



Program: Programul Educație și Ocupare

Prioritate: P4. Antreprenoriat și economie socială

Obiectivul specific: ESO4.1.

Apelul: PEO/103/PEO_P4/OP4/ESO4.1/PEO_A52

Titlul proiectului: **Antreprenori sociali competitivi si locuri de munca sustenabile in Regiunea Vest**

Cod SMIS: 312313

Anexa 5

CONȚINUT

PLAN AFACERI

(model)



Cuprins

1. DATE GENERALE	3
2. DESCRIEREA ÎNTREPRINDERII SOCIALE ȘI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI	4
3. ANALIZA SWOT A ÎNTREPRINDERII SOCIALE	7
4. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE	7
5. DESCRIEREA ACTIVITĂȚII ÎNTREPRINDERII SOCIALE.....	8
6. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI	10
7. STRATEGIA DE MARKETING	10
8. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA.....	11
9. SUSTENABILITATEA AFACERII.....	16



1 SUMAR EXECUTIV (REZUMAT)

(Maxim o pagină. Rezumatul va cuprinde: misiunea socială și economică, obiective, activitățile, direcțiile strategice de dezvoltare a întreprinderii, prezentarea pe scurt a principalilor indicatori financiari: costuri investiționale, surse de finanțare, venituri și cheltuieli în perioada de implementare)

2 DATE GENERALE

2.1 Date de identificare ale solicitantului de finanțare

Nume Prenume candidat	
CNP	
Județ de domiciliu	
Localitate de domiciliu	
Adresa	
Număr de telefon	
E-mail	

2.2 Date de identificare, forma juridică a afacerii, obiectul de activitate și date cu privire la proprietari/ fondatori

Titlul planului de afaceri	
Locația de implementare (oraș/județ)	
Forma juridică de organizare	
Obiectul de activitate - se va menționa și se va completa obiectul de activitate conform Cod CAEN propus spre înregistrare la ONRC / cod CAEN pentru activitatea economică în cazul ONG-urilor înființate în baza OUG 26/2000	
Număr de locuri de muncă nou create (total)	
Valoarea totală a finanțării solicitate	 lei
Valoarea contribuției proprii	 lei,% din valoarea finanțării solicitate



2.3 Componenta participării la capitalul inițial al afacerii

Nr. crt.	Nume și prenume	Procent deținut în capitalul inițial (%)
1		
2		
...		

În funcție de forma juridică propusă pentru întreprinderea socială, se enumeră participantul/ participanții la asociere și cota parte propusă în capitalul inițial. Atenție! Solicitantul de finanțare va avea participarea majoritară și dreptul de reprezentare a întreprinderii sociale în relațiile cu terții.

2.4 Experiența anterioară în domeniu a solicitantului de finanțare

Detaliați dacă aveți cunoștințe și experiență în domeniul afacerii pe care doriți să o inițiați. (se pot menționa cunoștințe generale, hobby-uri, calificări/certificări în domeniul de activitate ale afacerii, experiența în proiecte sociale, se poate atașa un CV la finalul planului de afaceri care să susțină elementele detaliate).

3 DESCRIEREA ÎNTREPRINDERII SOCIALE ȘI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI

3.1 Identificarea problemei/nevoii sociale

Vă rugăm să prezentați care este nevoia/problema socială care va fi rezolvată prin implementarea planului de afaceri.

Ce problemă socială ați identificat la nivelul comunității care poate fi rezolvată prin implementarea acestui plan de afaceri? Care sunt categoriile de persoane cărora li se adresează întreprinderea socială respectivă și nevoile sociale ale acestora, zona geografică, problema comunitară/de mediu pe care încearcă să o rezolve întreprinderea?

3.2 Misiunea socială a întreprinderii

Prezentați misiunea socială a întreprinderii. Prezentați activitățile ce vor fi desfășurate pentru îndeplinirea misiunii sociale.

Definiți viziunea, misiunea și valorile întreprinderii sociale în plan social. Organizați informațiile în patru direcții:



- Ce faci?
- Cum anume faci?
- Pentru cine o faci?
- Ce beneficiu/valoare finală au categoriile de persoane vizate de proiectul tău social?

Răspundeți la întrebări precum:

- Cum anume va fi rezolvată nevoia socială menționată la pct. 3.1. prin implementarea planului de afaceri?
- Care sunt acțiunile necesare identificate în rezolvarea acesteia și ce activități sunt propuse pentru îndeplinirea misiunii sociale?

3.3 Misiunea economică a întreprinderii

Care este esența afacerii? Cum anume va genera bani și profit?

Are întreprinderea obiective economice pe termen lung? Definiți viziunea, misiunea și valorile întreprinderii sociale în plan economic. Organizați informațiile în patru direcții:

- Ce faci?
- Cum anume faci?
- Pentru cine o faci?
- Ce beneficiu/valoare finală au cumpărătorii tăi?

De la ce a pornit ideea de afacere, dacă există un studiu relevant pe baza căruia s-a inițiat acest tip de afacere? Detaliați activitatea aferentă codului CAEN pe care accesați finanțarea, factorii pe care îi considerați relevanți pentru afacerea dvs. (ex: localizare, auto-evaluarea tehnologiei pe care o veți utiliza, experiența anterioară a întreprinzătorului etc.).

3.4 Care este contextul implementării planului de afaceri?

Prezentați contextul implementării planului de afaceri și modul în care activitatea întreprinderii se integrează în contextul social și în cel economic din zonă. Contextul economico-social vizează aspecte precum nivelul de trai, calitatea sistemului de educație, calitatea sistemului de sănătate, factorii economici sau culturali cu impact la nivel local/ al comunității vizate – precum nivel de salarizare minim sau mediu, venitul pe familie, rata șomajului, nivelul de educație, statutul social, nivelul de autonomie socioeconomică, calitatea serviciilor sociale etc. Se va prezenta modul în care se integrează activitatea întreprinderii în contextul social și în cel economic din zona respectivă: elemente de analiză de piață privind activitatea care face obiectul planului de afaceri.

3.5 Obiectivele economice și sociale ale întreprinderii pe termen scurt și mediu

Definiți obiective SMART (Specifice, Măsurabile, Accesibile, Relevante, Încadrate în Timp) (minim 2 obiective economice și minim 2 obiective sociale)

3.6 Care sunt activitățile necesare implementării afacerii?

Menționați activitățile relevante pe care le veți întreprinde în cadrul perioadei de implementare a planului de afaceri (18 luni) și detaliați fiecare activitate



De ex.:

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

3.7 Care sunt rezultatele (economice și sociale) aferente activităților planificate?

Menționați rezultate aferente perioadei de 18 luni de implementare. Atenție! Atingerea rezultatelor este obligatorie și va fi monitorizată în perioada de implementare.

Enumerați **rezultatele specifice preconizate, economice și sociale** – se respectă condiția ca acestea să fie determinate **SMART** pentru un orizontul de timp specific (de exemplu, nivel venituri, nivelul profitului, numărul de salariați, numărul de persoane din categoria vizată susținute, număr de probleme din comunitate vizate și ameliorate)

3.8 Care sunt principalele riscuri asociate implementării planului de afaceri/derularea afacerii?

Descrieți riscurile ce pot apărea în funcționarea afacerii și măsuri de reducere a acestora.

Se vor prezenta minim 3 riscuri identificate. Prezentați măsuri de atenuare a impactului acestor riscuri.

Descrierea riscului	Impact	Măsuri de atenuare a riscului

3.9 Prezentați contribuția planului de afaceri la teme secundare

În cadrul planului de afaceri vor fi dezvoltate temele secundare și principiile orizontale incluse. Propuneți măsuri ce vor promova concret temele secundare și principiile orizontale vizate prin planul de afaceri.

3.10 Modelul de organizare și funcționare a întreprinderii sociale

Prezentați modelul de organizare și funcționare a întreprinderii sociale, cu accent pe modul în care se asigură participarea membrilor și a altor actori interesați, inclusiv persoane din grupuri vulnerabile, dacă acestea fac parte din grupurile vizate de întreprindere, la deciziile privind activitățile acesteia.



4 ANALIZA SWOT A ÎNTREPRINDERII SOCIALE

4.1 Prezentarea analizei SWOT

Care sunt „punctele tari” care te determină să crezi că afacerea va avea succes? (*minim 3 puncte tari*). Justificați.

Care sunt punctele slabe ale afacerii? (*minim 3 puncte slabe*). Justificați.

Care sunt oportunitățile de dezvoltare ale afacerii? (*minim 3 oportunități*). Justificați.

Care sunt amenințările care pot încetini/împiedica dezvoltarea afacerii? (*minim 3 amenințări*). Justificați.

4.2 Strategia de dezvoltare aleasă

În baza analizei SWOT detaliați strategia de dezvoltare aleasă pentru perioada de implementare/demarare a afacerii și se vor justifica activitățile propuse. Se vor detalia direcțiile strategice de dezvoltare a întreprinderii, având în vedere atât activitatea economică, cât și misiunea/programele sociale a/ale acesteia.

5 SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE

5.1 Structura organizatorică

Prezentați structura organizatorică a viitoarei afaceri, descriind atribuțiile, expertiza și responsabilitățile personalului cheie. Evidențiați studiile/specializările necesare posturilor cheie, care sunt relevante pentru domeniul de activitate al firmei.

Nr. crt.	Denumirea postului	Principalele responsabilități pe scurt	Calificări necesare	Norma de lucru (ore / zi)

*** Este recomandabil să cuprindeți în Planul de afaceri organigrama, atribuțiile și cerințele posturilor propuse etc.. Țineți cont că norma minimă pentru un post propus este de 4 h/zi.*

5.2 Descrieți și explicați politica de resurse umane și modul în care se asigură conducerea participativă

Descrieți modalitățile de evaluare a personalului, politicile utilizate în selecția de personal, direcții generale pentru modul de salarizare/premiere/penalizare, direcții de urmat în formarea personalului.

Descrieți modelul de organizare și funcționare a întreprinderii sociale, cu accent pe modul în care se asigură participarea membrilor și a altor actori interesați, inclusiv persoane din grupuri vulnerabile, dacă acestea fac parte din grupurile vizate de întreprindere, la deciziile privind activitățile acesteia și modul în



care acesta reflectă principiile prevăzute la art. 4 lit. c) și d) din Legea nr. 219/2015 privind economia socială, cu modificările și completările ulterioare.

5.3 Costuri de personal

Costurile lunare cu personalul propuse:

Funcția	Salariu brut/post.	Număr posturi identice	Total salarii brute/lună	Contribuții angajator	Cheltuiala cu salarizarea / luna
1	2	3	4=2 x 3	5	6 = 4 + 5
TOTAL	-				

Tabelul se va completa pentru o lună de implementare a planului de afaceri. Dacă se previzionează modificări de în politica de salarizare pentru perioada luată în calcul în cadrul previziunilor financiare se va dezvolta această secțiune corespunzător.

6 DESCRIEREA ACTIVITĂȚII ÎNTREPRINDERII SOCIALE

6.1 Descrierea produselor/serviciilor/lucrărilor

Precizați în ce constă ideea de afaceri (înființarea unei capacități de producție/servicii) și descrieți detaliat produsele/serviciile/lucrările care fac obiectul principal al afacerii.

- în cazul produselor prezentați o descriere fizică, caracteristici tehnice, performanțe, utilitate, căror nevoi răspund, etc

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

- în cazul comerțului, precizați gama 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);

Previzionarea vânzărilor/încasărilor

- se va realiza în prețuri exprimate în lei. Tabelul de mai jos se va completa pentru o lună de implementare a planului de afaceri (după achiziționarea tuturor echipamentelor, angajarea personalului și obținerea tuturor autorizațiilor). Dacă se previzionează modificări de prețuri pentru perioada luată în calcul în cadrul previziunilor financiare se va dezvolta această secțiune corespunzător.



Produs/Serviciu	Cantitatea vândută	UM	Preț unitar - lei	Valoare lunară - lei
Produsul 1/Serviciul 1				
Produsul 2/Serviciul 2				
.....				
Produsul n/Serviciul n				

Materii prime/materiale necesare pentru realizarea produselor/serviciilor

- se va realiza în prețuri exprimate în lei. Tabelul de mai jos se va completa pentru 18 luni de implementare a planului de afaceri (după achiziționarea tuturor echipamentelor, angajarea personalului și obținerea tuturor autorizațiilor).

Materie primă/ material	Cantitatea necesară	UM	Cost unitar - lei	Costuri lunare - lei
Produsul 1/Serviciul 1				
Produsul 2/Serviciul 2				
.....				
Produsul n/Serviciul n				

6.2 Fluxul de activități

Prezentați fluxul activității pentru care se solicită finanțare, principalele utilaje și echipamente utilizate, materii prime și materiale necesare

Cum sunt contactați clienții și furnizorii? Ce interacțiuni au acestia cu firma? Care este fluxul de producție? Cum sunt livrate produsele/prestate serviciile? Care sunt serviciile post-vanzare (daca exista)? Cum se integrează principalele echipamente achiziționate in acest flux? Cum sunt integrați angajații în fluxul activitatii firmei? etc.

6.3 Echipamente necesare

Prezentați echipamentele necesare implementării fluxului de producție

Se detaliază necesarul de echipamente, aparate, obiecte de inventar, licențe/drepturi de utilizare, programe informatice necesare, etc

6.4 Graficul de implementare a activităților proiectului

Data estimată de început:

Data estimată de finalizare a activităților investiționale:

Data estimată de începere a producției la întreaga capacitate: (dacă este cazul)



Data estimată de lansare a produselor/serviciilor pe piață: (dacă este cazul)

Activitatea/luna	Luna 1	Luna 2		Luna n
Activitatea 1				
Activitatea 2				
...				
Activitatea n				

Denumirea activităților se va prelua de la "3.6 Care sunt activitățile necesare implementării afacerii?"

7 ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

7.1 Definiți piața afacerii

Prezentați localizarea și caracteristicile specifice ale segmentului dumneavoastră de piață, căror nevoi se adresează: de ex. alimentație, vestimentație, electrocasnice, birotică, turism etc. și prezentați profilul potențialilor clienți (vârsta, sex, localizare, venituri, etc.). De asemenea, prezentați principalele caracteristici ale cererii pentru produsul/serviciul dvs.: (cerere zilnică, anuală, de sezon).

7.2 Descrierea concurenței

Ce firme oferă produse/servicii identice sau similare pe segmentul dumneavoastră de piață? Enumerați principalele firme concurente, interne sau externe – dacă este cazul. Detaliați cota de piață în baza analizei principalilor competitori identificați (puteți consulta și site-ul <https://www.listafirme.ro/> sau un site asemănător)

Descrieți principalele avantaje/dezavantaje ale produselor/serviciilor dumneavoastră în raport cu cele oferite de concurență.

8 STRATEGIA DE MARKETING

8.1 Politica de produs

Prezentați modul în care produsul se deosebește de altele similare existente pe piață.

8.2 Politica de preț

Prezentați modul în care fundamentați prețurile pentru produsele/serviciile propuse spre vânzare, dacă se propune plata în rate.



8.3 Politica de promovare

Prezentați activitățile de promovare a produselor/serviciilor sau vânzărilor. Prezentați metodele de promovare ce se vor utiliza (de ex.: publicitate, lansare oficială, pliante, broșuri, promovare în social media etc)

8.4 Politica de plasament (distribuție)

Prezentați modalități/canale de distribuție pentru produse/servicii. Precizați care sunt modalitățile dumneavoastră de vânzare a produselor/serviciilor: cu ridicata, cu amănuntul, prin magazine proprii, rețea de magazine specializate, la domiciliul clientului, dacă veți angaja vânzători sau veți folosi comercianți independenți, dacă veți face export etc):

9 PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

9.1 Tipul societății

Plătitoare de TVA

☐

Plătitoare de impozit pe venit

☐

Neplătitoare de TVA

☐

Plătitoare de impozit pe profit

☐

9.2 Plan de investiții

Prezentați necesarul de investiții pentru lansarea afacerii și implementarea acesteia

Elementele componente ale planului de investiții se vor prelua/corela cu datele prezentate la "6.3 Echipamente necesare"

Nr crt	Denumire echipament/cheltuiala	Valoare totală (fara TVA) - RON -	TVA - RON -	Valoare totală (cu TVA) - RON -
1	Echipamente/Utilaje			
2	Echipamente IT			
3	Licențe soft / programe informatice/ alte active necorporale.			
4	Clădiri sau construcții/reabilitări de			



	clădiri/ terenuri			
5	Mijloace de transport			
	TOTAL			

**Important: realizarea de construcții sau reabilitarea unor construcții nu se poate face din ajutorul de minim acordat. Dacă această cheltuială este necesară, ea se va face din resursele proprii.*

***Se vor atașa oferte pentru fundamentarea cheltuielilor necesare pentru implementarea planului de afaceri.*

****Pentru achizițiile propuse se va menționa și modul în care contribuie la tema secundară "Contribuția la competențele și locurile de muncă verzi și la economia verde"*

9.3 Planul de finanțare a afacerii propuse

Toate elementele prezentate în cadrul acestui subcapitol se vor corela cu datele prezentate anterior

9.3.1 Buget cheltuieli finanțate prin SCHEMA DE MINIMIS

Tip cheltuiala	UM	Cost unitar	Nr unități	Valoare totala
0. Taxe pentru înființarea de întreprinderi				
1. Cheltuieli cu salariile personalului nou-angajat				
1.1. Cheltuieli salariale				
1.2 Venituri asimilate salariilor pentru experți proprii/ cooptați				
1.3. Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor				
2. Cheltuieli cu deplasarea personalului întreprinderilor nou-înființate				
2.1 Cheltuieli pentru cazare				
2.2 Cheltuieli cu diurna personalului propriu				
2.3 Cheltuieli pentru transportul persoanelor (inclusiv transportul efectuat cu mijloacele de transport în comun sau taxi, gară, autogară sau port și locul delegării ori locul de cazare, precum și transportul efectuat pe distanța dintre locul de cazare și locul delegării)				
2.4 Taxe și asigurări de călătorie și asigurări medicale aferente deplasării				
3. Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate, pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară				
4. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale				



(alte decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării întreprinderilor **				
5. Cheltuieli cu închirierea de sedii (inclusiv depozite), spații pentru desfășurarea diverselor activități ale întreprinderii, echipamente, vehicule, diverse bunuri				
6. Cheltuieli de leasing fără achiziție (leasing operațional) aferente funcționării întreprinderilor (rate de leasing operațional plătite de întreprindere pentru: echipamente, vehicule, diverse bunuri mobile și imobile)				
7. Utilități aferente funcționării întreprinderilor				
8. Servicii de administrare a clădirilor aferente funcționării întreprinderilor				
9. Servicii de întreținere și reparare de echipamente și mijloace de transport aferente				
10. Arhivare de documente aferente funcționării întreprinderilor				
11. Amortizare de active aferente funcționării întreprinderilor				
12. Cheltuieli financiare și juridice (notariale) aferente funcționării întreprinderilor				
13. Conectare la rețele informatice aferente funcționării întreprinderilor				
14. Cheltuieli de informare și publicitate aferente funcționării întreprinderilor				
15. Alte cheltuieli aferente funcționării întreprinderilor 15.1. Prelucrare de date 15.2. Întreținere, actualizare și dezvoltare de aplicații informatice 15.3. Achiziționare de publicații, cărți, reviste de specialitate relevante pentru operațiune, în format tipărit și/sau electronic 15.4. Concesiuni, brevete, licențe, mărci comerciale, drepturi și active similare				
16. Cheltuielile aferente garanțiilor oferite de bănci sau alte instituții financiare				
TOTAL FINANȚAT DIN AJUTORUL DE MINIMIS				

**Important: Bugetarea se face pentru 18 luni, iar totalul cheltuielilor finanțate din ajutorul de minimis va fi corelat cu finanțarea solicitată..*

9.3.2 Structura de finanțare a planului de afaceri:

Sursa de finanțare	Valoare
Ajutor de minimis	
Aport propriu	
TOTAL	



Aport propriu (% din ajutorul de minimis)	
---	--

Calendar de realizare aport propriu

Descriere	Luna preconizată de realizare	Valoare aport propriu
TOTAL		

9.4 Previziuni financiare

9.4.1 Bugetul de venituri și cheltuieli

Se va corela cu datele prezentate anterior, se realizează pe termen mediu - un orizont de timp de până la 3 ani

Nr. crt.	Descriere element de venituri/cheltuieli	Estimare semestrul II 2025	Estimare 2026	Estimare 2027
1	Venituri din vânzări			
2	Venituri din ajutorul de minimis			
3	Venituri subvenționarea locurilor de muncă			
4	Alte venituri din exploatare			
5	TOTAL VENITURI DIN EXPLOATARE (1+2+3+4)			
6	Venituri financiare			
7	A. VENITURI TOTALE (5 + 6)			
8	Cheltuieli cu materiile prime si auxiliare			
9	Cheltuieli privind mărfurile			
10	Cheltuieli cu serviciile prestate de terți			
11	Cheltuieli cu forța de munca (salarii și contribuții aferente)			
12	Cheltuieli cu chiriile			
13	Costuri cu utilități			
14	Cheltuieli cu activitățile de promovare			
15	Costuri administrative (funcționare birou, reparații/ întreținere / asigurări)			
16	Amortizări și provizioanele			
17	Alte cheltuieli de exploatare			
18	TOTAL CHELTUIELI PENTRU EXPLOATARE (de la 8 la 17)			
19	Cheltuieli financiare			
20	B. TOTAL CHELTUIELI (18+19)			
23	C. REZULTATUL BRUT (A-B) : profit/pierdere			
24	D. IMPOZIT PE PROFIT / IMPOZIT PE VENIT			
25	REZULTATUL NET (C – D) : profit/pierdere			



Notă:

- Detaliați fiecare element de investiție/cost, prezentat în buget, ce urmează a fi realizat în cadrul planului de afaceri și necesitatea acestuia.
- Prezentați ipotezele de lucru pe baza cărora a fost realizat bugetul de venituri și cheltuieli.

În cadrul acestei secțiuni se detaliază prezumțiile (pentru o mai bună înțelegere de către persoanele care verifică PA) care au stat la baza realizării previzionării veniturilor și cheltuielilor din bugetul de venituri și cheltuieli: gradul de utilizare a capacității de producție și modul cum evoluează acesta în timp; se va preciza producția fizică și producția valorică estimată în urma realizării investiției.

9.4.2 Fluxul de trezorerie (Cash-Flow)

Nr. crt.	Explicații / lună	Estimare semestrul II 2025	Estimare 2026	Estimare 2027
I	Sold inițial disponibil (casă și bancă)			
A	Intrări de lichidități (de la 1 la 4)			
1	din vânzări			
2	din credite primite			
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)			
4	Subvenție ajutor de minimis			
	Total disponibil (I+A)			
B	Ieșiri de lichidități (de la 1 la 10)			
1	Cheltuieli pentru investiții			
2	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate			
3	Cheltuieli cu serviciile			
4	Salarii (inclusiv contribuții aferente)			
5	Chirii			
6	Utilități			
7	Servicii de la terți			
8	Costuri administrative (funcționare birou, reparații/întreținere / Asigurări			
9	Impozite, taxe și vărsăminte asimilate			
10	Alte cheltuieli			
C	Credite			
	rambursări rate de credit scadente			
	dobânzi și comisioane			
D	Plăți/încasări pentru impozite și taxe (1-2+3)			
1	Plăți TVA			
2	Rambursări TVA			



3	Impozit pe profit/venituri			
E	Dividende			
F	Total utilizări numerar (B+C+D+E)			
G	Flux net de lichidități (A-F)			
II	Sold final disponibil (I+G)			

Prezentați ipotezele de lucru pe baza cărora a fost realizat cash-flow-ul.

În cadrul acestei secțiuni se detaliază prezumțiile (pentru o mai bună înțelegere de către persoanele care verifică PA) care au stat la baza realizării previzionării veniturilor și cheltuielilor din cash-flow: gradul de utilizare a capacității de producție și modul cum evoluează acesta în timp; se va preciza producția fizică și producția valorică estimată în urma realizării investiției.

9.5 Sustenabilitatea afacerii

Descrieți și argumentați sustenabilitatea afacerii. Precizați care sunt sursele ulterioare de finanțare pentru continuarea activității firmei sau a rezultatelor sale după încetarea finanțării nerambursabile (minim 13 luni). Precizați direcțiile de dezvoltare a întreprinderii după încetarea finanțării nerambursabile.