

CONȚINUT PLAN AFACERI

**Schema de ajutor de minimis prevăzută în cadrul Programului
Start –up Nation**

1. DATE GENERALE / CERERE DE FINANTARE

1

21. Numele firmei: 32. Codul unic de înregistrare: 43. Forma juridică de constituire: 54. Data înființării/Număr Registrul Comerțului: 65. Activitatea principală a societății și codul CAEN aferent: 76. Codul CAEN al activității pentru care solicita finantare:

8

97. Activitatea Codului CAEN pe care se solicită AFN este:

Producție		Se punctează cu 40 puncte
Programare IT cod CAEN 6201		Se punctează cu 40 puncte
Industrii creative – fără cod CAEN 6201		Se punctează cu 35 puncte
Servicii		Se punctează cu 30 puncte
Comerț și alte activități		Se punctează cu 25 puncte

10

8. Natura capitalului social:

<i>Natura capitalului social (%)</i>	<i>Privat</i>
Român	
Străin	

9. Valoarea capitalului social: 10. Adresa, telefon/fax, e-mail: 11. Persoană de contact: 12. Asociați, acționari principali :

<i>Numele și prenumele/Denumire</i>	<i>Domiciliu / sediul societății</i>	<i>Pondere în Capital social %</i>

13. Categorie IMM

Micro Mica Mijlocie

Conform prevederilor Legii nr 346 .

14. Prezentarea societăților din grup: Dacă societatea aplicanta face parte dintr-un grup, pentru fiecare societate din grup se vor prezenta următoarele informații: denumire, CUI, legături cu societatea ce solicita AFN, data începerii activității, principalele activități generatoare de venituri operaționale, CA, Rezultat exploatare, Rezultat net, total active, Active immobilizate, total datorii, Datorii către bănci și societăți de leasing, situația actuală a societății (în funcțiune, activitate suspendată, în insolvență) - *Dacă este cazul* -.

Se descarcă **Cererea tip de acord de principiu pentru finantare (Anexa 3)**, se completează, semnează și se urcă cu browse.

Se descarcă **Declarația privind încadrarea întreprinderii în categoria întreprinderilor mici și mijlocii (Anexa 5 obligatoriu și Anexa 6 după caz-** (daca mai aveti alte firme) , se completează, semnează și se urcă în aplicație)

Se descarcă **Declarația de minimis (Anexa 2)** se completează, semnează și se urcă în aplicație

2. VIZIUNE, STRATEGIE

În acest capitol de început încercați să răspundeți la următoarele întrebări:

A.

➤ Care este esența afacerii ? Ce și cum anume va genera bani și profit ?

Ex: Detaliați activitatea aferentă codului CAEN pe care accesați programul, factorii pe care îi considerați relevanți pentru afacerea dvs. (ex: localizare, auto-evaluarea tehnologiei pe care o veți utiliza, experiența anterioară a întreprinzătorului etc.).

Se va preciza modul în care întreprinderea își utilizează resursele de muncă, materiale și bănești pentru realizarea obiectivelor propuse.

- *viziunea întreprinderii, reprezentarea a ceea ce se dorește a fi organizația în viitor;*
- *identificarea misiunii întreprinderii;*
- *examinarea perspectivelor pentru viitor în contextul obiectivelor pe termen lung.*

B.

➤ Unde vrei să ajungi într-un interval de 3 ani. Fixează-ți obiective cuantificabile!

<i>Obiective</i>	<i>UM</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>
Cifra de afaceri	LEI			
Profit	LEI			
Număr de salariați	Număr persoane			

C.

- Care sunt „punctele tari” care te determină să crezi că vei avea succes? (ex: cunoștințe tehnologice, cunoștințe de management și marketing, cunoștințe de piață, pregătire în domeniu, experiența în domeniu (ca angajat al unor firme din domeniu), locația proiectului, capital, relații, capacitate de muncă, flexibilitate). În această secțiune faceți analiza swot a afacerii dumneavoastră.

Se vor detalia minim trei aspecte pentru fiecare secțiune SWOT. (Puncte tari, puncte slabe, oportunitati si amenintari)

D1.

- Activități necesare implementării proiectului (de ex. asigurarea spațiului productiv/comercial prin achiziție/închiriere, elaborare proiecte tehnice necesare; amenajare spațiu; achiziționarea de utilaje, echipament, mobilier; obținere avize, acorduri, autorizații necesare implementării proiectului; recrutare/selecție/angajare personal suplimentar necesar; instruire personal; acțiuni de promovare a produselor/serviciilor; aprovizionare cu materii prime, materiale, produse finite, mărfuri, asigurarea condițiilor tehnico-economice, sanitare etc);

D2.

- Durata de implementare a proiectului calculată între data contractării AFN și data estimativă de începere a activității. Este perioada cuprinsă între momentul intrării în vigoare a acordului de finanțare și momentul depunerii ultimei cereri de plată/rambursare.

*În termen de maxim **1 an** de la intrarea în vigoare a acordului, beneficiarul este obligat să efectueze cheltuielile. Termenul de 1 an se poate prelungi doar cu acordul OTIMMC pentru situații excepționale (de exemplu întârzieri la transportul sau livrarea echipamentelor din motive independente de beneficiarul AFN). Prolungirea se acordă o singură dată, pe baza unei cereri depuse de către solicitant la sediul OTIMMC cu cel puțin 5 zile înainte de expirarea termenului limită de depunere a decontului. Prolungirea nu poate depăși termenul limita de efectuarea cheltuielilor, prevăzut în procedura de implementare a programului.*

Nicio cheltuială efectuată/factură fiscală emisă/contract, cu excepția cheltuielilor cu consultanța, efectuate înaintea intrării în vigoare a acordului de finanțare NU ESTE ELIGIBILĂ

Numarul total de angajati pe perioadă nedeterminată de la momentul deschiderii aplicației electronice de înscriere- *Dacă este cazul:-*

3. Management, Resurse umane

Management:

<i>Nume și prenume și vârsta</i>	<i>Funcția în societate și principalele responsabilități pe scurt</i>	<i>Experiența în domeniu</i>	<i>Studii/Specializări cu impact asupra afacerii propuse</i>

Reprezentant legal :

Nume si prenume

M/F

vârsta

Managementul unei organizații este determinant pentru evoluția acesteia.

Încercați să evidențiați felul în care cunoștințele/specializările/experiența personalului din companie va influența în mod pozitiv evoluția firmei.

Descrieți și explicați în detaliu atribuțiile, responsabilitățile, calificările și expertiza personalului relevant pentru derularea în condiții optime a activității firmei.

Cum este asigurată securitatea muncii (metodele folosite pentru protecția muncii)?

Descrieți dacă există un compartiment/persoană cu specializare în acest domeniu sau se va apela la o firmă care să asigure acest tip de serviciu.

Număr de locuri de muncă ce urmează a fi create în urma implementării proiectului:

Total	
-------	--

* Se va face dovada angajării persoanelor cu contract de muncă cu norma întreagă pe perioadă nedeterminată până la momentul depunerii cererii de plata/ rambursare.

Se va calcula automat de către aplicație:

$X \geq 2 = 20$ puncte

Loc de munca ocupat de **persoane defavorizate*/ absolvenți după anul 2012/șomeri:**

Minim un loc de muncă din cele de mai sus creat pentru **persoană defavorizate*/ absolvent după anul 2012/șomer:**

DA (1 loc) | DA (minim 2 locuri) NU

Număr total locuri de muncă nou create pentru **persoane defavorizate*/ absolvenți după anul 2012/șomeri**

Observații:

Se acordă **20 puncte suplimentar pentru minim 1 loc de muncă din cele de mai sus create ocupat de 1 persoana defavorizata*/ absolvent după anul 2012/șomer sau 25 puncte suplimentare pentru minim 2 locuri de muncă din cele de mai sus create, ocupate persoane defavorizate*/ absolvenți după anul 2012/șomeri.**

* definite conform Hotărârii de Guvern nr. 799/2014

Dovada locurilor de muncă ocupate de persoane defavorizate*/absolvenți după anul 2012/șomeri se va prezenta pana la momentul depunerii ultimei cereri de plată/rambursare.

Prin absolvent după anul 2012 se înțelege absolvent începând cu 1.01.2013 cu diploma(adeverinta) sau certificat de absolvire pentru studii conform legii educației.

4. PREZENTAREA PROIECTULUI

3 4.1 Descrierea proiectului de investiții

Precizați în ce constă proiectul (înființarea unei capacități de producție/servicii; dezvoltarea portofoliului de produse/servicii; modernizarea/retehnologizarea) și care sunt principalele activități necesare pentru realizarea acestuia (ex: achiziție/modernizare/amenajare spațiu, asigurare utilități și achiziție echipamente specifice activității).

Detaliați investițiile ce urmează a fi realizate în cadrul proiectului și activitățile firmei pentru care sunt necesare fiecare dintre acestea.

Detaliați activitățile și subactivitățile prin care se va realiza proiectul de investiții, menționând etapele de derulare a acestuia.

Prezentați sumar fluxul activității pentru care se solicită finanțare și principalele utilaje și echipamente utilizate.

Describeți succint rolul și importanța elementelor de cost pentru care solicitați finanțare .

5

6

7 4.2 Locație proiect și modul de asigurare cu utilități

Sediul social: Județ Adresa

Regiune de dezvoltare:

Urban / rural

Locul implementării proiectului:

Regiune de dezvoltare:

Județ Adresa

În cazul în care activitatea aferentă proiectului se va derula într-un spațiu închiriat la adresa se va preciza doar localitatea.

Urban / rural

Asigurarea utilităților necesare (bransamentelor existente, bransamente necesare și estimarea costurilor aferente):

*Estimați costurile lunare pentru fiecare tip de utilitate necesare desfășurării activității în locația implementării proiectului.
Detaliați cum se vor asigura utilitățile în cazul în care acestea nu există.*

În cazul în care activitatea aferentă proiectului se va derula într-un spațiu închiriat precizați principalii parametrii estimați (suprafață închiriată, perioadă de închiriere, valoare chirie, etc).

4.3 Dimensionare valoare de investiție

Nr. Crt.	Element de investiție / Cheltuieli operationale	Denumire	Număr Bucăți	Valoarea totală fara TVA - lei	Valoarea TVA nedeductibil	Valoarea TVA deductibil	Valoare eligibilă	Codul de clasificare si durata de amortizare (ani)
ACTIVE CORPORALE 1								
1	Echipamente tehnologice*, inclusiv echipamente IT							
2	Autoutilitare și autovehicule cu destinație specială, cu excepția vehiculelor simbol G, conform Ordinului MLPTL 211/2003 cu modificările și completările ulterioare							
3	Mobilier, aparatură birotică și sisteme de protecție a valorilor umane și materiale							
4	Instalații/echipamente specifice în scopul obținerii unei							

	economii de energie							
5	Instalații de încălzire sau climatizare							
	SUBTOTAL ACTIVE CORPORALE 1							
ACTIVE CORPORALE 2								
6	Spații de lucru, spații de producție și spații pentru prestări servicii și comerț							
7	Autoturisme, autobuze, microbuze, biciclete, mopede, motociclete, Kart, ATV, rulote cu sau fără motor, elevatoare, încărcătoare, remorci și semiremorci, platforme, izoterme și frigorifice, doc plutitor, șalupe maritime pentru călători, ambarcații fluviale de agrement, aparate de zbor,							
	SUBTOTAL ACTIVE CORPORALE 2							
	SUBTOTAL ACTIVE CORPORALE							
ACTIVE NECORPORALE								
8	Salarii, utilități, chirii,							
9	Pagină web pentru prezentarea și promovarea activității inclusive cheltuieli de promovare on-line si cheltuieli înregistrare fără hosting.							
10	brevete de invenție, francize, etichetare ecologică							
12	Cursuri de dezvoltare a abilităților antreprenoriale							

13	Consultanță							
14	Software-uri necesare desfășurării activității, inclusiv licențe și software pentru comerțul on-line							
15	Comisionul de garantare datorat FNGCIMM							
	SUBTOTAL ACTIVE NECORPORALE							
	TOTAL GENERAL							

Notă:

- La dimensionarea valorii proiectului de investiții se vor considera numai cheltuielile eligibile;
- Se pot atașa oferte ale elementelor de investiții care se doresc a fi achiziționate în cadrul proiectului;
- Pentru calculul echipamentelor tehnologice și software-uri necesare desfășurării activității în pondere mai mare sau egală cu 50% din valoarea planului de afaceri se adună punctele 1 cu 4 cu 5 și punctul 14 și se calculează procentul din total cheltuieli eligibile.
- * Prin echipamente tehnologice conform grilei de punctaj se înțeleg toate bunurile descrise în grupele 2.1, 2.2. și 2.3.6. din H.G. 2139/2004 pentru aprobarea Catalogului privind clasificarea și duratele normale de funcționare a mijloacelor fixe, sau obiecte de inventar asimilate grupelor menționate.

9 4.4. Plan de finanțare a proiectului

a) Structura de finanțare a proiectului de investiții:

Sursa de finanțare	Fara TVA	
	RON	%
AFN		
Credit bancar (pentru proiecte mai mari de 200.000 lei)		
Aport propriu (pentru proiecte mai mari de 200.000 lei)		
TOTAL valoare de investiție		100%

Exemplu:

Punctaj:

Prin echipamente tehnologice conform grilei de punctaj se înțeleg toate bunurile descrise în grupele 2.1, 2.2. și 2.3.6. din H.G. 2139/2004 pentru aprobarea Catalogului privind clasificarea și duratele normale de funcționare a mijloacelor fixe, sau obiecte de inventar asimilate grupelor menționate.

DA NU

Se va puncta 10 puncte opțiunea DA

Caracter inovativ al investiției.

DA NU

Se va puncta 5 puncte opțiunea DA

Explicați cum conduce Implementarea Planului de afaceri la creșterea gradului de utilizare a tehnologiilor noi, moderne și/sau a soluțiilor informatice în procesul de producție/ prestare servicii și care este potențial inovativ și / sau creativ al Planul de afaceri.

Pentru opțiunea DA, se va prezenta la prima cerere de rambursare/cerere de plată dovada de la producător / furnizor ca bunurile achiziționate în proporție de minim 25% din valoarea planului de afaceri înglobează tehnologie/tehnologii și/sau softuri necesare desfășurării activității nu mai vechi de 3 ani.

10

11 5. ANALIZA PIETEI

5.1. Poziția produselor/serviciilor societății pe piață comparativ cu cele ale concurenței

Descrieți principalele avantaje/dezavantaje ale produselor/serviciilor d-voastră în raport cu cele oferite de concurență).

12 5.2. Piața și promovarea noului produs/serviciu

5.2.1. Produsul nou

Descrierea exactă a produsului/serviciilor:

- în cazul produselor finite prezentați pe scurt o descriere fizică, caracteristici tehnice, performanțe, utilități, căror nevoi răspund, etc.
- în cazul serviciilor, descrieți trăsăturile caracteristice ale acestora, în așa fel încât să se înțeleagă la ce servesc serviciile prestate de dvs.
- în cazul comerțului, precizați grupele de produse ce le veți vinde și aria de valorificare, dacă vânzarea este cu amănuntul sau cu ridicata și dacă veți furniza servicii specifice (post vânzare, transport, garanție, reparații etc);

5.

5.2.2. Definiți piața dumneavoastră (prezentați caracteristicile specifice ale segmentului dumneavoastră de piață, căror nevoi se adresează: de ex. alimentație, vestimentație, electro-casnice, birotică, turism etc.).

5.2.3. Localizarea pieței dumneavoastră (se va preciza amplasarea pieței – locală, regională, națională, internațională etc. –cu informații generale dacă sunteți în posesia lor și mărimea acesteia (nr. de clienți potențiali, mărime d.p.v.d. fizic și valoric). Care este distanța până la principalii clienți și care este modalitatea de distribuție a produselor/serviciilor ? **INFORMAȚII GENERALE FĂRĂ EXEMPLE CONCRETE**

Caracteristici ale cererii pentru produsul/serviciul dvs.: (cerere zilnică, anuală, de sezon, evoluția în ultimii ani și cea previzibilă)

5.2.5. Concurenți potențiali

Prezentați concurenții pe grupe de produse/servicii și caracteristicile pe care le cunoașteți ale acestora: **INFORMAȚII GENERALE FĂRĂ EXEMPLE CONCRETE**

<i>Grupă produse/servicii oferite pieței</i>	<i>Denumirea firmei/ firmelor și localitatea</i>
Produs/serviciu 1
Produs/serviciu 2
Produs/serviciu 3

5.2.6. Principalele avantaje ale noilor produse/servicii oferite

1 Prezentați și argumentați principalele avantaje ale noilor produse/servicii în raport cu concurența (de ex. preț, calitate, caracteristici noi, servicii post-vânzare):

5.3 Strategia de comercializare

5.3.1. Politica produsului

Descrieți modul de prezentare a produsului/serviciului:

5.3.2. Politica de distribuție

Menționați care sunt canalele dumneavoastră de distribuție – vânzări directe, cu ridicata, intermediari, prin agenți, la comandă, etc.

5.3.3. Activități de promovare a vânzărilor

Prezentați metodele de promovare ce se vor utiliza (de ex.: publicitate online, lansare oficială, pliante, broșuri):

6. PROIECȚII FINANCIARE

6.1 Proiecțiile financiare se vor încărca în aplicație după modele prestabilite.

6.2 Grafic de rambursare / plată

	Trim 4 -2017	Trim 1/2 -2018	Trim 3/4 - 2018
Suma solicitată			

Atenție!!!

La prima cerere de plată/rambursare, beneficiarul este obligat să deconteze integral activele corporale și software-ul necesar desfășurării activității.

7. JUSTIFICAREA NECESITATII FINANTARII POIECTULUI

Beneficiile aduse de finanțare și modul în care finanțarea va încerca să soluționeze problemele beneficiarului; ce aduce finanțarea în plus față de situația deja existentă; de ce este necesară finanțarea .

GRILĂ DE ACORDARE A PUNCTAJELOR ON-LINE

Nr. Crt.	Criterii		
Domeniul de activitate			
A	1	Producție	40
	2	Programare IT - cod CAEN 6201	40
	3	Industria creative	35
	4	Servicii	30
	5	Comerț și alte activități	25
Planul de afaceri conduce la crearea de noi locuri de muncă permanente în cadrul întreprinderii			
B	6	Punctaj suplimentar pentru minim 1 loc de muncă permanent (cu normă întreagă) creat în plus față de cel de mai sus obligatoriu	20
Planul de afaceri conduce la crearea de noi locuri de muncă din categoria persoane defavorizate*/absolvenți după anul 2012/ somer			
C	7	Cel puțin 2 locuri de muncă ocupate de persoane defavorizate*/absolvenți după anul 2012/ somer	25
	8	Cel puțin 1 loc de muncă ocupat de persoană defavorizată*/absolvent după anul 2012/somer	20
		* definită conform Hotărârii de Guvern nr. 799/2014	
Criterii aferent investiției			
D	9	Echipamente tehnologice și software-uri necesare desfășurării activității în pondere mai mare sau egală cu 50% din valoarea planului de afaceri	10
	10	Caracter inovativ al investiției	5

Punctajul maxim care se poate obține este de 100 puncte.

Punctajul minim pentru admitere la finanțare este 50 puncte.

La punctaje egale va prevala:

- numărul de locuri de muncă ce urmează a fi create în cadrul programului;
- numărul de locuri de muncă ocupate de persoane defavorizate*/absolvenți **după anul 2012/șomeri**
- achiziția de echipamente tehnologice;
- activitatea pe care accesează programul;
- data și ora înscrierii în program.