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

***Axa prioritară 4: „Incluziunea sociala si combaterea saracieii”***

***Obiectivul specific 4.16 „Consolidarea capacității întreprinderilor de economie socială de a funcționa într-o manieră auto-sustenabilă”***

***Titlu proiect: „CES- Consolidarea Economiei Sociale”***

***Nr. contract: POCU/449/4/16/127794***

***Cod SMIS 2014+: 127794***

*Anexa 3 – PLAN DE AFACERI (FORMAT STANDARD)*

-SCHEMĂ DE AJUTOR DE MINIMIS

PLAN DE AFACERI

REALIZAT IN CADRUL PROIECTULUI

„***CES – Consolidarea Economiei Sociale”, ID 128673***

*Numele și prenumele aplicantului: Data depunerii în competiție:*

*Semnătura:*

|  |  |
| --- | --- |
| Versiunea: | 0.1 |
| Data modificării: | 10.06.2020 |

1. **Descrierea afacerii**
2. **Strategia de marketing**
3. **Planul Operațional**
4. **Priorități Orizontale și Teme Secundare**
5. **Sustenabilitate**

I. DESCRIEREA AFACERII

## Titlu plan de afaceri (poate fi numele entității juridice create sau brand-ul sub care va fi

derulată activitatea):

1. Propunere denumire entitate juridică (maxim 3 opțiuni):
2. Locul de implementare a planului de afaceri (localitatea / județul):
3. Forma de organizare (ONG / SRL, COOPERATIVĂ / CASĂ DE AJUTOR SOCIAL):
4. Numele complet al reprezentantului legal / administrator (persoana care va semna

contractul de subvenție) și date de contact (telefon și mail):

1. Componența membrilor care formează entitatea juridică:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nr.crt.** | **Nume și prenume** | **Poziția în cadrul companiei (administrator(i) /acționar(i)****/ reprezentant legal / membri în ONG/cooperativă/Casă****de Ajutor Reciproc)** | **Cota de participare deținută (%) –****doar pentru SRL** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| 3 |  |  |  |
| 4 |  |  |  |
| 5 |  |  |  |

1. Coduri CAEN (enumerați)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CAEN** | **Activitate economică** | **Activitate socială****(dacă există cod CAEN)** |
| Principal (un singur cod) |  |  |
| Secundar (maxim 10 coduri) |  |  |

 **I.1. Misiune și obiective economice ale întreprinderii sociale**

1. **Misiune:**
2. **Obiective** (*respectați regula de formulare SMART - specifice, măsurabile, abordabile, realiste si posibil de atins într-un orizont de timp dat):*
3. **Indicatori economici** (completați în tabelul de mai jos. Vor fi monitorizați în implementarea planului de afaceri):

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **INDICATORI** | **UM** | **An 1 (începe la data semnării contractului de subvenție)** | **An 2** | **An 3** |
| Venituri încasate[[1]](#footnote-1) | LEI |  |  |  |
| % din subvenția solicitată |  |  |  |
| Profit[[2]](#footnote-2) | LEI |  |  |  |
| Număr de salariați[[3]](#footnote-3) | Persoane |  |  |  |

**I.2. Misiune și obiective sociale ale întreprinderii sociale**

1. **Misiune:**
2. **Obiective** (respectați regula de formulare SMART - specifice, măsurabile, abordabile, realiste si posibil de atins într-un orizont de timp dat).
3. **Indicatori sociali** (completați în tabelul de mai jos. Aceștia vor fi monitorizați în implementarea planului de afaceri):

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **INDICATORI** | **UM (dacă e cazul)** | **An 1** | **An 2** | **An 3** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

 **I.3. Descrierea succintă a afacerii sociale**

1. **Ce nevoi de business ai identificat în comunitate la care răspunde afacerea ta?**
2. **Ce nevoi sociale ai identificat în comunitate la care răspunde afacerea ta?**
3. **Ce produse / servicii vrei să oferi / prestezi în cadrul afacerii sociale?**

# Cine ar fi clienții tăi business?

1. **Cine ar fi beneficiarii tăi sociali?**
2. **Afacerea socială propusă este prietenoasă cu omul, mediu și comunitatea? Ce impact social**

**va genera afacerea ta? De ce este diferită de o afacere clasică?**

1. **Povestește-ne cine ești tu, cine e echipa cu care vei înființa întreprinderea socială? Ce experiență dețineți în domeniu?**
2. **Care e motivația ta și a echipei de a înființa o întreprindere socială?**
3. **Câte locuri de muncă îți propui să creezi și în ce domenii în primii 2 ani de funcționare[[4]](#footnote-4)?**
4. **Îți propui după demararea afacerii să aplici pentru statutul de întreprindere socială de inserție (minim 30% din angajați vor fi persoane din grup vulnerabil, care vor cumula 30% normă de muncă din total norme angajați în întreprindere)?[[5]](#footnote-5)**
5. **Care e valoarea planului de afaceri[[6]](#footnote-6)? Ce sumă nerambursabilă ți-ai planificat să soliciți ca**

**subvenție?[[7]](#footnote-7) Ce contribuție cash vei asigura (dacă e cazul)?[[8]](#footnote-8)**

 **I.4. Analiza pieței de desfacere și a concurenței**

1. **Faceți o scurtă analiză a domeniului business (industrie) în care va activa întreprinderea socială. Care este dimensiunea pieței în care veți activa? Furnizați date statistice dacă există și precizați sursa.**
2. **Cine sunt clienții cărora vă adresați cu produsele / serviciile business (persoane fizice sau**

**juridice)? Ce caracteristici / nevoi au acești clienți?**

1. **Există potențial de creștere a pieței? Care ar fi dovezile / argumentele în acest sens?**
2. **De ce credeți că produsele / serviciile business sunt necesare pe piața în care doriți să activați și răspund nevoilor clienților?**
3. **Cu cine veți concura în piață (puteți consulta și site-ul** [**https://www.listafirme.ro/**](https://www.listafirme.ro/) **)?**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nume companie** | **Pagină web dacă există** | **Cifră de afaceri pe ultimul an fiscal** | **Nr mediu de angajați pe ultimul an fiscal** | **Profit** | **Puncte tari pe care o concurența în raport cu afacerea ta** | **Puncte slabe pe care o are concurența în raport cu afacerea ta** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

1. **Realizați analiza SWOT a afacerii sociale:**

|  |  |
| --- | --- |
| **PUNCTE TARI** | **PUNCTE SLABE** |
|  |  |
| **OPORTUNITĂȚI** | **AMENINȚĂRI** |
|  |  |

II. **STRATEGIA DE MARKETING**

1. **Descrieți produsele / serviciile business care fac obiectul întreprinderii sociale[[9]](#footnote-9)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nr. crt.** | **Tip produs / serviciu care va fi comercializat** | **Descriere / caracteristici minime** |
| **1.** |  |  |
| **2.** |  |  |
| **3.** |  |  |
| **4.** |  |  |
| **5.** |  |  |

1. **Strategia de preț în raport cu concurența**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Concurent (nume****firmă)** | **Produs / serviciu comercializat[[10]](#footnote-10)** | **Preț vânzare fără TVA concurent (RON)** | **Preț vânzare fără TVA întreprindere socială (RON)** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

1. **Menționați care sunt canalele de vânzare / distribuție pentru produsele / serviciile business ale întreprinderii sociale.**
2. **Sub ce brand veți promova produsele / serviciile business? Justificați alegerea!**
3. **Care va fi strategia de marketing și vânzare?**
4. **Ce canale veți utiliza? Ce rezultate vă propuneți să obțineți? Ce buget vă este necesar?**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Canale de promovare utilizate** | **Activități derulate** | **Perioada de implementare (ex. lunile 2-4 de implementare contract subvenție)** | **Rezultate estimate: impact / vânzări** | **Buget necesar (corelați cu bugetul de investiții) - RON** |
| **ON-LINE** | Ex. Google Ads | L 2-10 | 1000 vizitesite/lună | Aprox. 2000 lei |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **TV** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **RADIO** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **OUT-DOOR** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **PRINT** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **EVENIMENTE** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **AGENȚI DE****VÂNZĂRI** |  |  |  |  |
| **ALTELE (dacă e cazul detaliați)** |  |  |  |  |

**III. PLANUL OPERAȚIONAL**

1. **Prezentați organigrama întreprinderii sociale (*inserați o imagine grafică care să includă organele de conducere și angajații*):**
2. **Oferiți informații cu privire la locurile de muncă care vor fi create în întreprinderea**

**socială:**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nr. crt.** | **Denumire post** | **Normă de lucru****/zi** | **Responsabilități principale** | **Cerințe de****ocupare a postului** | **Salarizare din****subvenția primită?** |
| **DA** | **NU** |
| 1 | Manager întreprindere socială | 8 ore/zi | Asigură managementul organizațional; promovează afacerea; realizează vânzările de produse / servicii; realizează raportarea anuală ca întreprinderesocială ș.a. | Studii superioareMinim 2 ani deexperiență de lucru | DA |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

# Dacă ați optat să angajați persoane din grupuri vulnerabile, vă rugăm să oferiți informații cu privire la: numărul persoanelor din grupurile vulnerabile angajate, tipul de vulnerabilitate, modul de recrutare și serviciile suplimentare de suport și inserție socio-profesionale pe care le veți oferi.[[11]](#footnote-11)

1. **Infrastructură necesară pentru derularea activității. Descrieți ce tip de spațiu aveți nevoie pentru funcționare, compartimentare necesară (dacă e cazul) și dotările minime necesare.**
2. **Ce echipamente / utilaje / dotări /servicii veți achiziționa pentru derularea afacerii?**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nr. crt.** | **Echipament / utilaj / dotare****/ servicii** | **Cantitate** | **Valoare estimată cu TVA****(RON)[[12]](#footnote-12)** | **Cod CPV** | **Tip****procedură achiziție** | **Scopul utilizării** |
| 1. | Ex. Laptop | 2 | 8000 | 30213100-6 | Achiziție directă | * Evidențe rezervări clienți
* Raportare subvenție
* Contabilitate
 |
| 2. |  |  |  |  |  |  |
| 3. |  |  |  |  |  |  |
| 4. |  |  |  |  |  |  |
| 5. |  |  |  |  |  |  |
| 6. |  |  |  |  |  |  |

# Ce echipamente / utilaje / dotări veți pune la dispoziție prin contribuție proprie la derularea afacerii (în afara contribuției proprii în bani din proiecțiile financiare - anexa Buget plan de afaceri / sheet 6 / coloana B / rând 10), ci eventuale active / bunuri deținute și care vor fi alocate fizic pentru funcționarea întreprinderii sociale înființate prin această linie de finanțare)?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nr. crt.** | **Echipament / utilaj / dotare** | **Cantitate** | **Scopul utilizării** |
| 1. | Ex. Spațiu proprietate personală cu o suprafață de 200 mp, racordat lautilități. | 1 | Va fi utilizat pentru implementarea afacerii – sediu juridic și social. |
| 2. |  |  |  |
| 3. |  |  |  |
| 4. |  |  |  |
| 5. |  |  |  |
| 6. |  |  |  |

1. **Descrieți tipurile de autorizații / certificări necesare pentru funcționare:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Tip autorizație / certificare** | **Condiții care trebuie îndeplinite conform****legislației** | **Taxe de****autorizare / certificare (dacă****e cazul)** | **Timp aproximativ pentru obținerea autorizației /****certificării** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

1. **Dacă este alocată o contribuție cash pentru implementarea planului de afaceri, pentru ce anume va fi utilizată?[[13]](#footnote-13)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nr.****crt.** | **Suma aproximativă RON cu****TVA** | **Tipuri de cheltuieli pentru care se vor utiliza fondurile proprii[[14]](#footnote-14)** |
| 1. | Ex. 50000 | Achiziționare autoturism necesar în furnizare servicii de catering |
| 2. |  |  |
| 3. |  |  |
| 4. |  |  |
| 5. |  |  |
| 6. |  |  |

# Descrieți fluxul de producție / procesul de furnizare servicii.

1. **Identificați și descrieți principalii furnizori ai afacerii dumneavoastră pentru materiile prime**

**/ servicii pe care le veți utiliza în procesul de producție / prestare de serviciu (dacă e cazul).**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nr. crt.** | **Nume furnizor** | **Pagină web (dacă există)** | **Produsele / serviciile pe care le veți achiziționa** |
| 1. |  |  |  |
| 2. |  |  |  |
| 3. |  |  |  |
| 4. |  |  |  |
| 5. |  |  |  |
| 6. |  |  |  |
| 7. |  |  |  |

1. **Parteneriate / potențiali clienți care vă pot ajuta la începutul afacerii. Dacă există, despre cine e vorba și care ar fi rolul partenerului / potențialului client?[[15]](#footnote-15)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nr. crt.** | **Nume partener /****potențial client** | **Pagină web (dacă există)** | **Rolul pe care îl va avea în afacerea ta** |
| 1. |  |  |  |
| 2. |  |  |  |
| 3. |  |  |  |
| 4. |  |  |  |
| 5. |  |  |  |
| 6. |  |  |  |
| 7. |  |  |  |

1. **Descrieți activitățile care vor fi derulate pentru implementarea planului de afaceri și rezultatele așteptate[[16]](#footnote-16) (***de ex. asigurarea spaţiului productiv/comercial, elaborare proiecte tehnice necesare; amenajare spaţiu; achiziţionarea de utilaje, echipamente, mobilier; obţinere avize, acorduri, autorizaţii necesare implementării afacerii; punerea în functiune a utilajelor, echipamentelor etc., recrutare/selecţie/angajare personal; instruire personal; acţiuni de promovare a produselor/serviciilor; aprovizionare cu materii prime, materiale, mărfuri etc., asigurarea condiţiilor tehnico-economice, sanitare etc).*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **NR.****activitate** | **Descriere succintă** | **Rezultate așteptate** | **L1[[17]](#footnote-17)** | **L2** | **L3** | **L4** | **L5** | **L6** | **L7** | **L8** | **L9** | **L 10** | **L 11** | **L 12** | **L 13** | **L 14** | **L 15** | **L 16** | **L 17** | **L 18** | **L 19** | **L 20** | **L 21** | **L 22** | **L 23** | **L 24** |
| A1. | Ex. Se va închiria un spațiu de aprox. 70 mp în municipiul Tulcea în cartierele Neptun sau E3, la parterul unui bloca sau clădire de birouri. | Contract de închirierespațiu semnat la notar. | x | x |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| A2. | Ex. Realizare achizițieechipamente | Echipamente recepționateși puse în funcțiune (laptop, casa de marcat ….) | x | x | x |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| A.... |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| A4. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| A5. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| A6. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| A7. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| A8. | Ex. Derulare activitateeconomică[[18]](#footnote-18) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| A.8.1. | Ex. Comercializare produse …. | Se va descrie succint fiecare subpunct |  |  |  | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x |
| A.8.2. | Ex. Organizarea de evenimente tematice |  |  |  |  |  |  |  | x |  |  | x |  |  | x |  |  | x |  |  | x |  |  | x |  |  |
| … | …. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9. | Ex. Derulare activitate socială[[19]](#footnote-19) | Se va descrie succint fiecare subpunct |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| A.9.1. | Ex. Organizare ateliere tematice pentru copii defavorizați |  |  |  |  |  |  | x |  |  |  | x |  |  |  | x |  |  |  | x |  |  |  | x |  |  |
| …. | …… |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

# Prezentați analiza de risc și măsurile pe care le veți lua pentru a preveni / corecta anumite situații:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Arii care pot prezenta riscuri** | **Riscuri identificate** | **Potenţiale măsuri de combatere a****riscurilor** |
| Furnizori |  |  |
| Prestatori |  |  |
| Producție |  |  |
| Infrastructură |  |  |
| Legal |  |  |
| Stoc |  |  |
| Administrare |  |  |
| Organizație |  |  |
| Luarea deciziilor |  |  |
| Resurse umane |  |  |
| Evaluarea performanțelor economice |  |  |
| Evaluarea impactului social |  |  |
| Cunoștințe demanagement |  |  |
| Comunicare |  |  |
| Vânzări |  |  |
| Marja comercială |  |  |
| Concurență |  |  |

**IV. PRIORITĂȚI ORIZONTALE ȘI TEME SECUNDARE**

1. **Vă rugăm să descrieți modul în care se asigură participarea membrilor, voluntarilor și a altor actori interesați, inclusiv persoane din grupuri vulnerabile (dacă e cazul) la deciziile privind activitățile în acord cu Legea nr. 219/2015 privind economia socială.**
2. **Inovare socială.** *Prezentați măsurile efective sau modul cum contribuie în mod concret afacerea la inovarea socială.*
3. **Impactul estimat asupra misiunii sociale.** *Ce indicatori vă propuneți să realizați în primii 3 ani de derulare a afacerii sociale și care se vor regăsi în rapoartele de activitate aferente funcționării unei întreprinderi sociale.*
4. **Nediscriminare.** *Prezentați măsurile efective sau modul cum contribuie în mod concret afacerea la tema nediscriminării.*
5. **Sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor.** *Prezentați măsurile efective sau modul cum contribuie în mod concret afacerea la sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor*

**V. SUSTENABILITATE**

# Cum arată pentru dvs succesul și cum vă imaginați o eventuală creștere? De ce?

* 1. **Unde credeți că va ajunge afacerea peste un an? Dar peste 3 ani? De ce?**
	2. **Ce impact social v-ar mulțumi pe termen lung?**
	3. **Ce veți face dacă afacerea nu merge conform previziunilor?**
	4. **Dacă aveți un plan B pentru continuarea activității, în ce ar consta?**

**DOCUMENTE DE SUPORT PLAN DE AFACERI:**

## CV-ul asociatului majoritar / reprezentant legal – obligatoriu

1. CV-ul membrilor asociați – optional
2. Studiu de piață - dacă e cazul
3. oferte de preț, pentru achizițiile care vor fi realizate din subvenția acordată – obligatoriu
4. Fotografii, extrase din documente, studii, articole, precontracte, contracte de parteneriat/închiriere/comodat și alte documente care sunt relevante și care completează cu dovezi anumite aspecte descrise în planul de afaceri - dacă e cazul
1. Se preia din anexa 4\_Buget plan de afaceri /sheet 5. Proiecții financiare/ coloana D/ se calculează proporțional pe anul 1 și 2, iar pe anul 3 se estimează de către aplicant. Atenție, ne referim la venituri încasate din producția / prestarea de servicii comercializate, iar ultima transă nu poate fi acordată, dacă nu s-au generat venituri în procent de minim 20% din valoarea subvenției contractate [↑](#footnote-ref-1)
2. Se preia din anexa 4\_Buget plan de afaceri /sheet 5. Proiecții financiare/ coloana J/ se calculează proporțional pe anul 1 și 2, iar pe anul 3 se estimează de către aplicant. [↑](#footnote-ref-2)
3. Se vor trece toate locurile de muncă care vor fi create în cadrul afacerii, indiferent dacă sunt plătite din subvenție sau din fonduri proprii (contribuție cash sau venituri generate ca urmare a activității economice derulate). [↑](#footnote-ref-3)
4. Se vor enumera toate locurile de muncă care vor fi create în cadrul afacerii în primii 2 ani de funcționare, indiferent dacă sunt plătite din subvenție sau din fonduri proprii (contribuție cash sau venituri generate ca urmare a activității economice derulate). [↑](#footnote-ref-4)
5. Atenție, opțiunea de a deveni întreprindere socială de inserție se punctează suplimentar și devine o clauză obligatorie în implementarea planului de afaceri. În maxim 6 luni de la angajarea persoanelor din categorii vulnerabile, se vor face demersuri la AJOFM pentru obținerea mărcii sociale, adică obținerea statului de întreprindere socială de inserție conform capitolului III din Legea 219/2015 privind economia socială. Se va lua în calcul numărul de persoane din categorii vulnerabile angajate astfel: 2 locuri de muncă create / 1 pers vulnerabilă angajată; 3 locuri de muncă create / 1 pers vulnerabilă; 4 locuri de muncă create / 2 pers vulnerabile angajate; 5 locuri de muncă create / 2 pers vulnerabile angajate; 6 locuri de muncă create (5 plătite din subvenție și una din fonduri proprii / venituri generate) / 2 pers vulnerabile angajate; 7 locuri de muncă create (5 plătite din subvenție și 2 din fonduri proprii / venituri generate) / 3 pers vulnerabile angajate ș.a.m.d.; Persoanele din grup vulnerabil, trebuie să cumuleze 30% normă din total norme de muncă întreprindere socială. [↑](#footnote-ref-5)
6. Se preia din anexa 4\_Buget plan de afaceri /sheet 6. Buget total investiție / Coloana B, rând 8. [↑](#footnote-ref-6)
7. Se preia din anexa 4\_Buget plan de afaceri /sheet 6. Buget total investiție / Coloana B, rând 9. [↑](#footnote-ref-7)
8. Se preia din anexa 4\_Buget plan de afaceri /sheet 6. Buget total investiție / Coloana B, rând 10. Atenție, contribuția cash nu este obligatorie. Odată menționată în planul de afaceri, devine obligatorie, iar tranșa 2 în valoare de 40% nu va putea fi solicitată până nu se justifică cheltuirea contribuției proprii, vezi anexa4\_Buget plan de afaceri /sheet 3. Grafic tranșe/ Coloana D, rând 14. [↑](#footnote-ref-8)
9. Se va corela cu Anexa 4\_Buget plan de afaceri / sheet 4. Venituri \_ cheltuieli detaliat. [↑](#footnote-ref-9)
10. Se preia informația de la punctul II.1, coloana II. [↑](#footnote-ref-10)
11. Atenție, opțiunea de a angaja persoane vulnerabile se punctează suplimentar, cate 1 punct pentru fiecare persoana vulnerabilă angajata. [↑](#footnote-ref-11)
12. Se va corela informația cu anexa 4\_Buget plan de afaceri / sheet 1\_Buget detaliat subvenție / capitol 4\_cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale … . [↑](#footnote-ref-12)
13. Se preia din anexa 4\_Buget plan de afaceri /sheet 6. Buget total investiție / Coloana B, rând 10. Atenție, contribuția cash nu este obligatorie, însă până în 10% din valoarea totală a investiției se punctează suplimentar. Odată menționată în planul de afaceri, devine obligatorie, iar tranșa 2 în valoare de 40% nu va putea fi solicitată până nu se justifică cheltuirea contribuției proprii, vezi anexa 4\_Buget plan de afaceri /sheet 3. Grafic tranșe/ Coloana D, rând 14. [↑](#footnote-ref-13)
14. Atenție, se va justifica cheltuirea contribuției cu extrase de cont. Tipurile de cheltuieli pot fi modificate în funcție de nevoi față de cele menționate în tabel. [↑](#footnote-ref-14)
15. Este recomandat să atașați la planul de afaceri dovezi de tipul: precontract; acord de parteneriat; scrisoare de angajament; contract de comodat / închiriere ș.a. [↑](#footnote-ref-15)
16. Se va completa direct in tabelul de la acest punct. [↑](#footnote-ref-16)
17. Luna 1 începe la data semnării contractului de subvenție. [↑](#footnote-ref-17)
18. Se va corela cu punctul II.1 din acest document. [↑](#footnote-ref-18)
19. Se va corela cu punctul I.2.3. Indicatori sociali din acest document. [↑](#footnote-ref-19)