

### 1.1.C. IMM-uri în parteneriat cu ITT

#### Ghidul solicitantului - condiții specifice de accesare a fondurilor

##### Anexa 1.5 – Planul de afaceri

Programul Operațional 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
2.	Investiția .....	2
3.	Produsul /serviciul .....	4
4.	Strategia de marketing .....	4
5.	Analiza și previziunea financiară .....	6
6.	Anexe .....	12



### 1.1.C. IMM-uri în parteneriat cu ITT

#### Ghidul solicitantului - condiții specifice de accesare a fondurilor

##### Anexa 1.5 – Planul de afaceri

#### 1. Firma

Precizați următoarele informații de identificare a firmei:

- Denumirea firmei;
- Forma de organizare;
- Cod de identificare fiscală/ 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.

#### 2. 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 inteligentă în conformitate cu prevederile ghidului specific aplicabil.
- Justificați necesitatea realizării investiției. **Scopul proiectului este implementarea rezultatelor cercetărilor din domeniile de specializare inteligentă în domeniile de activitate ale IMM. Se va demonstra modalitatea în care acest obiectiv este atins prin activitățile proiectului și dacă investiția propusă se încadrează în acest scop.**
- Prezentați entitatea de inovare și transfer tehnologic cu care societatea a încheiat contractul în vederea realizării proiectului.
- 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 și 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	Preț unitar (fără TVA)	Valoare Totală (fără TVA)	Linie bugetară	Eligibil/ neeligibil*
Lucrări de construcții							
TOTAL							





### 1.1.C. IMM-uri în parteneriat cu ITT

#### Ghidul solicitantului - condiții specifice de accesare a fondurilor

Anexa 1.5 – Planul de afaceri

Dotări (active corporale)							
TOTAL							
Active necorporale							
TOTAL							
Servicii							
TOTAL							

(\*se va menționa suma inclusă pe eligibil și suma inclusă pe neeligibil)

- descrieți rolul și funcțiunea fiecărui utilaj, echipament propus. Enumerați specificații tehnice, după caz. Atenție achiziționarea de active necorporale și de utilaje, instalații și echipamente sunt strict necesare pentru introducerea rezultatelor cercetării în ciclul productiv, dimensionate la volumul real de producție.
- 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
- prezentați toate activitățile/etapele pe care le-a parcurs/le va parcurge societatea în vederea implementării proiectului:
  - identificarea soluțiilor optime în vederea dezvoltării afacerii
  - semnarea acordului/contractului cu ITT
  - selectarea tehnologiei cu potențial de valorificare prin transfer tehnologic.
  - dezvoltarea experimentală (dacă are personal calificat) și/sau poate achiziționa servicii de acest tip, astfel se concretizează rezultate obținute din activități anterioare de cercetare, dezvoltare tehnică și validare tehnică sau din idei brevetate, în scopul obținerii unor produse noi sau pentru realizarea de noi procese (construirea și testarea prototipurilor pentru produse/procese; realizarea și operarea planurilor pilot constând în: evaluarea ipotezelor, elaborarea de noi formule de producție, stabilirea de noi specificații de producție, proiectarea unor echipamente și structuri speciale cerute de noi procese, pregătirea instrucțiunilor de operare sau a manualelor pentru procese cu condiția ca acestea să nu fie utilizate în scop comercial; activitățile necesare producției experimentale și testării produselor și proceselor (din producția experimentală) în vederea producției pe scară largă, cu condiția ca aceste loturi să nu fie utilizate în scop comercial sau transformate spre a fi utilizate în aplicații industriale; achiziționarea de servicii de consultanță și servicii echivalente folosite exclusiv pentru activitățile de dezvoltare experimentală.)
  - realizarea produsului (bun sau serviciu) sau procesului: elaborarea documentației de introducere în fabricație/ de punere în funcțiune/ de operare/ de aplicare, etc ; pregătirea de fabricație/ de punere în funcțiune/ de operare (experimentări, testări, încercări, analize etc); revizuirea documentației tehnice de introducere în fabricație/ punere în funcțiune/ operare/ aplicare, etc; punerea în fabricație/ funcțiune/ operare/ aplicare (executarea și/sau exploatarea seriei „zero” a produsului ori a instalației-pilot; exploatarea rezultatului cercetării /obiectului invenției prin realizarea lui pe scară largă; realizarea de servicii noi/ semnificativ îmbunătățite pentru clienți, ca urmare a aplicării modelului/ procedului/ procesului/ metodei inovative);
  - introducerea în circuitul economic a rezultatelor cercetării
- includeți, după caz: scheme ale fluxului tehnologic, scheme ale instalațiilor hidraulice, pneumatice,





### 1.1.C. IMM-uri în parteneriat cu ITT

#### Ghidul solicitantului - condiții specifice de accesare a fondurilor

##### Anexa 1.5 – Planul de afaceri

electrice, de automatizare, comunicații, rețele de combustibil, apă, iluminat și altele asemenea, precum și ale instalațiilor tehnologice; planșe de montaj, cu indicarea geometriilor, 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, competențelor 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
- Prezența, dacă este cazul, modul în care investiția propusă prin proiect poate conduce la dezvoltarea firmei pe plan internațional:
  - Valorificarea pe plan internațional a avantajelor sale specifice, adică acele competente și abilități ce au consacrat-o pe piața internă: avantajul tehnologic, avantaje financiare, avantaje de marketing, putere financiară (e.g. exportul de bunuri și servicii, operațiunile comerciale combinate);
  - Realizarea de alianțe și cooperări (strategii asociate de patrundere pe piața externă); cooperări pe baze contractuale (licențierea, franciza, subcontractarea, coproducția în întreprinderi separate, contractul de management etc); alianțele strategice sub forma consorțiilor pentru construirea de obiective în comun, pentru livrări la cheie sau alte tipuri de alianțe.
  - Implantarea în țările terțe – valorificarea avantajelor de localizare în străinătate, firma dezvoltându-și capacitățile comerciale și de producție pe piețele locale și străine și adaptându-și strategia și modul de operare în funcție de specificul acestor piețe.

### 3. 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.
- Prezența, unde este aplicabil, modul în care tehnologiile noi, moderne vor fi utilizate în producerea/menținerea/dezvoltarea produsului/serviciului.

#### Atenție !

Achiziționarea exclusivă de echipamente performante/de ultimă generație nu demonstrează implementarea rezultatelor cercetărilor din domeniile de specializare inteligentă în domeniile de activitate ale IMM.

### 4. 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





### 1.1.C. IMM-uri în parteneriat cu ITT

#### Ghidul solicitantului - condiții specifice de accesare a fondurilor

##### Anexa 1.5 – Planul de afaceri

- Analizați stadiul actual al pieței – nevoi și tendințe
- Analizați potențialul de creștere a pieței
- Descrieți factorii economici, politici, legislativi, tehnologici, sociali care au o influență directă asupra dinamicii sectorului/ domeniului de activitate vizat
- Identificați clienți existenți și potențiali: în funcție de piața de desfășurare (intern, extern), volumul vânzărilor, 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 concurenți, ponderea lor pe piață, punctele tari și punctele slabe ale produsului/serviciului dvs. comparativ cu cel al competitorilor (directi și indirecti); 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 /proces/servicii ce vor rezulta în urma implementării proiectului pentru care se solicită finanțare, față 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				





### 1.1.C. IMM-uri în parteneriat cu ITT

#### Ghidul solicitantului - condiții specifice de accesare a fondurilor

##### Anexa 1.5 – Planul de afaceri

2	Comunicare Redactare comunicate de presă Redactare materiale publicitare Website, creare și întreținere				
3	Organizare evenimente				
4.	Participări la târguri și expoziții internaționale, 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

#### 5. 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 încheiate (ultimii 3 ani fiscali).
- **1.B-ContPP (coloanele B-D):** Completați cu informații din Contul de profit și pierdere aferent ultimelor trei exercitii financiare încheiate (ultimii 3 ani fiscali).
- **1.C-Analiza\_fin\_extinsa (coloanele B-D)** – foaie de lucru intermediară. Datele și indicatorii se calculează în mod automat în 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 a 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.

## 2. 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

## 3. 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 întregii activități a întreprinderii, cu ajutor nerambursabil, pe perioada de implementare și operare a investiției
- **1.B-ContPP (coloanele E-N):** Completați cu informații din Contul de profit și pierdere previzionat la nivelul întregii activități a întreprinderii, cu ajutor nerambursabil, pe perioada de implementare și operare a investiției
- **1.C-Analiza\_fin\_extinsa (coloanele E-N) –** foaie de lucru intermediară. Datele și indicatorii se calculează în mod automat în 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:

- Detaliați ipotezele care au stat la baza realizării previzionării. Corelați informațiile din această proiecție financiară cu cele menționate în restul planului de afaceri.
- În proiecția veniturilor din exploatare se vor avea în 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 reflectând rentabilitatea activității de baza a societății și indirect, eficiența 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. În ceea ce privește modalitatea stabilirii prețurilor sau tarifelor se vor face considerații asupra ipotezelor conform cărora prețurile/tarifele folosite nu depășesc "capacitatea de plată" a utilizatorilor în condițiile locale concrete și a nivelurilor istorice de preț pe respectiva piață.

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

### 1. Cifra de afaceri

Denumire	AN 1					AN 2				
	UM	Preț unit	Cantitate	Cantitate	Valoare	U M	Preț unit	Cantitate	Cantitate	Valoare



### 1.1.C. IMM-uri în parteneriat cu ITT

#### Ghidul solicitantului - condiții specifice de accesare a fondurilor

##### Anexa 1.5 – Planul de afaceri

		ar (lei)	estima tă, lunar	estima tă, AN 1 (lei)	estima tă, AN 1 (lei)		ar (lei)	estima tă, lunar	estima tă, AN 2 (lei)	estima tă, AN 2 (lei)
701. Venituri din vânzarea produselor finite, produselor agricole și 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 și cercetări										
- Studiu/cercetare 1										
- Studiu/cercetare ..										
706. Venituri din redevențe, locații de gestiune și chirii										
...										
...										
708. Venituri din activități diverse										
...										
...										
707. Venituri din vânzarea mărfurilor										
...										
...										
709. Reduceri comerciale acordate										





## 1.1.C. IMM-uri în parteneriat cu ITT

## Ghidul solicitantului - condiții specifice de accesare a fondurilor

## Anexa 1.5 – Planul de afaceri

...										
...										
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)	Valoarea estimată, AN 1 (lei)	U M	Preț unitar (lei)	Cantitate estimată, lunar	Cantitate estimată, AN n (lei)	Valoarea estimată, AN n (lei)

- 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
- 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
- Venituri din reevaluarea imobilizărilor corporale.** Se vor detalia (dacă este cazul) veniturile din reevaluarea imobilizărilor corporale.
- Venituri din producția de investiții imobiliare.** Se vor detalia (dacă este cazul) veniturile din producția de investiții imobiliare.
- Venituri din subvenții de exploatare.** Se vor detalia (dacă este cazul) veniturile din subvenții de exploatare pentru materii prime și 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 și protecție socială; veniturile din subvenții de exploatare pentru alte cheltuieli de exploatare; veniturile din subvenții de exploatare aferente altor venituri
- 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 activități (după caz):

AN 1					
Denumire cheltuielă	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	Materialele de				



### 1.1.C. IMM-uri în parteneriat cu ITT

#### Ghidul solicitantului - condiții specifice de accesare a fondurilor

##### Anexa 1.5 – Planul de afaceri

materiale (inclusiv cheltuieli cu prestații externe)	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 și reparațiile				
	Cheltuieli cu redevențele, locațiile de gestiune și chiriile				
	Cheltuieli cu primele de asigurare				
	Cheltuieli cu studiile și cercetările				
	Cheltuieli cu pregătirea personalului				
	Cheltuieli cu colaboratorii				
	Cheltuieli privind comisioanele și onorariile				
	Cheltuieli de protocol, reclamă și publicitate				
	Cheltuieli cu transportul de bunuri și personal				
	Cheltuieli cu deplasări, detașări și transferări				
	Cheltuieli poștale și taxe de telecomunicații				
	Cheltuieli cu serviciile bancare și asimilate				





### 1.1.C. IMM-uri în parteneriat cu ITT

#### Ghidul solicitantului - condiții specifice de accesare a fondurilor

Anexa 1.5 – Planul de afaceri

	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 și 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

- Subvențiile nu se înregistrează direct în conturile de capital și rezerve. Subvențiile se înregistrează ca subvenții pentru investiții 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 subvențiilor se cuprind subvențiile aferente activelor și subvențiile aferente



### 1.1.C. IMM-uri în parteneriat cu ITT

#### Ghidul solicitantului - condiții specifice de accesare a fondurilor

##### Anexa 1.5 – Planul de afaceri

veniturilor. Subvențiile aferente activelor reprezintă subvenții pentru acordarea cărora principala condiție este ca entitatea beneficiară să cumpere, să construiască sau să achiziționeze active imobilizate. Subvențiile aferente veniturilor cuprind toate subvențiile, altele decât cele pentru active.

- Subvențiile pentru active, inclusiv subvențiile nemonetare la valoarea justă, se înregistrează în contabilitate ca subvenții pentru investiții și se recunosc în bilanț ca venit amânat (contul 475 "Subvenții pentru investiții"). Venitul amânat se înregistrează ca venit curent în contul de profit și pierdere pe măsura înregistrării cheltuielilor cu amortizarea sau la casarea ori cedarea activelor.
- Pentru asigurarea corelării cheltuielilor finanțate din subvenții cu veniturile aferente se procedează astfel:
  - a) din punctul de vedere al contului de profit și pierdere:
    - în cursul fiecărei luni se evidențiază cheltuielile după natura lor;
    - la sfârșitul lunii se evidențiază la venituri subvențiile corespunzătoare cheltuielilor efectuate;
  - b) din punctul de vedere al bilanțului:
    - creanța din subvenții se recunoaște în corespondență cu veniturile din subvenții, dacă au fost efectuate cheltuielile suportate din aceste subvenții, 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 și se aprobă sumele cuvenite, se procedează la regularizarea sumelor înregistrate drept creanță din subvenții.
- Subvențiile se recunosc, pe o bază sistematică, drept venituri ale perioadelor corespunzătoare cheltuielilor aferente pe care aceste subvenții urmează să le compenseze. În cazul în care într-o perioadă se încasează subvenții aferente unor cheltuieli care nu au fost încă efectuate, subvențiile primite nu reprezintă venituri ale acelei perioade curente.
- Subvențiile acordate pentru acoperirea anumitor cheltuieli sunt recunoscute la venituri în aceeași perioadă ca și cheltuiala aferentă. În mod similar, subvențiile legate de activele amortizabile sunt recunoscute, de regulă, în contul de profit și pierdere pe parcursul perioadelor și în proporția în care amortizarea acelor active este recunoscută.

#### 6. Anexe

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