**Anexa 4 Planul de afaceri**

**CONŢINUT**

**PLAN DE AFACERI**

**Aplicant:**

**1. Date generale**

1. 1.1. Numele firmei:
2. 1.2. Forma juridică de constituire:
3. 1.3. Activitatea principală a societăţii şi codul CAEN aferent:
4. 1.4. Natura capitalului social: român/străin

 1.5.Valoarea capitalului social:

 1.6. Asociaţi/ acţionari principali (număr, pondere în capitalul social)

 1.7. Categorie IMM

 Micro

 Mica

 Mijlocie

 1.8. Locul de desfășurare a afacerii

**2. Viziune, misiune, obiective**

**2.1. Care este esenţa afacerii? Ce și cum anume va genera bani şi profit?**.

1. Descrieți afacerea propusă.
2. Există una sau mai multe nevoi sociale abordate prin propunerea de afacere? Dacă da, descrieți-o/le succint și argumentați existența ei/lor.
3. Formulați viziunea afacerii.
4. Formulați misiunea afacerii.

**2.2. Unde doriți să ajungeți într-un interval de 3 ani**. Formulați obiective anuale cuantificabile!

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Obiective  | UM | An 1 | An 2 | An 3 |
| Cifra de afaceri | LEI |  |  |  |
| Profit  |  LEI |  |  |  |
| Număr de salariaţi | Număr persoane |  |  |  |

**2.3.** În **această secţiune faceţi analiza S.W.O.T a afacerii dumneavoastră**. Care vor fi „punctele tari” ale afacerii, cele care creează premise pentru succes? (ex: cunoştinţe tehnologice, cunoştinţe de management şi marketing, cunoştinţe de piaţă, pregătire în domeniu, experienţa în domeniu - ca angajat al unor firme din domeniu, locul de desfășurare a afacerii, capital, relaţii, capacitate de muncă, flexibilitate). Care ar putea fi punctele slabe? Care ar putea fi oportunitățile din mediu? Dar amenințările?

Se vor detalia minim trei aspecte pentru fiecare secţiune SWOT

**Analiza SWOT a afacerii**

|  |  |
| --- | --- |
| Puncte tari (S) | Oportunități (O) |
| Puncte slabe (W) | Amenințări (T) |

**2.4.Activităţi pentru demararea și implementarea proiectului**

**2.4.1. Activităţi necesare demarării afacerii**

Se vor scrie principalele activități necesare implementării proiectului pentru primul an de activitate

Ex.*:* asigurarea spaţiului productiv/comercial prin achiziţie/închiriere, elaborare proiecte tehnice necesare; amenajare spaţiu; achiziţionarea de utilaje, echipament, mobilier; obţinere avize, acorduri, autorizaţii necesare implementării proiectului; identificare furnizori de resurse; recrutare/selecţie/angajare personal suplimentar necesar; instruire personal; asigurarea condiţiilor tehnico-economice, sanitare etc. Se completeaza în tabelul de la 2.4.2 prin menționare în coloana „Activitatea” și se bifează în coloanele cu lunile.

**2.4.2. Activitățile operationale necesare pentru derularea afacerii**

Sunt menționate acţiuni de promovare a produselor/serviciilor; aprovizionare cu materii prime, materiale, produse finite, mărfuri etc

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nr, crt | Activitatea  | Luna 1 | Luna 2 | Luna 3 | Luna 4 | Luna 5 | Luna 6 | Luna 7 | Luna 8 | Luna 9 | Luna 10 | Luna 11 | Luna 12 |
| 1 | A1 ... |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | A2 ... |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | A3 ... |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Notă: tabelul include atât informațiile aferente punctului 2.4.1, cât și cele de la punctul 2.4.2

**2.4.3. Inovare socială**

Dacă afacerea propusă contribuie la soluționarea/ameliorarea nevoii/nevoilor sociale menționate inițial:

a) Care dintre activitățile menționate mai sus contribuie la soluționarea/ameliorarea nevoii/nevoilor sociale menționate inițial?

b) Afacerea propune o abordare inovativă în raport cu modul de soluționare/ameliorare a nevoilor sociale? Dacă da, în ce constă inovația?

**2.4.4. Cercetare, dezvoltare, inovare (CDI)**

a. Există activități prevăzute pt. ameliorarea produselor/serviciilor existente? Dacă da, care sunt aceste activități?

b. Există activități prevăzute pt. dezvoltarea unor produse/servicii noi? Dacă da, care sunt aceste activități?

**3. Management și resurse umane**

**3.1 Conducerea**

Vă rugăm să precizați cine va conduce afacerea și cine va fi reprezentantul legal.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nume, prenume şi vârsta | Funcţia în societate şi principalele responsabilităţi pe scurt | Experienţa în domeniu | Studii/Specializări cu impact asupra afacerii propuse |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Reprezentant legal : Nume si prenume, genul M/F, vârsta

**3.2 Necesarul de personal**

Estimați necesarul de personal pe total și activități

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Activitățile operationale necesare pentru derularea afacerii  | Nr de angajați | Pregătirea profesională | Principalele sarcini  |
| Activitatea 1... |  |  |  |
| Ativitatea 2 ... |  |  |  |
| Activitatea 3 ... |  |  |  |
| ............. |  |  |  |
| Total |  |  |  |

Prezentați organigrama afacerii (funcții de conducere) dacă este cazul.

**3.3 Salarizarea personalului**

Menționați care va fi modul de salarizare al personalului. Menționați și descrieți alte modalități de motivare a personalului.

**3.4 Securitatea muncii**

Menționați cum este asigurată securitatea muncii (metodele folosite pentru protecţia muncii). Descrieţi detaliat dacă există un compartiment/persoană cu specializare în acest domeniu sau se va apela la o firmă care să asigure acest tip de serviciu.

**4. Prezentarea afacerii**

**4.1 Descrierea proiectului de investiţii**

Precizaţi în ce constă proiectul (înfiinţarea unei unități de producție sau de prestări servicii) şi care sunt principalele activităţi necesare pentru realizarea acestuia (ex: achiziţie/modernizare/amenajare spaţiu, asigurare utilităţi şi achiziţie echipamente specifice activităţii ș.a).

Detaliaţi investiţiile ce urmează a fi realizate în cadrul proiectului si activităţile firmei pentru care sunt necesare fiecare dintre acestea. Să rezulte clar pentru ce doriți finanțare prin proiectul START UP BANAT.

**4.2 Sediul social, puncte de lucru şi modul de asigurare cu utilităţi**

Sediul social: oras ..., judet ...

Regiune de dezvoltare:

Punctul/puncte de lucru: adresa ..., oras ..., judet .... În cazul în care activitatea aferentă proiectului se va derula într-un spaţiu închiriat se va preciza doar localitatea.

Asigurarea utilităţilor necesare (branşamentelor existente, branşamente necesare şi estimarea costurilor aferente): ... Estimaţi costurile lunare pentru fiecare tip de utilitate necesare desfăşurării activităţii în locaţia implementării proiectului. Detaliaţi cum se vor asigura utilităţile în cazul în care acestea nu există.

Sediul social

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Nr. crt | Utilitatea  | Bransament (sursa) | Cheltuieli pentru branșare | Cost lunar |
| 1 | Gaz |  |  |  |
| 2 | Apă |  |  |  |
| 3 | Curent |  |  |  |
|  | Altele |  |  |  |

Punct de lucru

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Nr. crt | Utilitatea  | Bransament (sursa) | Cheltuieli pentru branșare | Cost lunar |
| 1 | Gaz |  |  |  |
| 2 | Apă |  |  |  |
| 3 | Curent |  |  |  |
|  | Altele |  |  |  |

În cazul în care activitatea aferentă proiectului se va derula într-un spaţiu închiriat precizaţi principalii parametrii estimati: suprafaţă închiriată, perioadă de închiriere, valoare chirie etc.

Denumire spații

Suprafața închiriată

Chiria/lună

**4.3 Dimensionare valoare de investiţie**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nr. crt** | **Specificare** | **Nr. bucăți** | **Valoare cu TVA** | **Furnizori posibil** | **Codul de clasificare si durata de amortizare (ani)**  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  | **Total investiție (lei)** |  |  |  |  |

*Notă: să rezulte ceea ce doriți să achiziționați*

**4.4. Surse de finanțare**

Prezentați sursele de finanțare ale afacerii dv.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nr. curent | Specificare | Valoare |
| 1 | Total investiție din care  |  |
| 2 | Proiect Start-up Banat |  |
| 3 | Contribuție solicitant din care |  |
| 4 | Surse proprii |  |
| 5 | Alte surse |  |

**4.5** **Planificarea achizițiilor**

Detaliați informațiile despre achizitiile prezentate în tabelul de la punctul 4.3. (pe luni)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nr. curent | Specificare | L1 | L2 | L3 | L4 | L5 | L6 | L7 | L8 | L9 | L10 | L11 | L12 |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ..... |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

* 1. **5. ANALIZA PIETEI**
		1. **5.1.Piața**
	2. **5.1.1.** **Descrierea exactă a produsului/serviciilor oferite:**

- în cazul produselor finite prezentaţi pe scurt o descriere fizică, caracteristici tehnice, performanţe, utilităţi, căror nevoi răspund, gama sortimentală (o grupă de produse înrudite prin destinație comună în consum și prin caracteristici esențiale similare privitoare la elemente cum ar fi: materia primă, tehnologia sau destinația, formează o gamă de produse. De ex, la produse de cofetarie, gama sortimentala cuprinde x prăjituri. La limită, o gamă sortimentală poate fi formată dintr-un singur produs) etc.

- în cazul serviciilor, descrieţi trăsăturile caracteristice ale acestora, în aşa fel încât să se înţeleagă la ce servesc serviciile prestate de dvs. În cazul comerţului, precizaţi grupele de produse ce le veţi vinde şi aria de valorificare, dacă vânzarea este cu amănuntul sau cu ridicata şi dacă veţi furniza servicii specifice (post vânzare, transport, garanţie, reparaţii etc); Detaliați informațiile de la punctul

2.1.

Descrieţi forma de prezentare din punct de vedere al greutăţii/dimensiunilor, ambalaje, tip de garanţii şi servicii prestate, dacă aveţi un singur produs/serviciu sau mai multe tipuri de produse/servicii etc.

Precizati care este ponderea principalelor produse/servicii in cifra de afaceri anuală.

Prezentarile se fac pt fiecare produs/serviciu în parte în cadrul unor anexe la planul de afaceri.

**5.1.2. Definiţi piaţa dumneavoastră** (prezentaţi caracteristicile specifice ale segmentului dumneavoastră de piaţă, căror nevoi se adresează: de ex. alimentaţie, vestimentaţie, electro-casnice, birotică, turism etc.). Să rezulte clar cine vor fi clienții (persoane fizice/juridice)

**5.1.3. Localizarea pieţei dumneavoastră** (se va preciza amplasarea pieţei – locală, regională, naţională, internaţională etc. – cu detalii, dacă sunteţi în posesia lor) şi mărimea acesteia (nr. de clienţi potenţiali, mărime d.p.v. de. fizic şi valoric). Care este distanţa până la principalii clienţi ?

**5.1.4. Caracteristici ale cererii pentru produsul/serviciul dvs.**: (cerere zilnică, anuală, de sezon, evoluţia în ultimii ani şi cea previzibilă)

**5.1.5. Concurenţi potenţiali**

Prezentaţi concurenţii pe grupe de produse/servicii si caracteristicile pe care le cunoaşteţi ale acestora:

|  |  |
| --- | --- |
| Grupă produse/servicii oferite pieţei | Denumirea firmei/ firmelor şi localitatea |
| Produs/serviciu 1 |  |
|  |  |
|  |  |
| Produs/serviciu 2 |  |
|  |  |
|  |  |
| Produs/serviciu 3 |  |
|  |  |
|  |  |

**5.1.6 Reacțiile posibile ale concurenților.** Prezentați câteva acținui posibile pe care le-ar întreprinde la apariția produselor/serviciilor dv. pe piață (politici de preț, promovare, distribuție ș.a)

**5.1.7 Poziţia produselor/serviciilor societăţii pe piaţă comparativ cu cele ale concurenţei.** Descrieţi principalele avantaje/dezavantaje ale produselor/serviciilor d-voastră in raport cu cele oferite de concurenţă).

**5.2 Comercializarea produsului/serviciului**

**5.2.1. Canalele de distribuție**

Precizaţi care sunt modalităţile dumneavoastră de vânzare a produselor/serviciilor: cu ridicata, cu amănuntul, prin magazine proprii, reţea de magazine specializate, la domiciliul clientului, dacă veţi angaja vânzători sau veţi folosi comercianţi independenţi, daca veţi face export, etc.). Se vor preciza modalitățile de vânzare și canalele de distribuţie.

**5.2.2 Stabilirea prețului.** Precizați modul de stabilire a prețului, la începutul activității și după primele 6 luni de funcționare.

**5.2.3 Modalități de plată**

Prezentați modalitățile de plată pentru produsele/serviciilor oferite. Pentru produsele vândute on line, puteți avea în vedere următoarele modalități de plată: Ordin de plata, Online Banking:, Plata cu cardul, Ramburs, Plata prin SMS, Plata prin PayPal, s.a

**5.2.4 Logistica necesară vânzărilor**

Se vor prezenta detaliat elementele de logistică necesare pentru atingerea vânzărilor previzionate (mijloace de transport necesare şi modul de asigurare al acestora, spaţii de depozitare necesare şi modul de asigurare a acestora, etc).

**5.3. Promovarea vânzărilor**

Prezentaţi metodele de promovare ce se vor utiliza(de ex.: publicitate online, lansare oficială, pliante, broşuri etc).

6. **Planul operațional al afacerii**

**6.1. Descrieți procesul de realizare al produsului/serviciului**, materii prime, materiale necesare, tehnologia necesară, posibilii furnizori, logistica, mașini, echipamente, ș.a)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Produsul/Serviciul | Descriere proces | Materii prime/materiale | Echipamente/mașini/dispozitive necesare |
| Produs1/Serviciul 1 |  |  |  |
| Produs2/Serviciul 2 |  |  |  |
| ...... |  |  |  |

**6.2 Furnizori pentru materii prime/materiale**

**Prezentați furnizorii potențiali pentru materii prime și materiale**

|  |  |
| --- | --- |
| Materii prime/materiale | Furnizori |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**6.3. Logistica productiei**

Se vor mentiona spatiile de depozitare pentru materii prime, materiale, semifabricate, produse finite, masini, echipamente necesare.

**7. Riscurile afacerii**.

Identificați principalele riscuri (cele cu probabilitatea de apariție mare și impactul puternic). Identificați măsuri de minimizare pentru primele 3 riscuri majore.

**8. Proiecții financiare**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **8.1 Model de cont de profit și pierdere prescurtat** |  |  |  |
|  | Se va detalia modul de estimare a veniturilor si cheltuielilor doar pentru anul 1 |  |  |  |
|   |   | **AN 1** | **AN 2** | **AN 3** |
| 1 | **1. Cifra de afaceri netă**  |   |   |   |
| 2 | Venituri din exploatare (ct.701+702+703+704+705+706+707+708) |  |  |  |
| 3 |  Alte venituri din exploatare (ct.751+758+7815) |   |   |   |
| 4 |  **Venituri din exploatare – total rd.2+3** |   |   |   |
| 5 | Cheltuieli cu materii prime/mărfuri şi materiale consumabile aferente activităţii desfaşurate |  |  |  |
| 6 | Salarii (inclusiv cheltuielile aferente) |  |  |  |
| 7 | Chirii |  |  |  |
| 8 | Utilităţi |  |  |  |
| 9 | Costuri funcţionare birou, cheltuieli de marketing, reparaţii/întreţinere |  |  |  |
| 10 | Asigurări |  |  |  |
| 11 | Impozite, taxe şi vărsăminte asimilate, Impozitul pe profit |  |  |  |
| 12 | Alte cheltuieli |   |   |   |
| 13 | **Total cheltuieli( rd.5-12)** |   |   |   |
| 14 | Profitul sau pierderea din exploatare: |  |  |  |
| 15 | Profit ( RD.4-13) |  |  |  |
| 16 | Pierdere (RD.13-4) |  |  |  |
| 17 | **Venituri financiare – total** |  |  |  |
| 18  | **Cheltuieli financiare - total** |  |  |  |
| 19 | **Profitul sau pierderea financiar(ă) (rd.17-18)** |   |   |   |
| 20 | **Venituri totale (rd.4+17)** |  |  |  |
| 21 | **Cheltuieli totale (rd.13+18)** |  |  |  |
| 22  | **Profitul sau pierderea brut(ă):** |   |   |   |
| 23 | Profit ( rd. 20-21) |  |  |  |
| 24 | Pierdere (rd.21-20) |   |   |   |

*Fundamentarea veniturilor și cheltuielilor se face pentrul anul 1*

**8.2 Cash-Flow**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **MODEL CASH-FLOW** |  |  |  |
| **Nr. crt.** | **Explicaţii / lună** |
| **AN I**  | **AN II** | **AN III** |
| **I** | **Sold iniţial disponibil (casă şi bancă)** |   |   |   |
| **A** | **Intrări de lichidităţi (1+2+3+4)** |   |   |   |
| **1** | din vânzări |   |   |   |
| **2** | din credite primite |   |   |   |
| **3** | alte intrări de numerar (aport propriu, etc.) |   |   |   |
| **4** | **Alocaţie Financiară nerambursabilă** |   |   |   |
|  | **Total disponibil (I+A)** |   |   |   |
| **B** | **Utilizari numerar din exploatare** |   |   |   |
| **1** | Cheltuieli cu materii prime şi materiale consumabile aferente activităţii desfaşurate |   |   |   |
| **2** | Salarii (inclusiv cheltuielile aferente) |   |   |   |
| **3** | Chirii |   |   |   |
| **4** | Utilităţi |   |   |   |
| **5** | Costuri funcţionare birou |   |   |   |
| **6** | Cheltuieli de marketing |  |  |  |
| **7** | Asigurări |   |   |   |
| **8** | Reparații/întreținere |   |   |   |
| **9** | Servicii cu terţii  |  |  |  |
| **10** | Impozite, taxe şi vărsăminte asimilate  |  |  |  |
| **11** | Alte cheltuieli |   |   |   |
| **C** | **Cheltuieli pentru investiţii (Valoarea totală a proiectului)** |   |   |   |
| **D** | **Credite 1+2** |   |   |   |
| **1** | Creditul solicitat |   |   |   |
|  | Rambursări rate de credit scadente  |  |  |  |
|  | Dobânzi și comisioane |  |  |  |
| **2** | **Alte credite (inclusiv leasing)**  |   |   |   |
|  | Rambursări rate de credit scadente  |  |  |  |
|  | Dobânzi şi comisioane  |  |  |  |
| **E** | **Plăţi/încasări pentru impozite şi taxe (1-2+3)** |   |   |   |
| **1** | Plăţi 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 lichidităţi (A-G)** |   |   |   |
| **II** | **Sold final disponibil (I+H)** |   |   |   |

**8.3 Proiecţia bilanţului simplificat**

Pe baza proiecţiei contului de profit şi pierdere, a proiecţiei fluxului de numerar şi a graficelor de rambursare se va întocmi bilanţul previzionat conform tabelului de mai jos:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |   |   |   |   |
|   | Nr. rd. | perioada |
|   |
| Denumirea elementului |
|   |
| A | B | An 1 | An 2 | An 3 |
|  | **Active imobilizate**  |   |   |
| **I. Imobilizări necorporale** (ct. 201 + 203 + 205 +206+ 2071 +4094+ 208 -280 - 290) | 1 |   |   |   |
| **II. Imobilizări corporale** (ct. 211 + 212 + 213 + 214 + 215+216+217+223 + 224 + 227+231 + 235+4093 - 281 - 291 - 2931-2935) | 2 |   |   |   |
| **III. Imobilizări financiare**  | 3 |   |   |   |
| (ct. 261 + +262+263 + 265 + 266+267\* - 296\*)  |
| **Active imobilizate - total (rd. 01+02+ 03)**  | 4 |   |   |   |
|  | **Active circulante**  |   |   |   |   |
| **I. Stocuri** ct.301+302+303+321+322+/-308+323+326 +327+328+331 +332+341+345+346+347 +/-348 +351+354 +356+357+358+361+/-368+371+/-378+381+/-388 +4091-391- 392-393-394-395-396-397-398 - din ct.4428 | 5 |   |   |   |
| **II. Creanţe** (ct.267\*296\*+4092+411+413+418+425 +4282 +431\*\*+437\*\*+4382+441\*\*+4424+din ct.4428\*\*+444\*\* +445 +446\*\*+447\*\* + 4482 + 451\*\*+453\*\* +456\*\* +4582 +461+ 4662+473\*\* - 491 - 495 - 496+5187) | 6 |   |   |   |
| **III. Investiţii** (ct.501+505+506 +507+din ct.508+5113 +5114-591-595-596-598) | 7 |   |   |   |
|   | **IV. Casa şi conturi la bănci**  | 8 |   |   |   |
| (din ct.508+ct. 5112 + 512 + 531 + 532 + 541 + 542) |
| **Active circulante - total (rd. 05+06+07+ 08)** | 9 |   |   |   |
|  | **Cheltuieli în avans (ct. 471)** | 10 |   |   |   |
|  | **Datorii** (ct. 161 + 162 + 166 + 167 + 168 - 169 + 269 + 401 + 403 + 404 + 405 + 408 + 419 + 421 + 423 + 424 + 426 + 427 + 4281 + 431\*\*\* + 437\*\*\* + 4381 + 441\*\*\* + 4423 + 4428\*\*\* + 444\*\*\* + 446\*\*\* + 447\*\*\* + 4481 + 451\*\*\* + 453\*\*\* + 455 + 456\*\*\* + 457 + 4581 + 462 + 473\*\*\* + 509 + 5186 + 519)  | 11 |   |   |   |
|  | **Active circulante/datorii curente nete (rd. 09 +10-11)** | 12 |   |   |   |
|  | **Total active minus datorii curente (rd. 04 + 09)** | 13 |   |   |   |
|  | **Datorii: sumele care trebuie plătite într-o perioadă mai mare de un an** ct.161+162+166+167+168+169+269+401+403+404+ 405+408 +419+421+423 +424 +426+427+4281+431\*\*\* +437\*\*\*+4381 +441\*\*\* +4423+4428\*\*\*+444\*\*\* + 446\*\*\*+447\*\*\*+4481 +451\*\*\*+453\*\*\* +455+456\*\*\* +4581 +462+4661 +473\*\*\* +509+5186+519 | 14 |  |  |  |
|  | **Venituri în avans** din care | 15 |   |   |   |
| 1.Subvenţii pentru investiţii | 16 |   |   |   |
| 2.Venituri înregistrate în avans (ct. 472)  | 17 |   |   |   |
|  | **Capital şi rezerve**  |   |   |   |   |
| **I. Capital (rd.17+18),** din care: | 18 |   |   |   |
| 1. Capital subscris vărsat (ct. 1012) | 19 |   |   |   |
| 2. Capital subscris nevărsat (ct. 1011) | 20 |   |   |   |
| **Alte elemente de capitaluri proprii** (ct. 1031) | 21 |   |   |   |
| **III. Rezerve din reevaluare**(ct. 105) | 22 |   |   |   |
| **IV. Rezerve** (ct. 106) | 23 |   |   |   |
| **V. Profitul sau pierderea reportat(ă)** (ct. 117) | **SOLD C** | 24 |   |   |   |
| **SOLD D** | 25 |  |  |  |
| **VI. Profitul sau pierderea exerciţiului financiar** (ct. 121) | **SOLD C** | 26 |   |   |   |
| **SOLD D** | 27 |  |  |  |
| Repartizarea profitului (ct. 129) | 28 |   |   |   |
| **Capitaluri - total (rd. 17+20+21+22+23-24+25-26-27)** | 29 |   |   |   |

**9. Sustenabilitate.** continuarea activităţii economice aferente investiţiei, după finalizarea proiectului şi încetarea finanţării nerambursabile. Prezentaţi măsurile întreprinse, sursele financiare prevăzute, resursele umane pe toată durata de analiză).

**10. Dezvoltare durabilă**

Prezentati succint câteva măsuri prin care, in cadrul afacerii propuse, vor fi abordate cele trei specifice ale dezvoltării durabile: mediu, economie și societate (utilizarea eficientă a resurselor, atenuarea și adaptarea la schimbările climatice, conservare şi protejarea biodiversităţii, dezvoltarea capacităţii de a rezista la producerea dezastrelor, prevenirea și gestionarea riscurilor etc.)

**11. Egalitatea de șanse**

Prezentati succint câteva măsuri prin care, in cadrul afacerii propuse, se va realiza promovarea egalitatii de șanse și combaterea nediscriminarii