultatelor cercetării/transferului tehnologic în ciclul productiv;
* achiziția de utilaje şi echipamente necesare pentru introducerea rezultatelor cercetări/transferului tehnologic în ciclul productiv, dimensionate la volumul real de producţie;
* achiziţia de servicii suport pentru inovare referitoare la: încercări şi testări în laboratoare de specialitate; marcarea calităţii, testare şi certificare; studii de piaţă
* elaborarea documentaţiei de introducere în fabricaţie/ de punere în funcţiune/ de operare/ de aplicare ;
* pregătirea de fabricaţie/ de punere în funcţiune/ de operare (experimentări, testări, încercări, analize);
* revizuirea documentaţiei tehnice de introducere în fabricaţie/ punere în funcţiune/ operare/ aplicare;
* punerea în fabricaţie/ funcţiune/ operare/ aplicare pentru produs/ proces/ tehnologie/ serviciu (executarea seriei „zero” a produsului ori a instalaţiei-pilot/ realizarea procesului/tehnologiei/ serviciului nou semnificativ îmbunătăţite pentru clienţi, ca urmare a aplicării modelului/ procedeului/ procesului/ metodei inovative) \*; Activitate obligatorie pentru eligibilitatea propunerii de proiect.
  + Protejarea drepturilor de proprietate industriala
  + Introducerea în circuitul economic a rezultatelor cercetării
  + Comercializare produselor
* 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.
* Demonstrati că produsul/serviciul/procesul este inovativ/semnificativ imbunătățit și ca este rezultul unei soluții inovative noi pe piața de profil/domeniul de producție respectiv.

# **INVESTIȚIA**

* lista dotarilor/ bunurilor/ serviciilor ce fac obiectul investiției propuse în cererea de finanțare, cu încadrarea acestora pe liniile bugetare aferenteși 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\* |
| Dotări (active corporale) | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL | | | |  |  |  |  |
| Active necorporale | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL | | | |  |  |  |  |
| Servicii | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL | | | |  |  |  |  |
|  | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL | | | |  |  |  |  |

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

* descrieți rolul și funcțiunea fiecărui utilaj, echipament propus. Enumerați specificații tehnice, după caz. Atenţie achiziţionarea de active necorporale şi de utilaje, instalaţii şi echipamente sunt strict necesare pentru introducerea rezultatelor cercetării în ciclul productiv, dimensionate la volumul real de producţie/ sau a unor idei teoretice și practice din domeniile de specializare inteligentă identificate.

**Atenție !**

Un proiect prin care se are in vedere exclusiv inovarea de proces în sine, prin achiziţia de echipamente performante existente pe piaţa, precum şi/sau prin realizarea de proceduri şi/sau manuale de utilizare a respectivelor echipamente nu constituie transfer tehnologic în accepţiunea prezentului ghid nu poate fi considerat eligibil pentru finanțare.

* includeți, după caz: scheme ale fluxului tehnologic, scheme ale instalațiilor hidraulice, pneumatice, electrice, de automatizare, comunicații, rețele de combustibil, apă, iluminat și altele asemenea, precum și ale instalațiilor tehnologice; planșe de montaj, cu indicarea geometrilor, dimensiunilor de amplasare, inclusiv a schemelor tehnologice de montaj
* detaliați planificarea resurselor umane implicate în realizarea investiției (implementarea proiectului):
  + descrieți echipa care gestionează proiectul: structura, rolurile, funcțiile, responsabilitățile, relațiile funcționale între membrii echipei de proiect, expertiza
* detaliați planificarea resurselor umane implicate în operarea (exploatarea) investiției:
  + identificați și justificați necesarul de personal pentru faza de operare a investiției.
  + detaliați cerințele pentru faza de operare a investiției, cu descrierea responsabilităților, compentențelor și abilităților necesare.
* detaliați umărului mediu anual de locuri de muncă nou create și menținute, la finalul celui de-al doilea exercițiu financiar complet, după implementarea investiției, -. Posturi nou create sunt pentru activitatea societatii.
* Prezentati daca se vor finaliza programe de formare a competențelor pentru specializare inteligentă, pentru tranziție industrială și antreprenoriat (pe tip de competențe: tehnice, de management, de antreprenoriat, ecologice, altele), la data finalizării implementării investiției, respectiv data plății finale către beneficiar.

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

* + Modul în care se va realiza recrutarea, selecția și integrarea (pentru posturile nou create);
  + 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
* Prezentați, dacă este cazul, modul în care investiția propusă prin proiect poate conduce la dezvoltarea firmei pe plan international:
  + Valorificarea pe plan internationala avantajelor sale specifice, adica acele competente si abilitati ce au consacrat-o pe piata interna: avantajul tehnologic, avantaje financiare, avantaje de marketing, putere financiara (e.g. exportul de bunuri si servicii, operatiunile comerciale combinate);
  + Descrieți impactul transferului tehnologic asupra creșterii companiei.
* Prezentați modul în care investiția propusă contribuie la respectarea principiului DNSH și a celui privind imunizarea la schimbările climatice

# **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 , potențialul de creştere a pieţei
* 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.
* 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 mix-ului de marketing, și anume:
  + strategia de produs (se va descrie 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 departamentul/ 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).
* Justificați costurile estimate pentru fiecare activitate și lună din calendarul de realizare a activităților.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nr. Crt. | Activitate | Luna 1 | Luna 2 | … | Luna n |
| 1 | Cercetare de piață |  |  |  |  |
| 2 | Comunicare  Redactare comunicate de presă  Redactare materiale publicitare  Website, creare și întreținere |  |  |  |  |
| 3 | Organizare evenimente |  |  |  |  |
| 4. | Participări la târguri şi expoziţii internaţionale, organizate în străinătate |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |  |
| Total | |  |  |  |  |

Identificați riscurile ce pot apărea în realizarea planului de acțiune în condițiile descrise mai sus sau în atingerea obiectivelor

* Apreciați impactul pe care fiecare risc identificat îl poate avea asupra realizării planului (e.g. imposibilitatea realizării unei anumite activități, depășirea bugetului alocat unei anumite activități, imposibilitatea atingerii unui anumit obiectiv)
* Identificați măsuri de eliminare a riscurilor ori de atenuare a impactului pe care îl poate avea fiecare risc

# **ANALIZA ȘI PREVIZIUNEA FINANCIARĂ**

În accepțiunea Ghidului Solicitantului, analiza și previziunea financiară este formată din:

* Capitolul 5 din Planul de afaceri care trebuie să furnizeze informații clare, complete și fundamentate cu privire la ipotezele de calcul și proiecțiile financiare;
* Macheta financiară completată conform Modelului I, anexat la Ghidul Solicitantului.

Ipotezele de calcul cu privire la proiecțiile financiare, detaliate în acest capitol, vor fundamenta valorile inserate în Macheta financiară.

În cazul identificării unor neconcordanțe în procesul de evaluare a proiectului, între informațiile prezentate la capitolul 5 din Planul de afaceri și Macheta financiară, vor fi avute în vedere valorile din Macheta financiară.

**BUGETUL PROIECTULUI**

În vederea demonstrării rezonabilității costurilor de investiție, bugetul proiectului va fi fundamentat pe baza a cel puțin trei surse de preț avute în vedere la estimări. Sursele de preț pot fi: oferte de preț datate, link-uri către website-uri din care să reiasă data realizării print-screen-ului, cataloage de preț, referințe verificabile către studii, rapoarte elaborate de entități de profil sau orice document verificabil care poate să susțină prețul inclus în bugetul proiectului.

Se vor furniza informații cu privire la Planul financiar în corelare cu Planul de implementare a proiectului. În contextul analizei financiare, anii prevăzuți în Planul financiar din foaia de calcul ”5 Bugetul proiectului” din Modelul I sunt ani calendaristici. Astfel, dacă investiția este estimată a fi implementată pe o durată de 12 luni, dispuși pe 2 ani calendaristici, în Planul financiar (coloanele S-W) vor figura valori pe doi ani.

Se vor furniza valori cu privire la sursele de finanțare.

**SITUATIA VENITURILOR SI CHELTUIELILOR**

***(corelare cu valorile inserate la rândurile 14-70 din foaia de calcul ”6 ANALIZA FINANCIARA” a Modelului I)***

Proiecțiile financiare constau în veniturile și costurile Solicitantului estimate pe perioada de implementare și pe perioada de operare.

Informațiile cu privire la ipotezele de calcul avute în vedere la identificarea categoriilor de venituri și costuri, precum și la cuantificarea acestora, trebuie detaliate, fundamentate pe cât posibil cu surse realiste și verificabile. De asemenea, ipotezele de calcul trebuie corelate cu informațiile furnizate în celelalte capitole ale planului de afaceri.

**Veniturile operaționale**

* Vor fi avute în vedere atât veniturile înregistrate de Solicitant la data depunerii cererii de finanțare cât și veniturile generate de implementarea proiectului;
* 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) și aspectele privind cererea de servicii/bunuri;
* Veniturile operaționale se fundamentează în valori reale (în prețuri constante, fără a lua în calcul impactul inflației);
* Veniturile operaționale înregistrate de Solicitant la data depunerii cererii de finanțare și care nu sunt influențate de implementarea proiectului se vor menține constante pe perioada de previziune. Se vor prevedea majorări ale acestora doar în situații bine justificate;
* Veniturile din subvenții pentru investiții se vor justifica în mod detaliat pe tipurile de subvenții/contracte și cota parte din cheltuielile de amortizare, avută în vedere;
* Se vor detalia preţurile unitare estimate, utilizându-se pe cât posibil informațiile din strategia de marketing.

**Costurile operaționale**

* Vor fi avute în vedere atât costurile înregistrate de Solicitant la data depunerii cererii de finanțare cât și costurile generate de implementarea proiectului;
* Se va identifica o structură realistă de costuri directe, specifică tipului de activitate desfășurat și se vor furniza informații detaliate și fundamentate pentru fiecare categorie de cost cu privire la ipotezele de bază avute în vedere la:
  + dimensionarea cantitativă (exemplu: număr de personal, consum energie electrică, procent pentru lucrările de întreținere și revizie, etc);
  + prețurile unitare (exemplu: salariul mediu brut unitar, prețurile la utilități, etc);
  + prognoza pe întreaga perioadă de referință a proiectului.
* 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;
* Costurile operaționale se fundamentează în valori reale (în prețuri constante, fără a lua în calcul impactul inflației);
* Costurile cu amortizarea vor fi justificate în mod detaliat atât pentru activele existente în patrimoniul Solicitantului la data depunerii cererii de finanțare, cât și pentru activele achiziționate prin proiect;

**SITUATIA ACTIVELOR, DATORIILOR SI CAPITALURILOR PROPRII**

***(corelare cu valorile inserate la rândurile 74-114 din foaia de calcul ”6 ANALIZA FINANCIARA” a Modelului I)***

* Valoarea activelor imobilizate va include valoarea NETĂ a activelor estimate a fi achiziționate prin proiect;
* Soldul final al elementelor de stocuri, creanțe, furnizori va fi calculate pe baza vitezei de rotație a stocurilor, vitezei de rotație a debitelor-clienți și a vitezei de rotație a creditelor-furnizori;
* Soldul final al subvențiilor pentru investiții va include valoarea ajutorului de minimis aferenta componentei de investiție în active imobilizate diminuată cu valoarea veniturilor din subvenții pentru investiții;
* Soldul final al veniturilor înregistrate în avans va include valoarea ajutorului de minimis aferentă cheltuielilor de investiție în servicii diminuată cu valoarea veniturilor din subvenții aferente cifrei de afaceri.

**FLUXUL DE NUMERAR**

***(corelare cu valorile inserate la rândurile 122-157 din foaia de calcul ”6 ANALIZA FINANCIARA” a Modelului I)***

Sustenabilitatea financiară a proiectului este demonstrată prin fluxuri de numerar nete cumulate pozitive pe durata întregii perioade de referință luate în considerare, demonstrând că proiectul nu întâmpină riscul unui deficit de numerar care să pună în pericol realizarea sau operarea investiției/ intrării în procedură de insolvență.

Sustenabilitatea financiară se analizează atât pe perioada de implementare a investiției cât și pe perioada de operare a acesteia și presupune ca fluxul de numerar net CUMULAT, format din suma fluxurilor de numerar nete din activitatea operațională, investițională și financiară, **să fie mai mare sau egal cu 0** pentru fiecare an al perioadei de analiză a proiectului.

**Sustenabilitatea financiară pe perioada de implementare a investiției**

* Se vor prezenta și detalia sursele de finanțare a investiției având în vedere acoperirea completă a costurilor de investiție, prevăzute în Bugetul proiectului;
* În situația în care contribuția solicitantului și a partenerilor săi, după caz, sunt acoperite prin credite bancare se vor furniza detalii cu privire la condițiile de creditare și planul de rambursare corespunzător.

**Sustenabilitatea financiară pe perioada de operare a investiției**

* În intrările de numerar vor fi incluse toate sursele de finanțare a costurilor, inclusiv împrumuturi asociați, credite bancare, cu mențiunea că fiecare sursă externă de finanțare a deficitului de numerar estimat din activitatea operațională, investițională sau financiară trebuie argumentată judicios;
* În ieșirile de numerar vor fi incluse și plățile asociate atragerii de surse externe necesare acoperirii eventualului deficit de numerar estimat din activitatea operațională, investițională sau financiară;
* În ieșirile de numerar din activitatea investițională se vor include și costurile cu reinvestirile sau înlocuirile de echipamente cu durată scurtă de viață, pentru care se vor prezenta informații cu privire la valoarea de înlocuire și durata normală de funcționare în acord cu prevederile din Catalogul mijloacelor fixe (HG nr. 2139/2004);
* În ieșirile de numerar se vor include fluxurile aferente plății sau încasării TVA-ului aferent și a impozitului de profit, estimate din operarea investiției.

**INSTRUCȚIUNI DE COMPLETARE A MODELULUI I**

Macheta financiară, prevăzută la Modelul I, include 8 foi de calcul:

* Foaia de calcul ”0 Instrucțiuni” – prevede reguli de completare a machetei, ipoteze generale și instrucțiuni specifice de completare a fiecărei foi de calcul;
* Foile de calcul ”1 BILANT ASOCIATII” și ”2 BILANT SOCIETATI” – prevăd situațiile financiare din anul anterior depunerii cererii de finanțare întocmite de către Solicitant, în conformitate cu reglementările contabile privind situaţiile financiare anuale individuale şi situaţiile financiare anuale consolidate, aprobate prin ordine ale ministrului finanţelor publice;
* Foile de calcul "3 DIFICULTATE ASOCIATII" sau "4 DIFICULTATE SOCIETATI" – identifică pe baza datelor din anii de referință, introduse în foile de calcul ”1 BILANT ASOCIATII” sau ”2 BILANT SOCIETATI”, dacă Solicitantul estte întreprindere în dificultate;
* Foaia de calcul "5 Bugetul proiectului" – în care Solicitantul va introduce informații cu privire la bugetul proiectului, planul de finanțare și sursele de finanțare;
* Foaia de calcul "6 Analiza financiara" – prevede proiecția situației veniturilor și cheltuielilor, proiecția elementelor de active, datorii și capitaluri proprii și calculul sustenabilității financiare a Solicitantului;
* Foaia de calcul "7 Indicatori" – prevede calculul automat al indicatorului ”Rata rentabilității financiare (ROE)”, al fluxului de numerar cumulat al Solicitantului și al numărului mediu anual de locuri de muncă pentru fiecare an de proiecție.

Înscrierea și/sau modificarea valorilor în Macheta financiară se poate face doar în celulele predefinite, evidențiate cu culoarea verde deschis, alte modificări nefiind permise. Modificarea formulelor de calcul poate conduce la respingerea cererii de finanțare.

Macheta financiară este proiectată să asigure calculul implicit pentru:

* Verificarea încadrării Solicitantului în categoria întreprinderilor în dificultate;
* Verificarea încadrării cheltuielilor eligibile în limitele de eligibilitate, prevăzute în Ghidul Solicitantului, precum și încadrarea în limitele minime și maxime a finanțării nerambursabile, precum și în limita minimă pentru contribuția Solicitantului;
* Calculul fluxului de numerar net pentru fiecare dintre cele trei activități: operațională, investițională și financiară pe baza datelor introduse;
* Calculul indicatorului financiar ”Rata rentabilității financiare (ROE)” pentru fiecare an de proiecție;
* Verificarea sustenabilității financiare a Solicitantului, respectiv a condiției ca pentru fiecare an din perioada de analiză, fluxul de numerar net CUMULAT, format din suma fluxurilor de numerar nete din activitatea operațională, investițională și financiară, să fie mai mare sau egal cu 0.

# **ANEXE**

Se vor anexa orice alte documente pe care le considerați relevante sau care susțin anumite puncte de vedere din planul dvs. de afaceri.