



MATERIAL INFORMATIV - Cum completezi corect Anexa 5.1

◆ Ce este Anexa 5.1?

Este documentul în care prezinți detaliat:

1. **Bugetul planului de afaceri** - ce cheltuieli faci, cât costă, de unde vin banii
2. **Contribuția proprie** - minim 10% din valoarea cheltuielilor eligibile
3. **Proiecția veniturilor pe 3 ani** - câte produse/servicii vinzi, la ce preț
4. **Cash flow** - cum se mișcă banii (încasări și cheltuieli) lună de lună / pe trimestre

◆ Reguli esențiale

- ✓ Contribuție proprie = minim 10% din cheltuielile eligibile ale ajutorului de minimis;
- ✓ Echipamentele trebuie să fie obligatoriu noi;
- ✓ TVA este eligibil doar dacă ești neplătitor de TVA
- ✓ salariale bugetate nu pot depăși valoarea de 216.000 RON și se vor bugeta pe maxim 18 luni;
- ✓ Veniturile din activitate trebuie să acopere cheltuielile din perioada de sustenabilitate
- ✓ Ultimele 2 trimestre din anul 3 lipsesc din fișă - se estimează în cashflow

◆ MODEL DE BUGET

Afacere: Servicii de reparații la domiciliu (mobilă, instalații, întreținere)

Total buget: 337.459 lei

Contribuție proprie: 30.696 lei (≈10 %)

Ajutor de minimis: 306.763 lei (≈90,00 %)

Tip cheltuială	Val. totală	Val. eligibilă (minimis)	Contribuție proprie	Justificare
1. Salarii angajați (4 x 4h/zi, 14 luni)	198.000 lei	180.000 lei	18.000 lei	4 tehnicieni, salariu brut mediu 3.200 lei/lună
2. Autoutilitară nouă (model economic)	55.000 lei	50.000 lei	5.000 lei	Transport echipe + echipamente în sate/comune
3. Echipamente (trusă scule electrice x2)	26.000 lei	26.000 lei	0	Bormașină, autofiletantă, trusă chei, scară etc.
4. Echipamente protecție + consumabile	8.300 lei	8.300 lei	0	EIP: salopete, măști, bocanci, kit prim ajutor



Tip cheltuială	Val. totală	Val. eligibilă (minimis)	Contribuție proprie	Justificare
5. Site + promovare social media	6.500 lei	6.500 lei	0	Pagina web, branding, materiale vizuale
6. Costuri contabile + juridice (18 luni)	9.659 lei	9.659 lei	0	Contract contabil, servicii administrare SRL
7. Închiriere spațiu depozitare (18 luni)	4.000 lei	4.000 lei	0	Spațiu pentru echipamente și scule
✓ TOTAL 337.459 lei 306.763 lei 30.696 lei Respectă regula de 10% contribuție				

Justificări detaliate (pentru grila de evaluare)

- **Autoutilitară nouă (ex. Dacia Dokker / Renault Express Van):**
Oferta de la dealer auto autorizat, preț: 55.000 lei cu TVA.
Achiziția este necesară pentru mobilitatea echipei către gospodăriile clienților.
- **Truse de scule electrice (Makita / Bosch):**
Două seturi complete pentru 2 echipe. Preț mediu pe set: 13.000 lei.
Include: bormașină, autofiletantă, polizor, nivelă, fierăstrău etc.

Daca dorești punctaj suplimentar, poți include în buget cheltuieli privind Principii orizontale:

Principiu	Suma alocată	Cheltuială asociată
Egalitate de șanse	3.000 lei	Atelier educație igienă în școli rurale
Nediscriminare	1.500 lei	Broșuri despre prevenirea excluziunii sociale
Accesibilitate	2.500 lei	Rampă + echipamente adaptate pentru clienți seniori

♦ **VENITURI ESTIMATE**

Aici arăți:

- ce produse sau servicii vinzi,
- în ce volum (număr de clienți / unități),
- la ce preț,
- și cum variază în timp (anul 1, 2, 3).

An	Servicii oferite (abonamente, intervenții)	Preț mediu	Volum estimat	Venit estimat
An1	2 intervenții/zi x 15 zile/lună	150 lei	~360 intervenții	54.000 lei
An2	3 intervenții/zi x 20 zile/lună	170 lei	~720 intervenții	122.400 lei
An3	3 intervenții/zi x 22 zile/lună	190 lei	~792 intervenții	150.480 lei



Observație: Se pot crea pachete pentru clienți plători (abonamente lunare), iar un procent din venit poate acoperi intervenții gratuite pentru cazuri sociale (persoanele vârstnice sau cu dizabilități, care nu își pot permite aceste servicii).

VENITURI CANTITATIVE ȘI VALORICE - estimări lunare

(august 2025 - iunie 2026)

Luna	Denumire serviciu	Nr. bucăți	UM	Preț unitar	Valoare totală
Octombrie	Reparații simple	10	buc	150 lei	1.500 lei
Noiembrie	Reparații + pachet extra	12	buc	160 lei	1.920 lei
Decembrie	Reparații (promo)	14	buc	140 lei	1.960 lei
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
iunie	Reparații standard	28	buc	170 lei	4.760 lei
TOTAL AN 1					54.000 lei

💡 Pentru Anul 2 și Anul 3 continui creșterea progresivă, păstrând logica lunară.

💡 Estimările trebuie să țină cont de:

- sezonabilitate (ex: iarna mai puține intervenții),
- perioada de lansare (luna 1-2 începere modestă),
- creștere treptată.

♦ Ce trebuie să conțină CASH FLOW-UL?

Cash flow = flux de numerar. Arată când intră și când ies banii din firmă, lună de lună.

📌 Este format din:

- **Venituri încasate lunar** (Preiei veniturile estimate din sheeturile de venituri),
- **Cheltuieli lunare** (Estimezi cheltuielile lunare: salarii, chirie, consumabile, combustibil etc.),
- **Soldul inițial și final** al lunii.
- Se completează pe **trimestre**.

💡 Gândește cashflow-ul ca pe bugetul familiei tale: când vin banii, când îi cheltui și dacă îți rămâne ceva la final.



▼ Cheltuieli lunare recurente

Tip cheltuială	Suma lunară estimată
Salarii (4 x 4h/zi)	~13.000 lei/lună
Chirie spațiu	250 lei
Servicii contabile	400 lei
Consumabile	500 lei
Combustibil	1.000 lei
Promovare	300 lei

💡 Cheltuielile trebuie distribuite realist în timp. De exemplu:

- promovarea poate fi mai mare în primele luni,
- consumabilele pot fi lunare sau trimestriale.

🔄 Extragerea automată a soldului

✦ Fiecare lună trebuie să aibă:

- **Sold inițial** = Soldul final din luna anterioară
Sold final = Sold inițial + încasări - cheltuieli
- Dacă într-o lună ai mai multe cheltuieli decât încasări, soldul scade. Dacă rămâi pe minus multe luni la rând = flux nerealist.

📊 Exemplu cash flow - trimestre din perioada de sustenabilitate

Trimestru Venituri (încasate) Cheltuieli totale Sold final

T2 2027	13.500 lei	12.200 lei	+1.300 lei
T3 2027	14.000 lei	12.500 lei	+1.500 lei
T4 2027	14.700 lei	13.200 lei	+1.500 lei
T1 2028	15.500 lei	13.500 lei	+2.000 lei

✅ Soldul final din fiecare trimestru devine soldul inițial pentru următorul.

✅ Fluxul trebuie să fie sustenabil (pozitiv sau aproape de zero, dar explicabil).

Atenție la:

! Lunile iulie-decembrie 2028 **NU** sunt în fișă, dar trebuie estimate în cashflow!

→ Poți repeta media lunară din trimestrul anterior sau estima o mică creștere.

→ Important e să arăți continuitate și realism.

! Cheltuielile trebuie să reflecte tot ce ai inclus în buget (salarii, chirii, consumabile, promovare etc.)

! Nu lăsa celule goale - evaluatorii vor claritate și coerență.



Completarea **cash flow-ului** și a **tabelului cu venituri** din Anexa 5.1 este una dintre cele mai delicate părți pentru participanți. Mulți greșesc nu pentru că nu ar avea idee, ci pentru că:

- nu știu cum să structureze cifrele lunar / anual,
- nu înțeleg ce înseamnă „venituri încasate” vs. „venituri facturate”,
- nu corelează veniturile cu activitățile reale din planul de afaceri,
- nu țin cont de cheltuielile recurente (salarii, chirie, servicii).

✓ **Sfaturi utile pentru participanți:**

- Nu copia cifre la întâmplare: le vei justifica în fața evaluatorilor.
- Nu uita să corelezi veniturile din cashflow cu **activitățile descrise în planul de afaceri**.
- Include și perioade fără venit (ex: prima lună poate fi doar pregătire/lansare).
- Nu face estimări nerealiste (ex: 1.000 de clienți în sat în 2 luni).
- Compară cu prețurile reale din piață sau servicii similare.

✓ **VERIFICARE FINALĂ**

- Ai cheltuieli doar cu echipamente **noi**?
- Ai contribuit cu **minim 10%** în buget?
- Ai un buget bine conturat, ușor de înțeles și cuprinde cam tot ce e nevoie pentru demararea afacerii?
- Ai completat toate lunile cu venituri?
- Ai un cashflow **realist, pozitiv sau echilibrat**?

🎯 **Obiectivul evaluatorului este să vadă că:**

- ✓ Poți **susține salariile celor 4 angajați** și funcționarea firmei, chiar și fără finanțare.
- ✓ Ai **prognostat veniturile realist**, pe baza cererii din piață.
- ✓ Nu ai goluri majore de numerar (deficite), sau dacă apar - le explici și le acoperi.