**Programul Operaţional Regional 2014-2020**

**Axa prioritară 1: Promovarea transferului tehnologic**

**Prioritate de investiții 1.1: Promovarea investițiilor în C&I, dezvoltarea de legături și sinergii între întreprinderi, centrele de cercetare și dezvoltare și învățământul superior, în special promovarea investițiilor în dezvoltarea de produse și de servicii, transferul de tehnologii, inovarea socială, ecoinovarea și aplicațiile de servicii publice, stimularea cererii, crearea de rețele și de grupuri și inovarea deschisă prin specializarea inteligentă, precum și sprijinirea activităților de cercetare tehnologică și aplicată, liniilor-pilot, acțiunilor de validare precoce a produselor, capacităților de producție avansate și de primă producție, în special în domeniul tehnologiilor generice esențiale și difuzării tehnologiilor de uz general**

**[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

Precizațiurmătoarele 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 transfer tehnologic
* Viziunea, misiunea, strategia și obiectivele pe termen scurt, mediu și lung.
* Descrieți modalitatea în care prezentul proiect se integrează în strategia de ansamblu a întreprinderii
* Ce considerați că este unic în abordarea întreprinderii dumneavoastră comparativ cea a altor firme?

1.1 Oportunitatea de afaceri

* Descrieti ce oportunitate de afaceri/probleme se urmăresc a fi rezolvate prin implementarea transferului tehnologic definit în conformitate cu prevderile ghidului specific.
* Care este ce mai importantă problemă pe care o rezolvă transferul propus? Explicați problema sau nevoia satisfăcută. Indetificați grupul țintă de clienți care au respectiva problemă/nevoie. Cuantificați beneficiile și pierderile legate d esituația respectivă
* De ce considerați că implemnetarea proiectului este o oportunitate de afaceri și explicați direcția de dezvoltare a a pieței în sensul prodului/serviciului nou sau semnificativ îmbunătățit avut în vedere
* Precizați ce factori obiectivi au intervenit astfel încât să poate fi posibil realizarea transferului tehnologic propus prin proiect?

# Investiția

* Identificați domeniul de activitate în care se realizează investiția propusă prin proiect, descrieți experiența firmei în acest domeniu. Se va realiza inclusiv corelarea cu domeniile de specializare inteligenta în conformitate cu prevederile ghidului specific aplicabil.
* Justificați necesitatea realizării investiției. **Scopul proiectului este implementarea rezultatelor cercetărilor** sau a unor idei teoretice și practice din domeniile de specializare inteligentă identificate în anexa 2a la prezentul ghid în activitatea economică a IMM, avand drept rezultat introducerea pe piaţă de noi produse (bunuri şi servicii) sau de produse (bunuri şi servicii) semnificativ îmbunătăţite, procese de producţie sau de furnizare de servicii, noi sau semnificativ îmbunătăţite.**Se va demonstra modalitatea în care acest obiectiv este atins prin activitățile proiectului și dacă investiția propusă se încadrează în acest scop.**

Este obligația solicitantului să demonstreze că produsul/serviciul/procesul este inovativ/semnificativ imbunătățit și este rezultul unei soluții inovative noi pe piața de profil/domeniul de producție respectiv. Solicitantul trebuie să demonstreze necesitatea activităţilor propuse spre finanţare pentru atingerea scopului proiectului (modalitatea prin care rezultatele cercetării sprijină introducerea pe piaţă de noi produse (bunuri şi servicii) sau de produse (bunuri şi servicii) semnificativ îmbunătăţite, procese de producţie sau de furnizare de servicii, noi sau semnificativ îmbunătăţite.

* Prezentaţi entitatea de inovare şi transfer tehnologic cu care societatea a încheiat acordul de parteneriat în vederea realizării proiectului, acolo unde este cazul/ entitatea de inovare şi transfer tehnologic care va funiza transferul tehnologic, în cazul în care aceasta a fost identificată înainte de depunerea cererii de finanțare.
* 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
* evidențiați caracterul inovativ al investiției, 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
* Descrieți în detaliu transferul tehnologic propus, care sunt obiectivele și provocările pe care intenționați să le rezolvați prin comercialiyarea prodului/serviciului nou sau semnificativ îmbunătățit rezultat în urma implementării proiectului.
* Descrieti in ce măsură transferul propus este mai competitiv decât concurența sau semnificativ diferit față de soluțiile alternative existente pe piață
* Evidențiați de ce investiția propusă este oportună la momentul depunerii cererii de finanțare
* lista lucrărilor/ 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\* |
| Lucrări de construcții | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL | | | |  |  |  |  |
| Dotări (active corporale) | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL | | | |  |  |  |  |
| Active necorporale | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL | | | |  |  |  |  |
| Servicii | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL | | | |  |  |  |  |
| Salarii | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| 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.
* prezentaţi toate activităţile/etapele pe care le-a parcurs/le va parcurge societatea în vederea implementării proiectului:
  + identificarea soluţiilor optime în vederea dezvoltării afacerii
  + semnarea acordulu cu ITT/identificarea ITT-ului, acolo unde este cazul
  + identificarea ideei/rezultatului ccercetării/sau a unor idei teoretice și practice din domeniile de specializare inteligentă identificate
  + selectarea tehnologiei cu potenţial de valorificare prin transfer tehnologic. Detaliati care sunt rezultatele cercetarilor din domeniile de specializare inteligenta 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.
  + Se va descrie dezvoltarea experimentală (dacă are personal calificat) şi/sau poate achiziţiona servicii de acest tip, astfel se concretizează rezultate obţinute din activităţi anterioare de cercetare, dezvoltare tehnică şi validare tehnică sau din idei brevetate, în scopul obţinerii unor produse noi sau semnificativ îmbunătățite, inclusiv pentru realizarea de noi procese (construirea şi testarea prototipurilor pentru produse/procese; realizarea şi operarea planurilor pilot constând în: evaluarea ipotezelor, elaborarea de noi formule de producţie, stabilirea de noi specificaţii de producţie, proiectarea unor echipemente şi structuri speciale cerute de noi procese, pregătirea instrucţiunilor de operare sau a manualelor pentru procese cu condiţia ca acestea să nu fie utilizate în scop comercial; activităţile necesare producţiei experimentale şi testării produselor şi proceselor (din producţia experimentală) în vederea producţiei pe scară largă, cu condiţia ca aceste loturi să nu fie utilizate în scop comercial sau transformate spre a fi utilizate în aplicaţii industriale; achiziţionarea de servicii de consultanţă şi servicii echivalente folosite exclusiv pentru activităţile de dezvoltare experimentală.)

**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.

* + realizarea produsului (bun sau serviciu) sau procesului:elaborarea documentaţiei de introducere în fabricaţie/ de punere în funcţiune/ de operare/ de aplicare, etc ; pregătirea de fabricaţie/ de punere în funcţiune/ de operare (experimentări, testări, încercări, analize etc); revizuirea documentatiei tehnice de introducere în fabricatie/ punere în funcţiune/ operare/ aplicare, etc; punerea în fabricaţie/ funcţiune/ operare/ aplicare (executarea şi/sau exploatarea seriei „zero” a produsului ori a instalaţiei-pilot;exploatarea rezultatului cercetării /obiectului invenţiei prin realizarea lui pe scară largă; realizarea de servicii noi/ semnificativ îmbunătăţite pentru clienţi, ca urmare a aplicării modelului/ procedeului/ procesului/ metodei inovative);
  + introducerea în circuitul economic a rezultatelor cercetării
* 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.

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 avantajelorsale 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);
  + Realizarea de aliante şi cooperari (strategii asociate de patrundere pe piata externa); cooperari pe baze contractuale (licentierea, franciza, subcontractarea, coproductia in intreprinderi separate, contractul de management etc); aliantele strategice sub forma consortiilor pentru construirea de obiective in comun, pentru livrari la cheie sau alte tipuri de aliante.
  + Implantarea în ţările terţe – valorificarea avantajelor de localizare în strainatate, firma dezvoltandu-si capacitatile comerciale si de productie pe pietele locale si straine si adaptandu-si strategia si modul de operare in functie de specificul acestor piete.
  + Identificati partenerii externi startegici care sunt necesari dezvoltării și comercializării rezultatului transferului tehnologic, descrieți rolul lor, competențele deținute și gradul de implicare în proiect. In cazul in care este posibil va rugam prezentati scrisori de interes din partea acestora.
  + Descrieți impactul transferului tehnologic asupra creșterii companiei. CVă rugăm să corelați cu analiza financiară a întreprinderii în urm aimplementării proiectului.

# 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, unde este aplicabil, modul în care tehnologiile noi, moderne vor fi utilizate în producerea/menținerea/dezvoltarea produsului/serviciului.
* Descrieți cum funcționează/operează transferul tehnologic propus în cadrul proeictului și explicați cum rezolvă problemele/provocările identificate.
* Enumerați și cuantificați beneficiile pentru potențialii clienți și comparați beneficiile pe care transferul tehnologic le aduce acestora comparativ cu alternativele existente, inclusiv luând în considerare prețul de vânzare.
* Cuantificați beneficiile pe care le aduce întreprinderii dvs comercializarea rezultatului transferului tehnologic propus a fi realizat în cadrul proiectului.

**Atenție !**

# Achiziționarea exclusivă de echipamente performante/de ultimă generație nu demonstrează implementarea unui transfer tehnologic din domeniile de specializare inteligentă în domeniile de activitate ale IMM.Implementarea rezultatelor unor cercetări în produse/servicii/procese se realizează cu scopul de a crea noi produse/servicii/procese sau semnificativ imbunătățite pe piața de profil nu are în vedere doar realizarea de analize privind nivelul de tehnologie existent în cadrul IMM/audit tehnologic/studii de piață, ci implică transpunerea și testarea unor idei dezvoltate în cadrul unor studii teoretice/aplicate în prototipuri/modele fiabile de a fi incluse pe piață și comercializate.

# Strategia de marketing

Identificați piața țintă:

* *Definiti tipul afacerii – business to consumers/business to business*
* Descrieți segmentul de piață/ grupul țintă căruia se adresează serviciul/ produsul rezultat în urma investiției
* Definiti toate segmentele de piată expuse la problemea/nevoie care urmează a fi satisfăcută prin transferul tehnologic propus in cadrul proiectului
* Identificatia cel segment de piață care este cel mai afectat de problema/nevoia identificată. Segmnetul respectiv reprezintă un nou tip de clienți sau sunt clienții deja existenți ai întreprinderii? Prezentati care este relația întreprinderii cu acest grup de clienți?
* Definiti nevoile potențialilor clientilor soluționate de transferul propus și explicați modulurile alternative pe care potențialii clienți le au la dispoziție pentru soluționarea respectivei probleme în absența transferului tehnologic aferent prezentului proiect.
* Estimati care este costul pe care potentialii clienți sunt dispusi să il plătească pentru ca nevoia/problema lor sa fie satisfăcută/rezolvată
* Explicați de ce un potențial client ar alege produsul/serviciul dvs rezultat în urma transferului tehnologic comparativ cu produsele concurnete de pe piață
* 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.
* 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)
* Care sunt etapele planificate pentru a comercializa cu succes rezultatul transferului tehnologic propus a fi realizat în urma implementării proiectului pe piața urmărită?
* Care este planul complet pentru comercialziare, inclusiv prin raportare la clienți internaționali?

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 bugetulaferent 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

Analiza și previziunea financiară a investiției cuprinde următoarele seturi de date și analize:

1. Analiza întreprinderii solicitante – situația curentă
2. Analiza financiară a investiției

O parte din datele solicitate mai jos vor fi introduse în **macheta standard în format foaie de lucru** (worksheet Excel) atașată la modelul planului de afaceri (Analiza și previziunea financiară). Toate valorile se introduc în lei. Datele previzionate se fundamentează în valori reale (în prețuri constante, fără a lua în calcul impactul inflației). Datele se introduc numai în celulele marcate cu gri. Modificarea formulelor de calcul poate conduce la respingerea cererii de finanțare.

Orizontul de timp pentru care sunt realizate previziunile financiare este de 10 ani.

Pe lângă machetă, solicitantul va furniza, în secțiunile de mai jos, informații suplimentare, după cum se specifică.

1. **Analiza întreprinderii solicitante**

Următoarele foi de lucru din macheta standard în format .xls fac obiectul analizei întreprinderii solicitante:

* + **1.A-Bilant (coloanele B-D)**: Completați cu informații din bilanțul aferent ultimelor trei exercitii financiare incheiate (ultimii 3 ani fiscali).
  + **1.B-ContPP (coloanele B-D)**: Completați cu informatii din Contul de profit și pierdere aferent ultimelor trei exercitii financiare incheiate (ultimii 3 ani fiscali).
  + **1.C-Analiza\_fin\_extinsa(coloanele B-D)** – foaie de lucru intermediară. Datele și indicatorii se calculeaza în mod automat in baza informațiilor introduse în foile de lucru 1.A și 1.B. Aceste date sunt utilizate la calculul indicatorilor din foaia de lucru 1.D-Analiza\_fin\_indicatori
  + **1.D-Analiza\_fin\_indicatori (coloanele B-D)**: Completarea datelor se face în mod automat, în baza informațiilor introduse în foile de lucru 1.A și 1.B, precum și a analizei financiare extinse (foaia de lucru 1.C). Scopul analizei este de calcula și interpreta indicatori de echilibru financiar, solduri intermediare de gestiune, rate de rentabilitate și de gestiune, rate de lichiditate, solvabilitate, îndatorare.
  + **1.E-Întreprindere\_in\_dificultate**: Pentru a fi eligibil, solicitantul trebuie să nu se încadreze în categoria întreprinderilor în dificultate. Pentru situația 1 de încadrare în categoria întreprinderilor în dificultate, completarea datelor se face în mod automat, în baza informațiilor introduse în foaia de lucru 1.A. Celelalte 2 situații (pct. 2 și 3 din foaia de lucru) fac obiectul Declarației de eligibilitate, pe propria răspundere.
  + De asemenea va ruham sa aveti in vedere situatiile calculul interprinderii in dificultate pentru ITT - 1.E-Întreprindere\_in\_dificultate pentru ITT, respective 1 E-ITT (societati) ; 1E- ITT ONG, 1E-ITT UAT. In functie de  Forma de constituire a entității de inovare și transfer tehnologic, se va complete foaia de lucru 1 E-ITT (societati)/; 1E- ITT ONG/ 1E-ITT UAT.

1. **Bugetul proiectului și planul investițional**

**Este necesară detalierea următoarelor aspecte** în această secțiune a planului de afaceri:

* + Fundamentați bugetul proiectului, spre exemplu prin oferte de preț/ cataloage/ website-uri, trimitere la o analiza, la un studiu de piață, orice document anexat care poate să susțină prețul inclus în buget (cel puțin 2 surse verificabile). Anexați orice documente justificative care sunt de natură să fundamenteze bugetul proiectului și costurile de investiție
  + Justificați valorile estimate ale costurilor de investiție și necesitatea acestora în contextul investiției.
  + Furnizați detalii în legătură cu planul de finanțare a investiției, respectiv sursele de finanțare a costurilor investiționale

1. **Analiza financiară a întreprinderii în urma realizării investiției**

Următoarele foi de lucru din macheta standard în format .xls fac obiectul analizei financiare a investiției (indicatorii de rentabilitatea și sustenabilitatea):

* + **1.A-Bilant (coloanele E-N)**: Completați cu proiectia bilanțului la nivelul intregii activitati a intreprinderii, cu ajutor nerambursabil, pe perioada de implementare si operare a investitiei
  + **1.B-ContPP (coloanele E-N)**: Completați cu informatii din Contul de profit și pierdere previzionat la nivelul intregii activitati a intreprinderii, cu ajutor nerambursabil, pe perioada de implementare si operare a investitiei
  + **1.C-Analiza\_fin\_extinsa(coloanele E-N)** – foaie de lucru intermediară. Datele și indicatorii se calculeaza în mod automat in baza informațiilor introduse în foile de lucru 1.A și 1.B. Aceste date sunt utilizate la calculul indicatorilor din foaia de lucru 1.D-Analiza\_fin\_indicatori
  + **1.D-Analiza\_fin\_indicatori (coloanele E-N)**: Completarea datelor se face în mod automat, în baza informațiilor introduse în foile de lucru 1.A și 1.B, precum și a analizei financiare extinse (foaia de lucru 1.C). Scopul analizei este de calcula și interpreta indicatori de echilibru financiar, solduri intermediare de gestiune, rate de rentabilitate și de gestiune, rate de lichiditate, solvabilitate, îndatorare.

Pe lângă completarea foilor de lucru menționate mai sus, **este necesară detalierea următoarelor aspecte** în această secțiune a planului de afaceri:

* + Detaliaţi ipotezele care au stat la baza realizării previzionării. Corelaţi informaţiile din această proiecţie financiară cu cele menţionate în restul planului de afaceri.
  + In proiecția veniturilor din exploatare se vor avea in vedere veniturile societății, respectiv rezultatele concrete din operarea infrastructurii sunt acele venituri legate nemijlocit de activitatea firmei conform obiectului sau de activitate, rezultatul din exploatare reflectand rentabilitatea activitatii de baza a societatii si indirect, eficienta deciziilor manageriale luate. Completați tabelul de mai jos (model orientativ) în scopul justificării proiecțiilor veniturilor din exploatare. Acestea trebuie să fie corecte, realiste, justificate prin analiza pieței. In ceea ce privește modalitatea stabilirii prețurilor sau tarifelor se vor face considerații asupra ipotezelor conform cărora preturile/tarifele folosite nu depășesc “capacitatea de plată” a utilizatorilor în condițiile locale concrete și a nivelurilor istorice de preț pe respectiva piață.

Completațicu toate tipurile/ categoriile de venituri ale societății (după caz):

1. **Cifra de afaceri**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Denumire | AN 1 | | | | | AN 2 | | | | |
| UM | Preț unitar (lei) | Cantitate estimată, lunar | Cantitate estimată, AN 1 (lei) | Valoare estimată, AN 1 (lei) | UM | Preț unitar (lei) | Cantitate estimată, lunar | Cantitate estimată, AN 2 (lei) | Valoare estimată, AN 2 (lei) |
| 701. Venituri din vânzarea produselor finite, produselor agricole şi a activelor biologice de natura stocurilor |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * + Produs 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * + Produs … |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 702. Venituri din vânzarea semifabricatelor |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * + Produs 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * + Produs … |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 703. Venituri din vânzarea produselor reziduale |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * + Produs 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * + Produs … |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 704. Venituri din servicii prestate |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * + Serviciu 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * + Serviciu… |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 705. Venituri din studii şi cercetări |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * + Studiu/cercetare 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * + Studiu/cercetare .. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 706. Venituri din redevențe, locații de gestiune şi chirii |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 708. Venituri din activități diverse |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 707. Venituri din vânzarea mărfurilor |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 709. Reduceri comerciale acordate |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ... |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 766. Venituri din dobânzi |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ….. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7411. Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Denumire | AN 3 | | | | | … AN n | | | | |
| UM | Preț unitar (lei) | Cantitate estimată, lunar | Cantitate estimată, AN 1 (lei) | Valoare estimată, AN 1 (lei) | UM | Preț unitar (lei) | Cantitate estimată, lunar | Cantitate estimată, AN n (lei) | Valoare estimată, AN n (lei) |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

1. **Venituri aferente costului producției în curs de execuție**Se vor detalia (dacă este cazul) veniturile aferente costurilor stocurilor de produse, veniturile aferente costurilor serviciilor în curs de execuție
2. **Venituri din producția de imobilizări**.Se vor detalia (dacă este cazul) veniturile din producția de imobilizări necorporale, veniturile din producția de imobilizări corporale, veniturile din producția de investiții imobiliare
3. **Venituri din reevaluarea imobilizărilor corporale**. Se vor detalia (dacă este cazul) veniturile din reevaluarea imobilizărilor corporale.
4. **Venituri din producția de investiții imobiliare**. Se vor detalia (dacă este cazul) veniturile din producția de investiții imobiliare.
5. **Venituri din subvenții de exploatare.** Se vor detalia (dacă este cazul) veniturile din subvenții de exploatare pentru materii prime şi materiale;veniturile din subvenții de exploatare pentru alte cheltuieli externe ; veniturile din subvenții de exploatare pentru plata personalului; veniturile din subvenții de exploatare pentru asigurări şi protecție socială; veniturile din subvenții de exploatare pentru alte cheltuieli de exploatare ; veniturile din subvenții de exploatare aferente altor venituri
6. **Alte venituri din exploatare.** Se vor detalia (dacă este cazul) alte venituri din exploatare.

Proiecția cheltuielilor societății (întreaga activitate)

Completați cu toate tipurile/ categoriile de cheltuieli aferente întregii activității (după caz):

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| AN 1 | | | | | |
| Denumire cheltuială | Costuri | UM/  Consum/  Cantitate | Pret unitar  lei | Valoare medie lunara | Valoare medie anuala |
| Cheltuieli cu materiile prime si cu materiale consumabile | Materii prime:  ....  ..... |  |  |  |  |
| Materiale consumabile  ….  …. |  |  |  |  |
| Alte cheltuieli cu materiale (inclusiv cheltuieli cu prestații externe) | Materialele de natura obiectelor de inventar  ……. |  |  |  |  |
| Materialele nestocate  …. |  |  |  |  |
| Cheltuieli privind activele biologice de natura stocurilor |  |  |  |  |
| Cheltuieli privind ambalajele  ……….. |  |  |  |  |
| Energie electrică |  |  |  |  |
| Gaz |  |  |  |  |
| Apă |  |  |  |  |
| ……. |  |  |  |  |
| Cheltuieli privind mărfurile | …….. |  |  |  |  |
| Reduceri comerciale primite | ……. |  |  |  |  |
|  | …….. |  |  |  |  |
| Alte cheltuieli de exploatare | Cheltuieli cu întreținerea şi reparațiile |  |  |  |  |
| Cheltuieli cu redevențele, locațiile de gestiune şi chiriile |  |  |  |  |
| Cheltuieli cu primele de asigurare |  |  |  |  |
| Cheltuieli cu studiile şi cercetările |  |  |  |  |
| Cheltuieli cu pregătirea personalului |  |  |  |  |
| Cheltuieli cu colaboratorii |  |  |  |  |
| Cheltuieli privind comisioanele şi onorariile |  |  |  |  |
| Cheltuieli de protocol, reclamă şi publicitate |  |  |  |  |
| Cheltuieli cu transportul de bunuri şi personal |  |  |  |  |
| Cheltuieli cu deplasări, detaşări şi transferări |  |  |  |  |
| Cheltuieli poştale şi taxe de telecomunicații |  |  |  |  |
| Cheltuieli cu serviciile bancare şi asimilate |  |  |  |  |
| Alte cheltuieli cu serviciile executate de terți |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Cheltuieli cu personalul | | | | | | | | |
| Personalul societății | AN 1 | | | | AN 2 | | | |
| Nr. | Salariu net/lună | Salariu brut/lună | Cheltuieli cu asigurările și protecția socială | Nr. | Salariu net/lună | Salariu brut/lună | Cheltuieli cu asigurările și protecția socială |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Personalul societății | AN 3 | | | | AN N | | | |
| Nr. | Salariu net/lună | Salariu brut/lună | Cheltuieli cu asigurările și protecția socială | Nr. | Salariu net/lună | Salariu brut/lună | Cheltuieli cu asigurările și protecția socială |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Împrumuturi şi datorii asimilate |  |  |  |  |
|  | AN 1 | AN2 | AN3 | AN N |
| Rambursari de Credite pe termen mediu si lung, din care: | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Rate la imprumut - cofinantare la proiect | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Rate la alte credite pe termen mediu si lung, leasinguri, alte datorii financ. | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Rambursari de credite pe termen scurt | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Cheltuielile privind dobanzile | 0 | 0 | 0 | 0 |
| La imprumut - cofinantare la proiect | 0 | 0 | 0 | 0 |
| La alte credite pe termen mediu si lung, leasinguri, alte datorii financiare | 0 | 0 | 0 | 0 |
| La credite pe termen scurt | 0 | 0 | 0 | 0 |

* + Subventiile nu se inregistreaza direct in conturile de capital si rezerve. Subventiile se inregistreaza ca subventii pentru investitii și se recunosc în bilanț ca venit amânat. Venitul amânat se înregistrează în contul de profit și pierdere pe măsura înregistrării cheltuielilor cu amortizarea sau la casarea ori cedarea activelor.
  + În categoria subvenţiilor se cuprind subvenţiile aferente activelor şi subvenţiile aferente veniturilor. Subvenţiile aferente activelor reprezintă subvenţii pentru acordarea cărora principala condiţie este ca entitatea beneficiară să cumpere, să construiască sau să achiziţioneze active imobilizate. Subvenţiile aferente veniturilor cuprind toate subvenţiile, altele decât cele pentru active.
  + Subvenţiile pentru active, inclusiv subvenţiile nemonetare la valoarea justă, se înregistrează în contabilitate ca subvenţii pentru investiţii şi se recunosc în bilanţ ca venit amânat (contul 475 "Subvenţii pentru investiţii"). Venitul amânat se înregistrează ca venit curent în contul de profit şi pierdere pe măsura înregistrării cheltuielilor cu amortizarea sau la casarea ori cedarea activelor.
  + Pentru asigurarea corelării cheltuielilor finanţate din subvenţii cu veniturile aferente se procedează astfel:
  + a) din punctul de vedere al contului de profit şi pierdere:
  + - în cursul fiecărei luni se evidenţiază cheltuielile după natura lor;
  + - la sfârşitul lunii se evidenţiază la venituri subvenţiile corespunzătoare cheltuielilor efectuate;
  + b) din punctul de vedere al bilanţului:
  + - creanţa din subvenţii se recunoaşte în corespondenţă cu veniturile din subvenţii, dacă au fost efectuate cheltuielile suportate din aceste subvenţii, sau pe seama veniturilor amânate, dacă aceste cheltuieli nu au fost efectuate încă;
  + - periodic, odată cu cererea de rambursare a contravalorii cheltuielilor suportate sau pe baza altor documente prin care se stabilesc şi se aprobă sumele cuvenite, se procedează la regularizarea sumelor înregistrate drept creanţă din subvenţii.
  + Subvenţiile se recunosc, pe o bază sistematică, drept venituri ale perioadelor corespunzătoare cheltuielilor aferente pe care aceste subvenţii urmează să le compenseze. În cazul în care într-o perioadă se încasează subvenţii aferente unor cheltuieli care nu au fost încă efectuate, subvenţiile primite nu reprezintă venituri ale acelei perioade curente.
  + Subvenţiile acordate pentru acoperirea anumitor cheltuieli sunt recunoscute la venituri în aceeaşi perioadă ca şi cheltuiala aferentă. În mod similar, subvenţiile legate de activele amortizabile sunt recunoscute, de regulă, în contul de profit şi pierdere pe parcursul perioadelor şi în proporţia în care amortizarea acelor active este recunoscută.

# Anexe

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