**Fondul Social European, Programul Operațional Capital Uman 2014 – 2020**

**Axa prioritară 6** **Educație și competențe**

**Obiectivul specific 6.13** *Creșterea numărului absolvenților de învățământ terțiar universitar și non universitar care își găsesc un loc de muncă urmare a accesului la activități de învățare la un potențial loc de muncă / cercetare/ inovare, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI*

**Proiect „*Dezvoltarea spiritului antreprenorial al studenților și al competitivității noilor întreprinderi din România, in condițiile unui acces la piața forței de munca sustenabil și flexibil (FutureBiz)”,* POCU/829/6/13/141244**

**Anexa 8 la Metodologia de organizare a concursului de selecție planuri de afaceri FutureBiz**

**Instrucțiuni privind completarea planului de afaceri și a bugetului**

**Titlul „\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”**

*(se va completa de către participant cu titlul / denumirea afacerii pe care își dorește să o înființeze)*

|  |
| --- |
| **SECȚIUNEA 1.**  **Date privind solicitantul** |

*(vă rugăm completați căsuțele de mai jos cu datele solicitate – OBLIGATORIU)*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| NUME: |  | |
| Prenume: |  | |
| CNP: |  | |
| Sex:  *(se va bifa cu X una dintre opțiuni)* | Feminin  Masculin | |
| Adresa de domiciliu / reședință[[1]](#footnote-1):  *(conform datelor de pe cartea de identitate, se vor completa următoarele)* | Țară: România  Județ:  Localitate: | |
| Date de contact: | Telefon:  E-mail: | |
| Aplic pentru o finanțare nerambursabilă corelată cu nr. de locuri de muncă create:  *(se va bifa cu X* ***DOAR*** *una dintre opțiuni)* | max. 40.000 euro (max. 193.740,00 lei) = min. 2 locuri de muncă;  max. 60.000 euro (max. 290.610,00 lei) = min. 3 locuri de muncă;  max. 80.000 euro (max. 387.480,00 lei) = min. 4 locuri de muncă;  max. 100.000 euro (max. 484.350,00 lei) = min. 5 locuri de muncă. | |
| **SECȚIUNEA 2.**  **Date privind viitoarea afacere** | |

**2.1: Localizarea afacerii[[2]](#footnote-2):** Județ: .................................

*(Unde intenționați să înființați afacerea –* **Localitatea:** ...........................

*De completat OBLIGATORIU)*

**Date privind locația unde se va implementa proiectul (max. ½ pagină):**

*Descrierea spațiului avut în vedere pentru plasarea afacerii / spațiului ideal pentru desfășurarea activității: suprafață, compartimentare, localizare, utilități, dotări existente / necesare.*

*Care sunt utilitățile de care aveți nevoie pentru funcționarea corespunzătoare a afacerii?*

*Puteți atașa schițe / grafice / planuri de amplasament.*

..................................................................................................................................................................................................................................................................................................

**2.2: Coduri CAEN:**

*(Vă rugăm selectați din* ***Anexa 9 Listă coduri CAEN la Metodologia de concurs*** *codul CAEN principal și codurile CAEN secundare aferente afacerii. Indicați cu claritate codul/codurile CAEN din care va/vor rezulta cea mai mare parte a cifrei de afaceri și căruia ajutorul de minimis îi este destinat. Dacă este cazul, vor fi indicate cu claritate codurile CAEN secundare eligibile și neeligibile cărora ajutorul de minimis nu le va fi destinat*. ***Se vor menționa max. 3 coduri secundare****).*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Cod CAEN** | **Se va indica codul CAEN** | **Activitatea economică** |
| CAEN principal |  |  |
| CAEN secundar |  |  |
| CAEN secundar |  |  |
| CAEN secundar |  |  |

ATENȚIE ! Verificați ce activități economice sunt incluse în codul / codurile CAEN pe care le propuneți. Acestea trebuie să fie în concordanță cu ideea afacerii.

**2.3: Forma juridică de organizare: SOCIETATE CU RĂSPUNDERE LIMITATĂ (SRL)**

*(se păstrează forma juridică de organizare SRL obligatorie)*

**2.4: Structura de acționariat:**

Administrator și acționar majoritar / asociat unic: ................................................. *(NUME Prenume)*

Asociat minoritar (dacă este cazul): ................................................. *(NUME Prenume)*

*Este foarte important ca aplicantul să fie ADMINISTRATORUL ȘI ASOCIATUL MAJORITAR al afacerii care va primi finantare.*

*Se vor trece informații despre acționarul majoritar (dacă este cazul) și procentul de participare în viitoarea afacere.*

|  |
| --- |
| **SECȚIUNEA 3.**  **Prezentarea planului de afaceri** |

**3.1: Descrierea afacerii și a strategiei de implementare a planului de afaceri**

**Obiective și activități:**

*Descrieți în câteva fraze în ce constă afacerea pe care doriți să o realizați:*

**3.1.1 Obiectivul / Scopul afacerii:**

.................................................................................................................................................

.................................................................................................................................................

**3.1.2 Activitățile planificate (inclusiv, graficul estimativ de realizare al acestora):**

*Prezentați și descrieți activitățile/ sub-activitățile necesare implementării cu succes a planului de afaceri, ca de exemplu:*

*- asigurarea spațiului de lucru (proprietatea solicitantului/ închiriere etc.) din L1 – L3*

*- amenajarea spațiului din L2 – L4 etc.*

*- achiziționarea de echipamente, mobilier;*

*- obținerea de avize, acorduri, autorizații necesare implementării proiectului;*

*- asigurarea condițiilor tehnico-economice, sanitare etc.;*

*- recrutare/selecție/angajare personal;*

*- acțiuni de promovare a produselor/serviciilor;*

*- aprovizionare cu materii prime, materiale, produse finite, mărfuri.*

.................................................................................................................................................

.................................................................................................................................................

*Puteți atașa un grafic de implementare. Veți avea în vedere să includeți doar acele activități care sunt necesare pentru organizarea și derularea afacerii. Lista de mai sus nu este exhaustivă. Veți menține doar activitățile care corespund afacerii vizate.*

**3.1.3 Rezultate și indicatori preconizați în următorii 3 ani:**

*Nr. angajați:* ...................................................................

*Cifră de afaceri:* .....................................................................................

*Produse sau servicii noi dezvoltate:*

.................................................................................................................................................

.................................................................................................................................................

***Cifra de afaceri = venituri din vânzări*** *– Participantul va preconiza volumul vânzărilor pe care îl preconizează pentru următorii 3 ani;*

***Produse sau servicii noi dezvoltate*** *– Dacă este cazul, participantul va menționa ce produse / servicii noi își propune să dezvolte în următorii 3 ani.*

*De exemplu, în cazul în care se dorește înființarea unei* ***cofetării****, participantul va menționa dacă va fi necesar angajarea mai multor cofetari pe parcursul celor 3 ani, luând în considerare dezvoltarea afacerii.*

*Ca produse sau servicii noi, se poate menționa faptul că se dorește dezvoltarea afacerii prin organizarea de candy bar-uri pentru evenimente sau dezvoltarea unei noi linii de producție pentru produse de patiserie.*

*Participantul va calcula o cifră de afaceri cât mai realistă, luând în considerare piața de desfacere, concurența, creșterea volumului vânzărilor prin introducerea de noi produse de patiserie etc*

**3.2: Analiza SWOT**

* **Puncte tari:**

.................................................................................................................................................

*Punctele tari reprezintă resurse sau capacități interne care oferă posibilitatea îmbunătățirii competitivității întreprinderii. Participantul va selecta 2 - 5 puncte forte pe care consideră că le are afacerea sa.*

*De exemplu:*

* *Oferta de produse este variată;*
* *Prețurile produselor sunt avantajoase pentru piața de desfacere;*
* *Firma deține know-how-ul necesar pentru prestarea serviciilor X, pentru realizarea produselor Y, Z.*
* **Puncte slabe:**

.................................................................................................................................................

*Punctele slabe reprezintă deficiențe din întreprindere care o pot face vulnerabilă la o mișcare strategică a concurenților – aceste deficiențe determină o poziție de inferioritate față de concurenți. Participantul va selecta 2 -5 puncte slabe pe care le consideră că le are afacerea sa.*

*De exemplu:*

* *Prețurile sunt peste media concurenței;*
* *Firma nu deține încă experiența necesară în domeniu / în realizarea produsului / serviciului:*
* **Oportunități:**

.................................................................................................................................................

*Oportunitățile apar atunci când evoluția mediului extern în raport cu întreprinderea pune în valoare un atuu de care beneficiază întreprinderea și care oferă posibilități semnificative de îmbunătățire a competitivității față de concurenți.*

* **Amenințări:**

.................................................................................................................................................

*Amenințările reprezintă un pericol potențial sau o situație defavorabilă din mediul extern care poate produce prejudicii pentru strategia firmei (cum ar fi scăderea vânzărilor sau a profitului).*

**3.3: Schema organizatorică și politica de resurse umane (max. 1 pagină); se vor preciza:**

*Nr. de locuri de muncă ce vor fi create maxim în primele 6 luni după semnarea contractului de subvenție (****nr. de angajați va fi corelat cu valoarea finanțării solicitate****)?*

*Se va avea în vedere ca norma zilnică aferentă contractelor de muncă cu timp parțial de lucru să fie de* ***min. 3 ore / zi / angajat*** *(condiție de eligibilitate).*

*Ce atribuții / responsabilități vor avea angajații în cadrul afacerii (profil / funcție / fișe de post dacă este cazul)?*

*Din ce surse financiare va fi susținută cheltuiala salarială după finalizarea subvenției nerambursabile?*

.................................................................................................................................................

.................................................................................................................................................

*Schema organizatorică (organigrama) reprezintă structura internă a unei organizații sau companii, mai concret este reprezentarea grafică detaliată a modului de funcționare / organizare, bazată pe resursele de care dispune firma și pe relațiile de subordonare.*

*Participantul va completa organigrama, luând în considerare faptul că, prin planul de afacere întocmit, trebuie să creeze* ***minim nr. locuri de muncă*** *în corelație cu finanțarea solicitată.*

*Referitor la politica de resurse umane, Participantul trebuie să detalieze:*

* *dacă și care este experiența necesară pentru angajatul / angajații necesari* ***(de exemplu, pentru înființarea unei cofetării este necesară o persoană specializată – cofetar - cu min. 1 sau 2 ani de experiență în domeniu);***
* *ce atribuții / responsabilități va avea angajatul / vor avea angajații* ***(de exemplu, cofetarul va avea următoarele atribuții: realizează produse de cofetărie / patiserie; verifică și depozitează ingredientele pentru prepararea dulciurilor; calculează consumul ingredientelor; pregătește lista de ingrediente necesare etc.)****;*
* *de unde va recruta angajatul / angajații* ***(de exemplu, se va da anunț de angajare în ziarul local / se va recruta din comunitatea din care face parte afacerea / se va recruta pe bază de recomandare etc.).***

**3.4: Descrierea produselor / serviciilor / lucrărilor care fac obiectul afacerii (max. 3 pagini):**

*Ce produs / serviciu / lucrări oferiți?*

*Descrierea produsului / serviciului / lucrărilor pe care le veți realiza în cadrul afacerii: ce reprezintă, ce caracteristici au, ce nevoi satisfac?*

*Descrierea fluxului tehnologic / a etapelor necesare pentru furnizarea produsului / prestarea serviciului / realizarea lucrărilor vizate?*

*Ce tehnologie este utilizată pentru realizarea / dezvoltarea produsului sau serviciului - materii prime, echipamente, forță de muncă, brevete etc-localizați, la nivel de regiune de dezvoltare/județ, sursa acestor elemente.*

*Care sunt materialele necesare prestării serviciului, etape în procesul de prestare a serviciului?*

*Evidențiați calități / avantaje ale produsului / serviciului dvs. (ce beneficii aduce pentru clienți)?*

.................................................................................................................................................

.................................................................................................................................................

**3.5: Analiza pieței de desfacere și a concurenței (max. 3 pagini)**

***(Se va puncta suplimentar justificarea prin intermediul datelor statistice / date calitative etc)***

*Descrieți piața pe care intenționați să activați (unde este situată piața, ce segment de clienți vizați, cât de mare este piața – locală / regională / națională, care sunt caracteristicile pieței);*

*Previzionați creșterea pieței/ prognoza cererii pe piață? Care sunt tendințele pieței? (creștere, scădere, stagnare)?*

*Cum veți intra pe această piață?*

*Clienți potențiali – identificați și prezentați min. 5 clienți potențiali (categorii de clienți);*

*Cine sunt clienții dvs.? (specificați profilul acestora: vârstă, sex, ocupații, nivel de venituri, forma de proprietate; localizarea geografică, domeniul de activitate, etc.)*

*Ce anume îi determină / îi va determina să cumpere produsul / serviciul dumneavoastră?*

*Analiza concurenței – identificați și analizați min. 3 concurenți (direcți / indirecți / localizare / ce avantaje / dezavantaje au în raport cu produsul / serviciile pe care le veți oferi).*

*Puteți să furnizați date cantitate și calitative (analize, studii, date statistice etc) privind analiza pieței, clienților și a concurenței.*

.................................................................................................................................................

.................................................................................................................................................

**3.6: Strategia de marketing**

*Câte bucăți / unități de măsură estimați că veți realiza lunar / trimestrial, pe fiecare categorie de produs / serviciu? Începând din ce lună de implementare?*

*Strategia de vânzări, modul de prezentare și comercializare al produsului / serviciului (online / în magazine etc)? Ce anume diferențiază produsul / serviciul dumneavoastră și îl face atractiv pentru comercializare (că este inovativ / că ocupă o nișă de piață / că are o politică de preț atractivă etc).*

*Distribuția produsului / serviciului (care sunt canalele de distribuție utilizate: cu canale proprii de distribuție, prin intermediul altor rețele de distribuție, distribuție cu ridicata, cu amănuntul, prin magazine proprii, rețea de magazine specializate, la comandă, etc)?*

*Politica de preț: pentru fiecare categorie de produs / serviciu veți indica prețul mediu de comercializare estimat per bucată în comparație cu cel al concurenților? Veți corela aceste informații cu cele prezentate în* ***Anexa 7 Bugetul planului de afaceri (sheet proiecții financiare)***

*Promovarea: cum veți promova produsul / serviciul? Estimați care sunt necesitățile în materie de lansare, promovare a serviciilor/produselor, care sunt metodele și mijloacele folosite pentru a vă face cunoscuți pe piață (ex. publicitate online (website propriu), rețele de socializare, pliante, broșuri, afisaj, publicitate în presă etc). Menționați cum vă promovați imaginea firmei. Corelați cu informațiile incluse in* ***Anexa 7 Bugetul planului de afaceri*** *(pentru cheltuielile de promovare decontate din subvenție).*

.................................................................................................................................................

.................................................................................................................................................

**3.7: Experiența în domeniul viitoarei afaceri / în antreprenoriat – dacă este cazul (max. 1 pagină)**

***(Se va puncta suplimentar)***

*Descrieți experiența anterioară pe care o aveți în domeniul de activitate vizat prin planul de afaceri. Experiența anterioară poate fi experiență în muncă (în calitate de angajat / voluntar în domeniul vizat prin planul de afaceri) și / sau experiență antreprenorială / de gestiune / management a unei afaceri etc.*

*Descrieți calificările / studiile relevante pentru domeniul viitoarei afaceri.*

*Se vor atașa documente suport doveditoare.*

.................................................................................................................................................

.................................................................................................................................................

**3.8: Identificați avizele / autorizațiile care sunt necesare pentru derularea afacerii – dacă este cazul (max. 1 pagină)**

***(Se va puncta suplimentar dacă sunt identificate corect)***

*Menționați care sunt autorizațiile / avizele necesare pentru funcționarea afacerii? Cât durează obținerea acestora?*

*Menționați dacă pentru funcționarea afacerii din domeniul/domeniile economice (cf coduri CAEN propuse) sunt necesare condiții speciale de muncă, de mediu, taxe de autorizare, autorizații, acreditări, licențe etc*

.................................................................................................................................................

.................................................................................................................................................

**3.9: Contribuția afacerii la tema INOVARE SOCIALĂ – dacă este cazul (max. ½ pagină)**

***(Se va puncta suplimentar dacă este identificată în raport cu ideea de afaceri și justificată)***

*Viitoarea afacere poate să propună măsuri concrete de inovare socială.*

*În acest sens veți avea în vedere: afacerea include activități clare de inovare socială, reprezintă o afacere din sfera serviciilor sociale pentru comunitate, include masuri de valorificare a potențialului comunitarilor locale (implicit în materie de forță de munca, resurse, accesibilitate servicii), etc.*

*Contribuția la tema Inovare socială va fi punctată suplimentar, conform grilei de evaluare.*

*Descrieți modul în care afacerea propune măsuri de inovare socială (dacă este cazul).* .................................................................................................................................................

.................................................................................................................................................

***Pentru mai multe informații consultați Anexa 26 Termeni***

**3.10: Contribuția afacerii la îmbunătățirea accesibilității, utilizării și calității TIC - TEHNOLOGIA INFORMAȚIEI ȘI COMUNICĂRII – dacă este cazul (max. ½ pagină)**

***(Se va puncta suplimentar dacă este identificată în raport cu ideea de afaceri și justificată)***

*Viitoarea afacere poate realiza produse / servicii și / sau desfășura activități ce presupun utilizarea TIC sau contribuie la dezvoltarea de competențe digitale (vor fi punctate suplimentar, conform grilei de evaluare).*

*Contribuția la tema TIC va fi punctată suplimentar, conform grilei de evaluare.*

*Descrieți modul în care afacerea prevede măsuri concrete / servicii / produse care îmbunătățesc accesibilitatea, utilizarea și calitatea TIC. (dacă este cazul).*

.................................................................................................................................................

.................................................................................................................................................

***Pentru mai multe informații consultați Anexa 26 Termeni***

**3.11: Contribuția afacerii la TEME ORIZONTALE – dacă este cazul (max. ½ pagină)**

***(Se va puncta suplimentar dacă este identificată)***

*Viitoarea afacere poate realiza produse / servicii și / sau desfășura activități ce contribuie la promovarea temele orizontale: dezvoltare durabilă și / sau egalitate de șanse și nediscriminare.*

*Contribuția la tema orizontală va fi punctată suplimentar, conform grilei de evaluare.*

*Menționați dacă afacerea contribuie la tema orizontală (bifând X după caz):*

*Dezvoltare durabilă*

*Egalitate de șanse și nediscriminare*

*Descrieți modul în care afacerea contribuie la tema / temele orizontale menționate mai sus.*

*Dezvoltare durabilă (reducerea poluării și a emisiilor de CO2, utilizarea eficientă a resurselor, protecția mediului, soluții eficiente pentru utilizarea rațională a resurselor, etc)*

.................................................................................................................................................

.................................................................................................................................................

*Egalitate de șanse și nediscriminare (în rândul angajaților, politică salarială, accesul persoanelor cu dizabilități etc)*

.................................................................................................................................................

.................................................................................................................................................

***Pentru mai multe informații consultați Anexa 26 Termeni***

|  |
| --- |
| **SECȚIUNEA 4.**  **Sustenabilitatea afacerii** |

**4.1: Sustenabilitatea afacerii după finalizarea subvenției (max. ½ pagină).**

*După finalizarea subvenției, veți susține afacerea din fonduri proprii / încasări. Ca atare, este necesar să identificați / să aveți în vedere alte surse pentru a asigura funcționarea afacerii pe durata de sustenabilitate.*

**Durata de sustenabilitate asumată prin prezentarea Planului de afaceri este de:**

* **6 luni în cadrul proiectului FutureBiz (între 28.06.2023 – 27.12.2023);**
* **9 luni după finalizarea proiectului FutureBiz (între 28.12.2023 – 27.09.2024).**

*Explicați modul cum se va autofinanța afacerea după încetarea acordării subvenției?*

*Informațiile prezentate pot fi corelate cu cheltuielile / veniturile planificate în* ***Anexa 7 Bugetul Planului de Afaceri (sheet proiecții financiare)****, pentru a evita neconcordanțe sau informații nejustificate.*

|  |
| --- |
| **SECȚIUNEA 5.**  **Justificarea Bugetului – cheltuieli și proiecții financiare** |

**5.1: Justificarea cheltuielilor incluse în Anexa 7 Bugetul Planului de Afaceri (max. 1 pagină).**

*În conformitate cu* ***Anexa 10 Reguli privind eligibilitatea cheltuielilor la Metodologia de concurs****, se vor include în* ***Anexa 7 Bugetul Planului de Afaceri*** *(****sheet cheltuieli din subvenție****) toate cheltuielile necesare pentru lansarea / organizarea / funcționarea afacerii.*

*Acestea se vor defalca / detalia precizând: UM, cantitate, preț unitar, preț total.*

*Pentru fiecare angajat în parte propus prin planul de afaceri se va menționa UM / cantitate – nr. luni; preț unitar / lună: costul salarial pentru angajatul respectiv (va include atât salariul net, contribuțiile sociale ale angajatului și taxa CAM).*

***NU se va relua lista de cheltuieli (echipamente / investiții / utilaje etc) în planul de afaceri.*** *Participantul se va asigura că a detaliat toate cheltuielile necesare funcționării afacerii (suportate din subvenție / finanțarea nerambursabilă) în Anexa 7 Bugetul Planului de Afaceri. Recomandăm să fie detaliate / incluse doar cheltuielile propuse a fi decontate din subvenție.*

***Atenție!!!*** *Participantul va corela valoarea bugetului prezentat în* ***Anexa 7 Bugetul Planului de Afaceri*** *cu valoarea finanțării nerambursabile pentru care aplică (menționată pe prima pagină din Planul de Afaceri).*

*În cadrul secțiunii 4.1,* ***se va justifica fiecare cheltuială în parte*** *(necesitatea acesteia în raport cu obiectivul / activitățile propuse în cadrul afacerii).*

***Se vor atașa oferte de preț*** *(min. 2 oferte de preț pentru fiecare cheltuială – echipamente, servicii, consumabile, promovare etc).*

*În* ***Anexa 7 Bugetul Planului de Afaceri (sheet proiecții financiare)*** *veți preciza: cheltuielile curente ale afacerii (pe care le veți realiza din fonduri proprii după finalizarea subvenției) și vânzările estimate (încasările estimate pentru produsele / serviciile dezvoltate). Vă recomandăm să detaliați cât mai clar atât cheltuielile necesare pentru funcționarea afacerii cât și volumul vânzărilor anuale.*

***Bugetul se va exprima doar în lei.***

Subvenții:

* 100.000 euro – 484.350. lei (5 locuri de muncă);
* 80.000 euro – 387.480. lei (4 locuri de muncă);
* 60.000 euro – 290.610. lei (3 locuri de muncă);
* 40.000 euro – 193.740. lei (2 locuri de muncă);

**Firma va fi plătitoare de TVA? (se va bifa cu X)**

|  |  |
| --- | --- |
| **DA** | **NU** |

Atenție!!! *Valoarea totală / prețul total precizat în planul de afaceri* ***Anexa 7 Bugetul Planului de Afaceri*** *(****sheet cheltuieli din subvenție****) va include și TVA corespunzător pentru cheltuielile care sunt purtătoare de TVA.*

**5.2: Actualizarea valorii finanțării nerambursabile solicitate.**

În cazul în care planul de afaceri îndeplinește punctajul minim dar nu mai există finanțare disponibilă pentru categoria de subvenție / finanțare nerambursabilă solicitată (conform informațiilor prezentate pe prima pagină), vă manifestați acordul să reduceți / actualizați bugetul planului de afaceri pentru următoarea subvenție / finanțare nerambursabilă disponibilă?

**DA**

**NU**

*(Se va bifa cu X).*

**Se vor atașa Planului de afaceri documente suport pentru fundamentarea informațiilor prezentate în secțiunile de mai sus (schițe, oferte de preț, date statistice, etc).**

**ANEXA 7 Bugetul Planului de afaceri**

Se vor completa cele două sheet-uri din excel:

* Buget – cheltuieli din subvenție
* Proiecții financiare.

**În sheet Buget – cheltuieli din subvenție:**

* Se vor identifica și menționa doar acele cheltuieli care sunt necesare pentru funcționarea afacerii;
* Cheltuielile necesare pentru funcționarea afacerii vor fi cuantificate precizând: cantitatea și prețul unitar.
* Sunt prestabilite: unitatea de măsură și formula pentru calculul valorii totale (preț total.
* Dacă o cheltuială nu este necesară veți trece 0, pentru a nu modifica totalul / sumele presetate;
* Pentru echipamente / mobilier / utilaje etc. – vor fi identitate, menționate și bugetate separat (rânduri separate) tipurile de echipamente avute în vedere. Verificați ca suma alocată pentru achiziționarea acestora să corespundă cu prețurile pieței.
* Dacă introduceți noi rânduri de cheltuială pentru detalierea echipamentelor / utilajelor / chirii etc vă rugăm să verificați formula aferentă pentru însumarea cheltuielii.
* **NU** este necesar să includeți cheltuieli din fonduri proprii decât în măsura în care sunt cheltuieli neeligibile și/sau dacă pentru dezvoltarea afacerii este necesară o valoare de finanțare mai mare decât finanțarea nerambursabilă pentru care aplicați.
* **Atenție! În cazul în care bugetul include și contribuție proprie, aceasta va fi virată în contul dedicat subvenției și va respecta aceleași reguli de cheltuire ca și subvenția alocată (finanțarea nerambursabilă).**
* Cheltuielile din fonduri proprii (contribuția proprie) vor fi marcate separat pe coloana dedicată din buget.
* În cazul în care nu aveți cheltuieli din fonduri proprii, sumele înscrise în coloana de ***Nerambursabil*** vor fi identice cu cele înscrise în coloana de ***Preț total.***
* Prețul unitar (acolo unde este cazul) va include TVA.
* Verificați ca valorile incluse în buget să respecte prețurile pieței, să fie justificate în raport cu ideea afacerii (necesare pentru funcționarea și dezvoltarea afacerii), să fie detaliate (cantități, preț unitar), să fie corect însumate etc.
* Referitor la cheltuielile salariale, veți trece cheltuielile salariale pentru nr. de angajați asumați în raport cu finanțarea nerambursabilă solicitată. Cheltuiala salarială / angajat per lună va include: salariu net, contribuții sociale și CAM.
* Aveți în vedere cantitatea menționată pentru cheltuielile cuantificate în nr. luni. Aceasta nu poate depăși 12 luni (alocate cheltuirii subvenției).
* Vă recomandăm să bugetați cheltuiala / cheltuielile lunare în raport cu data efectivă planificată pentru angajarea / realizarea cheltuielii (de exemplu dacă angajați 1 salariat începând cu prima zi din luna 2, atunci veți avea 11 luni cheltuieli salariale pentru respectiva persoană; dacă estimați că veți încheia contractul de servicii de contabilitate în ultima zi din luna 2, atunci veți avea 10 luni cheltuieli cu servicii de contabilitate etc).
* Vă recomandăm să nu intervenții asupra căsuțelor cu formule, decât în măsura în care introduceți noi linii de cheltuială care nu se însumează în sub-total / total.

**În sheet Buget – proiecții financiare:**

* Veți completa informații despre vânzările estimate pe durata a 3 ani de implementare.
* Veți identifica / detalia toate categoriile de produse / servicii / lucrări pe care doriți să le realizați în cadrul viitoarei afaceri.
* Se va considera ANUL I perioada 28.06.2022 – 27.06.2023 care va corespunde cu funcționarea afacerii și decontarea subvenției.
* Pentru ANUL I veți avea în vedere o prognoză realistă a vânzărilor în raport cu momentul în care va fi gata produsul / serviciul comercializat.
* Pentru fiecare categorie de produs / serviciu / lucrare veți specifica cantitatea estimativă ce poate fi realizată lunar, nr. de luni (în care veți produse respectivul produs / serviciu) și prețul unitar. Prețul total se calculează automat. Nu veți interveni asupra formulei de calcul.
* Veți completa informații despre cheltuielile curente necesare pentru funcționarea afacerii după momentul finalizării subvenției (estimativ Anul II și Anul III de implementare).

1. Domiciliul / reședința solicitantului poate fi în regiunile mai puțin dezvoltate ale României: Nord-Est, Sud-Est, Sud Muntenia, Sud-Vest Oltenia, Vest, Nord-Vest și Centru cât și în regiunea mai dezvoltată București Ilfov. [↑](#footnote-ref-1)
2. Dezvoltarea afacerilor sprijinite se va realiza EXCLUSIV ÎN REGIUNILE DE IMPLEMENTARE A PROIECTULUI ( sediul social și punctele de lucru aferente activităților economice sprijinite prin schema de minimis vor fi situate în regiunile mai puțin dezvoltate ale României: Nord-Est, Sud-Est, Sud Muntenia, Sud-Vest Oltenia, Vest, Nord-Vest și Centru) [↑](#footnote-ref-2)