



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Titlul Proiectului: Smart-Up Diaspora | Cod: MySMIS: 107495

CERERE DE FINANTARE

**pentru obținerea finanțării nerambursabile, în conformitate cu
Schema de ajutor de minimis instituită prin Ord. MFE 2044/2016,**

- format standard -

Smart-Up Diaspora

cod MySmis 107495



PARTEA I | IDENTIFICAREA SOLICITANTULUI

A. DATE DE IDENTIFICARE

A1. NUMELE SI PRENUMELE

Nume:

Prenume:

A2. Cod Numeric Personal:

B. PROFILUL ANTREPRENORIAL *(sectiune obligatorie)*

B1. Ati absolvit un curs de formare antreprenoriala în cadrul proiectului Smart-Up Diaspora?

DA

NU

B2. Bifati indeplinirea condițiilor de experiența specifica domeniului vizat *(sectiune obligatorie)*

Solicitantul are experiența antreprenoriala a infiintat o societate comerciala în strainatate în domeniul CAEN vizat prin planul de afaceri?

** Condiții pentru schema de minimis: Societatea comerciala a desfasurat o activitate relevanta, verificabila si demonstrabila prin prisma unor indicatori obiectivi (venituri, CA, etc) în domeniul CAEN viza*

Solicitantul are o experienta profesionala specifica relevanta în domeniul CAEN în care urmeaza sa fie infiintata afacerea?



UNIUNEA EUROPEANĂ



**Instrumente Structurale
2014-2020**

** condiții pentru schema de minimis: prezentarea unei dovezi respectiv document care conține informațiile necesare care demonstrează obiectiv capacitatea tehnică și profesională (de ex. Codificare ocupațională/profesională a contractului de muncă, atribuții conforme cu domeniul ideii de afaceri)*

Solicitantul are competențele / cunoștințele de specialitate, necesare domeniului CAEN în care urmează să fie înființată afacerea?

** condiții pentru schema de minimis: competențele respective pot fi demonstrate printr-un document cf. Ghidului Solicitantului (diploma universitară, certificat de formare profesională)?*



PARTEA II | PLANUL DE AFACERE

A. DEFINITIA AFACERII, VIZIUNE, STRATEGIE

A1. descrieți pe scurt ideea de afacere. (*secțiune obligatorie*) (max 1300 caractere - aprox 200 de cuvinte)

A2. Care este esența afacerii ? Ce și cum anume va genera bani și profit? (*secțiune obligatorie*)

A3. Viziunea întreprinderii, obiective pe termen lung, perspective de viitor (*secțiune obligatorie*)

A4. Evoluție previzionată (*secțiune obligatorie*)

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

<i>Obiective</i>	<i>UM</i>	<i>An1</i>	<i>An2</i>	<i>An3</i>
Cifra de afaceri	LEI			
Profit	LEI			
Număr de salariați	Număr persoane			

A5. Codul CAEN în care se încadrează afacerea (*secțiune obligatorie*)

Pentru detalii vezi coduri CAEN.info

A6. Codul CAEN se încadrează în Secțiunea G – Comerț cu ridicata și cu amănuntul; repararea autovehiculelor și motocicletelor, cu excepția Grupei 452 – Întreținerea și repararea autovehiculelor ?

Pentru detalii vezi coduri CAEN.info

DA

NU



B. Autoevaluare (sectiune obligatorie)

B1. 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)

Care sunt punctele tari si slabe ale afacerii (locația proiectului, capital, relații, capacitate de muncă, flexibilitate)? În această secțiune faceți analiza swot a afacerii dumneavoastră.

Se vor menționa minim trei aspecte pentru fiecare secțiune: puncte tari, puncte slabe, oportunitati si amenintari.

PUNCTE TARI	OPORTUNITATI
PUNCTE SLABE	AMENINTARI

C. ANALIZA PIETEI

C1. Descrierea clientilor (sectiune obligatorie)

Clientii sunt predominant (bifati):

Persoane fizice - consumatori individuali

Persoane juridice - companii private, producatori individuali,alte organizatii etc

Organizatii din sectorul public

Realizati o descriere a clientilor dvs.:



C1.1 . Segmentare (sectiune optionala)

În relație cu secțiunea C1, prezentați caracteristicile specifice ale segmentului dumneavoastră de piață (fiti specific și utilizați variabile cum ar fi cele demografice, geografice, de venit, de personalitate, culturale, categorie socială).

C2. Nevoi, beneficii așteptate (sectiune obligatorie)

Care sunt nevoile specifice ale clienților pe care doriți să le satisfaceți?

Care sunt beneficiile așteptate de către clienți?

C2.1. Oportunități de piață (sectiune optionala)

În ce măsură sunt aceste nevoi în prezent acoperite de către concurența?

Ce caracteristici/nevoi nu sunt acoperite satisfactor de oferta competitorilor?

C2.2. Comportament de cumpărare (sectiune optionala)

Care sunt ocaziile/obisnuitele de cumpărare ale clienților (cum cumpăra, când, în ce cantități, cu ce prilej)? Există o diferență între clientul cumpărător și clientul utilizator final?

C2.3 Tendințe ale pieței (sectiune optionala)

Prezentați evoluția pieței de profil în ultimii ani și estimați evoluția previzibilă, de exemplu prin tendințe de consum, tendințe calitative, tendințe legate de puterea de cumpărare, etc).

Ați identificat caracteristici de sezonalitate/periodicitate (zilnică, lunară, de sezon, anuală)?

C3 Dimensiunea pieței vizate (sectiune obligatorie)

- Număr de clienți potențiali:

- Valoarea potențială anuală maximă a vânzărilor afacerii:

C4 Amplasarea pieței (sectiune obligatorie)



Bifati:

Locală

Regională

Națională

Internațională

Furnizati detalii despre locație/amplasarea pieței, distanța medie până la clienți și în ce măsură e posibilă acoperirea pieței cu canalele de distribuție, pe care le aveți la îndemână.

Care sunt canalele preferate prin care clienții preferă să fie abordați?

C5 Identificarea competitorilor (sectiune obligatorie)

Prezentați concurenții și caracteristicile pe care le cunoașteți ale acestora:

Competitor	Caracteristici ale ofertei	Puncte tari	Puncte slabe

D. STRATEGIA DE MARKETING

D.1 Obiective de marketing (sectiune obligatorie)

Prezentați obiectivele de marketing stabilite în contextul segmentului de piață identificat.

(de ex. atingerea unei cote de piață, atingerea unui număr de clienți, realizarea unui volum total de vânzări, realizarea unui volum mediu de vânzări/client, obținerea unei notorietăți de brand).



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Descriere obiectiv	Valoare cuantificabila	Termen (an 1, 2, 3)	Indicatori de masurare

D2. Construirea clientelei (sectiune obligatorie)

Cum veți realiza atragerea clienților și construirea unei baze inițiale de clienți?

D2.1. Dezvoltarea bazei de clienți (sectiune optionala)

Cum veți realiza fidelizarea clienților și creșterea clientelei dincolo de baza inițială?

D3. Venituri comerciale (sectiune obligatorie)

Estimați veniturile realizate, pe ani, în raport cu unitățile vândute clienți deserviți

An	Numar clienti deserviti	Numar tranzactii /client	Unitati vandute / Tranzactii totale	Pret mediu/tranzacti	Venituri anuale
1					
2					
3					
4	TOTAL				

Care este sursa veniturilor? Realizați o detaliere pe categorii de activități și/sau clienți.

D4. Activități de promovare a vânzărilor (sectiune obligatorie)

Prezentați metodele de promovare ce se vor utiliza (de ex.: publicitate online, publicitate stradala, pliante, broșuri, etc). Bifati în dreptul canalului pe care doriti sa il folositi si descrieți pe scurt actiunile vizate.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

<i>bifa</i>	Canal	Descriere
	Online - Retele Sociale	
	Online - Motoare de cautare	
	Online - Publicitate platita pe site-uri	
	Online - Emailing	
	Radio	
	TV	
	Presa scrisa	
	Publicitate stradala	
	Distributie de materiale volante	
	Evenimente de prezentare	
	Distributie postala	
	Altele	

D4.1. Comunicare (sectiune optionala)

Care sunt canalele de comunicare prin care puteți ajunge cel mai eficient la clienți? Aveți în vedere o strategie de brand?

D4.2 Buget de promovare (sectiune optionala)

Aveți în vedere bugete de promovare a noii afaceri în fiecare an?

An	Actiuni preconizate	Cheltuieli anuale de promovare previzionate	Rezultate previzionate
1			
2			
3			



D4.3 Capabilități de marketing (sectiune optionala)

Ce capabilitati sunt critice pentru atingerea obiectivelor de marketing? Care e specificul resurselor necesare? Cum le veți mobiliza? (sectiune optionala)

D5. Politica de distribuție (sectiune obligatorie)

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

E. POZITIONAREA / CONFIGURAREA OFERTEI

E1. Descrierea produsului/serviciilor (sectiune obligatorie)

Bifați opțiunea relevantă

Produs finit

Servicii

Comerț

- în cazul produselor finite prezentați pe scurt o descriere fizică, caracteristici tehnice, performanțe, utilități, căror nevoi răspund, etc.

Produs finit	Descriere	Caracteristici	Performante	Utilizare	Nevoi adresate

- în cazul serviciilor, descrieți trăsăturile caracteristice ale acestora, în așa fel încât să se înțeleagă la ce servesc serviciile prestate de dvs.

Serviciu	Descriere	Caracteristici	Nevoi adresate



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

- 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);

Comerț	Descriere	Grupe de produse comercializate	Servicii specifice	Tip (cu amănuntul / cu ridicata)

E1.1. Obiective legate de calitate (sectiune optionala)

Care sunt obiectivele de calitate? Cum asigurati furnizarea calității așteptată de client? Ce este esențial pentru atingerea obiectivelor calitative - care sunt activitățile/procesele cheie pe care le aveți în vedere?

(de ex.: Proprietăți, Packaging, Calitate de design, Calitate de conformitate, Calitate operațională, SLA/Service quality)

E1.2. Obiective legate de cantități (sectiune optionala)

Obiectivele legate de cantitate sunt prioritare? Care sunt obiectivele legate de cantitate? Reușiți să acoperiți cererea întregului segment vizat sau este necesară reducerea segmentului de piață vizat? Cum asigurati furnizarea cantităților așteptate de clienți?(de ex. Volume totale, Volume/comanda).

Ce este esențial pentru atingerea obiectivelor cantitative?

E1.3. Obiective legate de preț/cost (sectiune optionala)

Care este strategia de preț? Cum asigurați furnizarea produsului/serviciului la un preț optim? Care sunt obiectivele legate de cost/preț? (de ex. Prețul produsului/serviciului, Costul tranzacției, Costul total al ofertei, Cost relativ al ofertei) Ce este esențial pentru atingerea obiectivelor legate de cost?

E1.4. Obiective legate de timp (sectiune optionala)

Care sunt obiectivele legate de timp? Cum asigurați furnizarea produsului/serviciului în parametrii de timp așteptați de client? (de ex. Timp de producție, Viteza de Livrare, Viteza de răspuns, Viteza de achiziție.) Ce este esențial pentru atingerea obiectivelor de timp?



E1.5 Capabilități de "producție" (secțiune opțională)

Ce capacitati sunt critice / prioritar necesare pentru a putea furniza produsul/serviciul vizat, conform caracteristicilor de calitate, cantitate, timp, cost? Care e specificul resurselor necesare? Cum le veți mobiliza?

E2. Furnizori, parteneri (secțiune obligatorie)

descrieți furnizorii și partenerii afacerii

E3. Poziția produselor/serviciilor societății pe piață comparativ cu cele ale concurenței (secțiune obligatorie)

explicați de ce clienții vor prefera oferta dvs. fata de cea a competitorilor prin prisma caracteristicilor de cantitate, calitate, timp și cost. Se va corela cu secțiunile C3 - C4 .

F. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE (secțiunea obligatorie)

F1. Principalele posturi identificate, responsabilitati aferente, criterii orientative de evaluare și imbunatatire a performanțelor profesionale, Data de început a angajării, Norma de munca, Cost salarial

G. MANAGEMENTUL RISCURILOR

Care sunt riscurile posibile legate de desfasurarea activitatii (finanțare inițială, avize, autorizații, cashflow, aspecte legislative) și de piață (clienți, concurență, furnizori, distribuție etc)?

H. RESURSE NECESARE

H1. Descrieți resursele necesare pentru lansarea afacerii. Realizati o evaluare valorică a acestora în LEI, în vederea estimării necesarului de investiții pentru anul 1.

I. PROIECȚII FINANCIARE

I1. Flux de numerar

		Trimestru	Trimestru	Trimestru	Trimestru	Total	Total	Total
--	--	-----------	-----------	-----------	-----------	-------	-------	-------



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

		I 1	I 2	I 3	I 4	ANUL I	ANUL II	ANUL III
I	Sold inițial disponibil (casă și bancă)							
A	Intrari de lichiditati							
1	Vânzări (cifra de afaceri)							
2	Credite							
3	Alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)							
4	Alocație Financiară nerambursabilă							
	Total disponibil (I+A)							
B	Utilizare numerar (cheltuieli)							
1	Cheltuieli salariale (inclusiv taxe si impozite aferente)							
2	Cheltuieli de deplasare / transport							
3	Servicii executate de terti							
4	Cheltuieli cu obiecte de inventar, materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate, alte cheltuieli de investiții							
5	Chirii: sedii (inclusiv depozite), spații pentru desfășurarea diverselor activități ale întreprinderii, echipamente, vehicule, diverse bunuri							
6	Leasing fără achiziție (leasing operațional)							
7	Utilități							
8	Servicii de administrare a clădirilor							
9	Intretinere, reparatii							
10	Arhivare de documente							
11	Cheltuieli financiare și juridice							
12	Conectare la rețele informatice							
13	Cheltuieli de informare și publicitate							
14	Alte cheltuieli (inclusiv prelucrare date, publicatii,)							
15	Alte cheltuieli ne-eligibile (asigurări, etc)							



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

C	Cheltuieli pentru investiții (Valoarea totală a proiectului)							
1	Achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile)							
2	Achiziția de active fixe necorporale (aplicații informatice, concesiuni/brevete/marci/licențe/drepturi)							
3	Alte cheltuieli de investiții ne-eligibile							
D	Credite							
	rambursări rate de credit scadente							
	dobânzi și comisioane							
E	Plăți/încasări pentru impozite și taxe (1-2+3)							
1	Plăți TVA							
2	Rambursări TVA							
3	Impozit pe profit/cifră de afaceri							
F	Dividende							
G	Total utilizări numerar (B+C+D+E+F)							
H	Flux net de lichidități (A-G)							
II	Sold final disponibil (I+H)							

12. Cont de profit și pierdere

	<i>T1</i>	<i>T2</i>	<i>T3</i>	<i>T4</i>	<i>Total</i>		
					<i>An1</i>	<i>An2</i>	<i>An3</i>
CIFRA DE AFACERI NETĂ							
VENITURI DIN EXPLOATARE							
Alte venituri din exploatare							
VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL rd.2+3							



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

CHELTUIELI							
Cheltuieli salariale (inclusiv taxe si impozite aferente)							
Cheltuieli de deplasare / transport							
Servicii executate de terti							
Cheltuieli cu obiecte de inventar, materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate, alte cheltuieli de investiții							
Chirii: sedii (inclusiv depozite), spații pentru desfășurarea diverselor activități ale întreprinderii, echipamente, vehicule, diverse bunuri							
Leasing fără achiziție (leasing operațional)							
Utilități							
Servicii de administrare a clădirilor							
Intretinere, reparatii							
Arhivare de documente							
Cheltuieli financiare și juridice							
Conectare la rețele informatice							
Cheltuieli de informare și publicitate							
Alte cheltuieli (inclusiv prelucrare date, publicatii,)							
Alte cheltuieli - Asigurări							
Cheltuieli cu amortizarea activelor							
Impozite, taxe și vărsăminte asimilate, Impozitul pe profit							
TOTAL CHELTUIELI							
Rezultatul financiar (Profit/Pierdere):							



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

<i>VENITURI FINANCIARE – TOTAL</i>							
<i>CHELTUIELI FINANCIARE - TOTAL</i>							
<i>PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă)</i>							
VENITURI TOTALE							
CHELTUIELI TOTALE:							
PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă):							

13. Evolutia numarului de angajati

	Trimestrul 1	Trimestrul 2	Trimestrul 3	Trimestrul 4	Total ANUL I	Total ANUL II	Total ANUL III
Numar angajati							



UNIUNEA EUROPEANĂ



PARTEA III | TEME SPECIFICE

**Sectiuni optionale, pentru obtinerea de punctaj suplimentar*

Daca este cazul, se va descrie modul în care afacerea abordează aceste teme specifice.

A. Utilizarea TIC (tehnologiile informatiei și ale comunicarii) (sectiune optionala)

Cum aveti în vedere promovarea utilizării TIC?

A1. prin caracterul activității desfășurate (de ex. CAEN în domeniul serviciilor IT, etc)

SAU/SI

A2. prin soluțiile/ produsele (de ex. soluții software/hardware) utilizate în procesul de producție/ furnizare de bunuri, prestare de servicii și/sau execuție de lucrări?

- descrieți clar procesele în care sunt implicate tehnologiile informației și ale comunicării

- descrieți hardware-ul/software-ul care fac obiectul achiziției prin proiectul de minimis

- precizați valoarea și ponderea din bugetul total al proiectului de minimis

A3. altă modalitate - precizați

B. Sprijinirea activităților de cercetare și dezvoltare tehnologică, inovare (sectiune optionala)

Cum are afacerea în vedere susținerea activităților de cercetare și dezvoltare, a dezvoltării tehnologice și a inovării?

B1. prin caracterul activității, afacerea urmărește dezvoltarea unei oferte (produs/serviciu) care conține elemente de noutate/inovare , fiind intensivă din punct de vedere al activităților de CDI (explicați în detaliu)

SAU/SI

B2. prin servicii oferite din domeniul CDI (explicați în detaliu)

SAU/SI



B3. investiții în tehnologii inovatoare mai noi de 3 ani conform declarației furnizorului, prin adoptarea unor soluții inovative în procesul de producție/ furnizare de bunuri, prestare de servicii și/sau execuție de lucrări

- descrieți soluția inovativă adoptată, respectiv în ce constă inovația; faceți referire la vechimea apariției pe piață și dacă există în prezent pe piața de referință competitori cu soluții similare
- descrieți clar procesele în care este implicată soluția adoptată
- descrieți beneficiul/valoarea adăugată adusă de implementarea soluției față de alternative (cuantificați dpdv. al costului, timpului, calității, cantităților)
- precizați valoarea și ponderea din bugetul total al proiectului de minimis

B4. altă modalitate - descrieți

C. Sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon (secțiune opțională)

Afacerea integrează în modelul economic măsuri care reduc amprenta de carbon (low carbon footprint) a afacerii?

Sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon este prevăzută prin:

C1. adoptarea unor tehnologii/procese cu emisii scăzute de carbon în producție/furnizarea de servicii ; se va explica cu cât se reduce amprenta de carbon

SI/SAU

C2. utilizarea energiilor regenerabile ne-poluante

SI/SAU

C3. utilizarea unor materii prime cu amprenta low-carbon

Se vor descrie:

- soluția adoptată
- procesele în care este implicată soluția adoptată
- beneficiul/valoarea adăugată adusă de implementarea soluției față de alternative (cuantificați dpdv. al costului, timpului, calității, cantităților)



- valoarea si ponderea din bugetul total al proiectului de minimis

C4. alta modalitate - descrieți

D. Inovare socială (*sectiune optionala*)

Afacerea are în vedere activități ce vor promova concret inovarea socială?

Precizați modul în care afacerea abordează dezvoltarea și aplicarea de noi idei (privind produse, servicii și modele) care răspund unor nevoi sociale și, în același timp creează noi relații sau colaborări sociale, fiind benefice pentru societate și stimulând capacitatea de acțiune a societății.

Costurile prevazute trebuie corelate clar cu un model de generare de beneficii sociale si de sustenabilitate economica, prin

D1. implementarea unui model de afaceri care funizeaza servicii sociale sau bunuri si servicii unor categorii de persoane vulnerabile; explicati cum e facilitat accesul și cum e intreprinderea în același timp sustenabila economic

SI/SAU

D2. crearea de locuri de munca în comunități defavorizate si implica comunitatea intr-un model colaborativ/cooperativ de productie (DOAR IN MEDIUL URBAN: zone defavorizate conform atlasului zonelor urbane marginalizate, zone miniere)

SI/SAU

D3. infiintarea unei unitati protejate sau infiintarea unei afaceri care angajeaza persoane din categorii vulnerabile/defavorizate (minim 1 persoana defavorizata cf Hot 799/2014 sau 1 absolvent după anul 2016)

SI/SAU

D4. afaceri care creeaza oportunitati economice în comunități defavorizate prin favorizarea comertului etic (fair trade) sau a serviciilor care pun în valoare specificul local

SI/SAU

D5. alta modalitate prin care este abordată o nevoie socială în mod inovator

Se vor descrie:



- cum se justifica caracterul de inovare socială prin repere cuantificabile
- beneficiul social generat de afacere (se va cuantifica)
- capacitatea de autosustinere, în raport cu concurența
- valoarea și ponderea unor costuri specifice din bugetul total al proiectului de minimis (dacă e cazul)

E. Dezvoltare durabilă (secțiune opțională)

Cum are afacerea în vedere promovarea concretă a dezvoltării durabile?

E1. Prin integrarea în modelul economic al afacerii a unuia sau a mai multora din următoarele aspecte:

- utilizarea energiilor regenerabile
- eficientizare energetică, eficiența în utilizarea resurselor
- economie circulară, valorificarea deșeurilor prin reciclare
- eco-inovare, dezvoltarea/utilizarea de noi tehnologii și metode de producție ecologice, reducerea poluării
- promovare/valorificare a biodiversității
- servicii specifice în domeniu

SI/SAU

E2. Prin planul de afaceri sunt alocate resurse/identificate de costuri, specifice care sunt integrate în modelul de afacere și corelate cu generarea de venit, cum ar fi:

- investiții în energii regenerabile (producție energie electrică, termică)
- echipamente care folosesc deseul lemnos sau biomasa pentru încălzire
- introduce unei tehnologii de producție nepoluantă
- colectarea și reciclarea deșeurilor

SI/SAU

E3. alta modalitate - descrieți



UNIUNEA EUROPEANĂ



**Instrumente Structurale
2014-2020**

Se vor descrie:

- cum se justifica promovarea dezvoltării durabile (repere clare, cuantificabile)
- beneficiul de mediu generat de afacere (date cuantificabile)
- valoarea și ponderea unor costuri specifice din bugetul total al proiectului de minimis (dacă e cazul)



PARTEA IV | PLAN DE INVESTITII **pentru obținerea finanțării nerambursabile / ajutorului de minimis**

A. PREZENTAREA PROIECTULUI DE MINIMIS

A1. Capabilitati necesare pentru operaționalizarea noii afaceri (sectiune obligatorie)

Prezentați sumar fluxul activității pentru care se solicită finanțare, utilaje, echipamente, resurse utilizate . Ce capabilitati trebuie construite/achizitionate pentru ca afacerea sa funcționeze (capabilități de marketing, capabilități de producție)?

A2. Justificati fezabilitatea proiectului de investiții

A2.1 Care sunt sursele veniturilor pentru atingerea pragului minim obligatoriu de venituri în anul 1 de functionare (minim 30% din transa 1 a ajutorului de minimis)?

(sectiune obligatorie)

A2.2 In cât timp (numar de luni de la infiintare) intră afacerea pe profit? *(sectiune obligatorie)*

A2.3 In cât timp se recupereaza investiția totală realizată? Care e rata medie anuala a profitului operațional pe o perioada de 3 ani? În ce masura e relevanta pentru domeniul afacerii? *(sectiune optionala)*

A3. Activități preconizate (sectiune obligatorie)

Descrieți principalele activități necesare pentru demararea afacerii. (ex: achiziție/modernizare/amenajare spațiu, asigurare utilități și achiziție echipamente specifice activității)

Denumire activitate	Descriere generala	Cost sustinut din schema de mimimis	Cost sustinut din contribuții proprii	Data de inceput	Data de sfarsit	Tema specifica abordată (*vezi sectiunea E)



B. Locația proiectului de investiții și îndeplinirea condițiilor de funcționare

B1. Sediul social (*secțiune obligatorie*)

Regiune de dezvoltare:

Judet

Localitatea

Adresa

B2. Locul implementării proiectului (*secțiune obligatorie*)

Regiune de dezvoltare:

Judet

Localitatea

Adresa

* Conform cerințelor sunt eligibile doar afaceri non-agricole în mediul URBAN.

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

B3. Îndeplinirea condițiilor de funcționare (*secțiune obligatorie*)

Descrieți modul de asigurare a utilităților necesare (brânșamente existente, brânșamente necesare și estimarea costurilor aferente).

Estimați costurile anuale 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.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Tip utilitate	Cost mediu anual estimat	Existenta la locatia investitiei (Da/Nu)	Daca nu , modul de asigurare, cost si sursa de finantare

În cazul în care activitatea aferentă proiectului se va derula într-un spațiu închiriat precizați principalii parametrii estimati.

Suprafață închiriată:

Perioadă de închiriere:

Valoare chirie (lunar pe mp):

B4. Autorizarea funcționării (sectiune obligatorie)

Sunt necesare avize/autorizatii legale necesare functionarii, altele decat cele obtinute odata cu inregistrare ONRC (de ex. în cazul industriei alimentare, etc). ?

DA

NU

Daca e cazul, va rugam sa furnizati informatii complete, realiste si fundamentate in mod adecvat in raport cu codul CAEN ((Autoritate emitenta , Durata de obtinere):

C. Aspecte fiscale și juridice

C1. Forma legala (sectiune obligatorie)

SRL / SRLD / SA / etc

C2. Regim TVA la înființare (sectiune obligatorie)

PLĂTITOARE DE TVA / NEPLĂTITOARE DE TVA

C3. Forma de impozitare: (sectiune obligatorie)

Venit microintreprinderi / Impozit pe profit / Impozit forfetar



-> A se verifica forma de impozitare în funcție de CAEN.

-> Dacă e cazul, pentru impozitul forfetar se va estima cuantumul anual datorat.

D. Planul de investiții (secțiune obligatorie)

D1. Bugetul proiectului

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

Element de cost/investiție	Tipul cheltuielii (se selectează în această cheltuieli eligibile)	Tema specifică abordată (se selectează)	Descriere (caracteristici, etc)	Numar unitati	Cost unitar (excl TVA)	Valoare acoperita din schema de minimis	Valoare acoperita din contributi proprii	Cost total excl. TVA)	TVA	Cost Total

Descrieți succint rolul și importanța elementelor de cost pentru care solicitați finanțare. (Se corelează cu Partea II, secțiunile H1, E1.5 și D4.3).

Notă:

Se vor considera numai cheltuielile eligibile;

Se pot atașa oferte ale elementelor de investiții care se doresc a fi achiziționate în cadrul proiectului;

* 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.

D2. Alocare bugetară pe teme specifice (secțiune opțională)

Specificarea cheltuielilor alocate temelor specifice (se calculează pe baza datelor introduse la secțiunea D1)

Utilizarea TIC (tehnologiile informației și ale comunicării):



Srijinirea activitatilor de cercetare și dezvoltare, dezvoltare tehnologica, inovare:

Srijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon:

Inovare socială:

Dezvoltare durabila :

E. Planul de finanțare a proiectului

E1. Structura de finanțare a proiectului de investiții (*sectiune obligatorie*)

Sursa de finanțare		
	RON	%
Ajutor de minimis		
- din care transa 1		
- din care transa 2		
Aport propriu (pentru proiecte mai mari de 200.000 lei)		
TOTAL valoare de investiție		100%

F. Descrierea aportului propriu: (*sectiunea optională*)

- Contribuție personală (se realizeaza prin aport la capitalul social)
- Credit (estimați costul cu dobânzile și comisioanele bancare)

G. OFERTE (*sectiunea optională*)

Element de cost/investitie	OFERTA (document anexat)



UNIUNEA EUROPEANĂ



**Instrumente Structurale
2014-2020**

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020

Date de contact: Asociația Patronilor și Meseriașilor Cluj

Adresă: Avram Iancu 52, 400083 Cluj-Napoca

Telefon: 0264430148

Email: pro@apm.ro

Website: www.apm.ro / www.diaspora-start-up.ro