



UNIUNEA EUROPEANĂ



[Model plan de afaceri

PLAN DE AFACERI

„Titlu plan de afacere”

Nume si prenume

Adresa Telefon..... Email

Cuprins

1. Rezumatul executiv	2
2.Misiunea sociala/programele sociale ale intreprinderii sociale si problema sociala a carei rezolvare constituie misiunea sociala a intreprinderii	2
3.Modul de integrare in context, analiza pietei	3
4.Modelul de organizare si functionare a intreprinderii sociale	4
5.Directiile strategice de dezvoltare a intreprinderii	4
6.Descrierea produselor/serviciilor/lucrarilor	4
7.Justificarea activitatilor propuse/Analiza SWOT	5
8.Planul de investitii si planul de finantare al intreprinderii	5
9.Rezultate economice si sociale specific preconizate.....	8
10.Numarul de persoane angajate in intreprinderile sociale nou infiintate	11

- < ATENTIE ! Dupa ce finalizati planul de afaceri, va rugam sa actualizati cuprinsul de mai sus si sa stergeti explicatiile aflate intre < ... >. Pentru competitia de selectie a planurilor de afaceri, numarul maxim de pagini pentru Planul de Afaceri este de 25 pagini (inclusiv coperta si cuprinsul). Planurile de afaceri care depasesc numarul maxim de 25 pagini nu vor fi luate in considerare la evaluare. Nu se iau in calculul numarului de 25 pagini, anexele la planul de afaceri:CV-uri personal cheie si oferte/cotatii de pret/fotografii/scheme etc.

Format pagina A4, font recomandat – Times New Roman sau alt font cu serif, dimensiune minim 11 p, spatiere la un rand, margini min. 15 mm, printare pe o singura fata a hartiei. >



La Conseil

1. Rezumatul executiv

< Din prima propozitie, „deschideti focul”, enuntand scopul planului de afaceri. De fapt, rezumatul reprezinta un plan in miniatura, nu o introducere. In cazul ideal, el ar trebui sa concentreze intr-o singura pagina toate ideile esentiale ale planului de afaceri in ansamblu. Rezumatul da tonul planului, determina gradul de interes cu care este parcurs documentul de catre evaluatori. Descrieti cine sunteti, ce vreti sa faceti, cum intentionati sa reusiti (strategia de implementare a planului de afaceri) si cat aveti nevoie sa implementati planul de afaceri (maxim suma mentionata [valoarea in EURO] x [Cursul valutar LEU/EURO] = [Valoarea in LEI])>

2. Misiunea sociala/programele sociale ale intreprinderii sociale si problema sociala a carei rezolvare constituie misiunea sociala a intreprinderii.

<Descrieti misiunea sociala/programele sociale ale intreprinderii sociale si problema sociala a carei rezolvare constituie misiunea sociala a intreprinderii - **categoriile de persoane** carora li se adreseaza intreprinderea sociala respectiva si nevoile sociale ale acestora, **zona geografica**, **problema comunitara/de mediu** pe care incearca sa o rezolve intreprinderea.>

<Descrieti cat mai exact afacerea/proiectul si ce nevoi concrete, reale ale consumatorilor / necesitati ale clientilor, satisface. Precizati in ce consta proiectul si care sunt principalele activitati necesare. Exemplu: studiu piata, inchiriere spatiu, amenajare spatiu, achizitie echipamente, recrutare si selectie personal, productie, aprovizionare, promovare etc.>

<Care este domeniul in care intreprinderea sociala va activa? Se va alege un cod CAEN principal! (de ex. Atelier de textile, atelier de croitorie, atelier de incaltaminte etc.). Codul CAEN este acronimul de la Clasificarea Activitatilor din Economia Nationala si reprezinta practic un identificator pentru domeniul de activitate in care firma dvs. va opera: spre ex. cod CAEN 1399 se refera la Fabricarea altor articole textile etc.) <https://www.onrc.ro/index.php/ro/caen-index> >

<Locatia : Se vor oferi detalii legate de locatia investitiei: localitate, judet etc.
Din totalul de 22 planuri de afaceri, 5 planuri de afaceri vor fi situate in mediul rural, din regiunea Nord-Est. >

<Precizati pe scurt activitatile proiectului si rezultatele planificate>

Activitatile proiectului	Perioada de implementare	Rezultate planificate
Activitatea 1	Lunile 1-4	
Activitatea 2	Luna 3	
...		

<Se va prevedea obligatoriu ca activitate distincta **dobandirea atestatului de întreprindere socială** în termen de maximum 4 luni de la semnarea contractului de subvenție si **angajarea cel târziu la 3 luni de la semnarea contractului de subvenție**, de 5 persoane, corespunzător cuantumului ajutorului de minimis primit – 100.000 EURO.>

<Proiectul propune concret cel puțin una din următoarele masuri

Masuri ce promoveaza sprijinirea tranzitiei catre o economie cu emisii scazute de carbon si eficiente din punct de vedere al utilizarii resurselor:



Afacerea sprijina tranzitia catre o economie cu emisii scazute de carbon prin: folosirea, de exemplu, a becurilor eficiente energetic, cu LED, a autovehiculelor ce respecta norma de poluare EURO6, reducerea consumului electric a calculatoarelor si echipamentelor informatice prin punerea lor in modul „Sleep”, promovarea investitiilor in active fixe corporale mai eficiente d.p.d.v. energetic sau utilizarea cat mai larga a documentelor online si listarea lor la imprimanta doar atunci cand este absolut necesar, utilizarea unor surse de energie regenerabila, inchirieri de trotinete/biciclete electrice sa.

Masuri ce promoveaza inovarea sociala:

Exemple de masuri prin care firma promoveaza inovarea sociala sunt: combaterea saraciei si a excluziunii sociale, prin oferirea de locuri de munca pentru persoanele care au o situatie materiala precara, sau fac parte din categorii sociale dezavantajate, crearea de locuri de munca de calitate si durabile, oferirea de protectii sociale adecvate si capabile sa previna saracia, cat si imbunatatirea accesului persoanelor vulnerabile la formare profesionala.

Masuri ce promoveaza nediscriminarea

Exemple de masuri concrete privind nediscriminarea si egalitatea de gen:

- respectarea legislatiei - activitatile incluse in planurile de afaceri trebuie sa respecte legislatia nationala in domeniul egalitatii de sanse si nediscriminare;
- politica de nediscriminare – viitorii antreprenori trebuie sa isi defineasca si sa implementeze o politica de nediscriminare;
- procedura de achizitii – in procedura de achizitie a echipamentelor si materialelor se vor introduce cerinte nediscriminatorii privind participarea cu oferta la procedurile de achizitii;
- analiza nevoilor - in etapa de studiere a pietei pentru viitoare produse sau servicii se vor lua in calcul nevoile specifice ale tipurilor de beneficiari (someri, femei, barbati, persoane varstnice, etc.);
- in materialele legate de publicitatea afacerii se poate include urmatorul mesaj: „Termenii utilizati in prezentul document pentru denumirea diverselor roluri se intelege atat la feminin, cat si la masculin”
- in echipa de management a viitoarelor afaceri vor fi incluse si femei;
- se va promova independenta economica a femeilor, un mediu de lucru prietenos pentru femei si mame si se va incuraja adoptarea programelor de lucru flexibile.>

3. Modul de integrare in context , analiza pietei

<Prezentati modul in care se integreaza activitatea intreprinderii in contextul social si in cel economic din zona respectiva: elemente de analiza de piata privind activitatea care face obiectul Planului de afaceri

Analiza pietei va urmari tipul de piata , dimensiunea pietei tinta si aria de acoperire. Piata produsului de referinta sau piata relevanta este data de intreaga populatie de utilizatori si consumatori ai produselor de acelasi gen. In functie de natura clientului, piata pe care actioneaza firma poate fi de urmatoarele tipuri: a. de consum sau individuala;b. de afaceri sau organizationala. Dimensiunea pietei tinta (marimea pietei tinta si tendintele de evolutie pe orizontul de operare al obiectivului); Identificati aria geografica de acoperire a produsului/ serviciului. Analiza pietei va continua cu **identificarea clientilor potentiali, volumul vanzarilor, produse/ grupe de produse** (detalii suplimentare vor fi solicitate la elaborarea previziunilor financiare) si analiza necesitatilor clientilor existenti si potentiali.

ATENTIE ! Corelati grupele de produse/servicii de la acest capitol cu grupele de produse/servicii de la previziuni financiare.

Analiza concurentei va evidentia principalii concurenti interni sau externi, ponderea lor pe piata, punctele tari si punctele slabe ale produsului/serviciului dvs. comparativ cu cel al competitorilor (directi si indirecti).



4. Modul de organizare si functionare a intreprinderii sociale

<Cu accent pe modul in care se asigura participarea membrilor si a altor actori interesati, inclusiv persoane din grupuri vulnerabile, daca acestea fac parte din grupurile vizate de intreprindere, la deciziile privind activitatile acestora si modul in care acesta reflecta principiile prevazute la art. 4, lit. c si d, Legea nr. 219/2015 privind economia sociala.

ART. 4 Economia sociala se bazeaza pe urmatoarele principii: a) prioritate acordata individului si obiectivelor sociale fata de cresterea profitului; b) solidaritate si responsabilitate colectiva; c) convergenta dintre interesele membrilor asociati si interesul general si/sau interesele unei colectivitati; d) control democratic al membrilor, exercitat asupra activitatilor desfasurate; e) caracter voluntar si liber al asocierii in formele de organizare specifice domeniului economiei sociale; f) personalitate juridica distincta, autonomie de gestiune si independenta fata de autoritatile publice; g) alocarea celei mai mari parti a profitului/excedentului financiar pentru atingerea obiectivelor de interes general, ale unei colectivitati sau in interesul personal nepatrimonial al membrilor

In aceasta sectiune, prezentati **organigrama afacerii dvs. si resursele umane – personalul angajat**. Precizati numarul total de locuri de munca create (necesarul de personal), cu norma intreaga sau fractiune de norma, durata determinata sau nedeterminata, si functia/meseria pentru fiecare salariat.>

Nume si prenume	Functia /meseria COR	Studii/calificari	Experienta in domeniul de activitate al afacerii
<Se va completa doar in situatia in care sunt cunoscute numele potentialilor angajati >			

5. Directiile strategice de dezvoltare a intreprinderii

<Avand in vedere atat activitatea economica, cat si misiunea/programele sociale ale acesteia >

6. Descrierea produselor/serviciilor/lucrarilor

<Descrierea produsului/produselor, serviciului/serviciilor, respectiv a lucrarii/lucrarilor care vor face obiectul activitatii intreprinderilor sociale, inclusiv intreprinderilor sociale de insertie.

Va rugam sa furnizati o descriere a produselor oferite/realizate, caracteristici tehnice, performante, cantitate/produse realizate sau comercializate pe unitate de timp. In cazul serviciilor/lucrarilor descrieti trasaturile/caracteristicile acestora. In cazul comertului, precizati grupele de produse pe care le veti vinde, cantitatea, daca vanzarea este cu amanuntul sau cu ridicata si daca veti furniza servicii specifice (post-vanzare , garantii etc.). In cazul serviciilor/lucrarilor, descrieti ce tip de servicii/lucrari – prestate populatiei sau prestate operatorilor economici, cantitate.>

7. Justificarea activitatilor propuse / Analiza SWOT

<Justificarea activitatilor propuse: **analiza punctelor tari si a celor slabe ale intreprinderii, respectiv analiza amenintarilor si a oportunitatilor din mediul in care functioneaza aceasta (analiza SWOT), precum si justificarea activitatilor propuse fata de acestea;**

Cel mai cunoscut instrument de analiza il reprezinta analiza SWOT. Denumirea este data de initialele cuvintelor in limba engleza Strengths (Puncte Forte), Weaknesses (Puncte Slabe), Opportunities (Oportunitati) si Threats (Amenintari).

Etapele unei analize S.W.O.T. ar trebui sa fie urmatoarele: (1) stabiliți profilul afacerii nou-infiintate: tip activitate, zona geografica, competitorii dvs. pe piata; (2) identificarea si evaluarea factorilor de mediu: cu ce probleme si amenintari va confruntati? Ce oportunitati de pe piata ce pot fi exploatate de dvs., intr-un mod in care competitori nu pot? etc. si (3) Realizarea unei previziuni, evaluarea perspectivelor de viitor ale afacerii propuse; Domenii in care puteti identifica puncte forte si puncte slabe: productie , management , marketing , experienta , proprietate intelectuala , cladire si echipamente , tehnologie , finante. Domenii in care pot apare oportunitati si amenintari: piata (ex. piata se dezvolta vs piata in declin); legislatia; cursul de schimb; tendinte economice (expansiune vs declin). Acest model presupune ca organizatia dvs. sa abordeze o strategie prin care sa se alinieze la mediul intern si extern. Exemplu de strategii: se utilizeaza fortele pentru a profita de oportunitati sau a reduce amenintarile; se utilizeaza oportunitatile pentru a evita slabiciunile etc.

Mai jos regasiti un model pentru realizarea analizei SWOT, si ce puncte ar trebui atinse:

<u>Puncte forte (+) intern firmei</u>	<u>Puncte slabe (-) intern firmei</u>
Deprinderi si competente specifice angajati	Lipsa unor deprinderi si competente specifice angajatilor
Cunostinte unice	Ceea ce nu stiu despre afacere sau clienti
Resurse speciale ale firmei	Lipsa de resurse specifice
Pretul mic	Pretul mare
<u>Situatii favorabile/Oportunitati(+) extern firmei</u>	<u>Pericole/Amenintari (-) extern firmei</u>
Luarea in considerare a 2-3 factori semnificativi, acordandu-se o atentie speciala pietelor potentiale	Noi competitori, recesiunea economica, rata dobanzii, invecchirea produselor, lipsa resursei umane calificate/specializate – am adaugat

Nota: A nu se confunda punctele forte cu situatiile favorabile. Cele dintai (punctele forte) se refera la **mediul intern al entitatii nou-infiintate, la avantajele competitive ale afacerii** in timp ce cele din urma (situatiile favorabile) se refera la **mediul extern al firmei, la exploatarea unei oportunitati pe piata in care va opera afacerea, de exemplu. Aceeasi logica se aplica si pentru puncte slabe-pericole!>**

8. Planul de investitii si planul finantare al intreprinderii

<In tabelul de mai jos vor fi detaliate toate activele fixe corporale (computer PC, laptop, echipamente fizice necesare derularii afacerii), cat si cele necorporale (cum ar fi licente Windows, Office, Antivirus sau programe

software); de asemenea, se are în vedere și detalierea cheltuielilor aferente serviciilor prestate sau produselor oferite, cât și nivelul salarial>

Planul de investiții

Denumirea	UM	Cantitate	Pret unitar-Lei	Valoare Totala-Lei
1. Cheltuieli cu salariile personalului nou-angajat				
1.1 Cheltuieli salariale (salarii brute+ contributii angajator)	luni			
1.2 Onorarii/ venituri asimilate				
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, gara, autogara sau port și locul delegării ori locul de pe distanța dintre locul de cazare și locul delegării) 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 expertiză necesară				
4. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării întreprinderilor				

4.1 Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile)				
4.2 Obiecte de inventar				
4.3 Materii prime și materiale inclusiv materiale consumabile				
4.4 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 operational) aferente funcționării întreprinderilor (rate de leasing operational 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 funcționării întreprinderilor				
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 Intretinere, actualizare si dezvoltare de aplicatii informatice				
15.3 Achizitionare de publicatii, carti, reviste de specialitate relevante pentru operatiune, in format tiparit si/sau electronic				
15.4 Concesiuni, brevete, licente, marci comerciale, drepturi si active similare				
TOTAL GENERAL (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12+13+14+15)				

<Planul de investitii va fi exprimat in LEI. Daca aveti oferte in EURO, va rugam sa convertiti valoarea din EURO in lei, la curs BNR, de la data elaborarii planului de afaceri. Va rugam sa descrieti **necesitatea fiecarei cheltuieli** si sa atasati **oferte, cotationi de pret Internet etc.** pentru sustinerea planului de investitii >

ANEXA 1 – Oferte/Cotationi de pret achizitia de echipamente, software etc. necesare fundamentarii proiectului de investitii / fotografii / scheme

Planul de finantare

<Va include modalitatea prin care se va finanta intreprinderea sociala, inclusiv prin intermediul unei finantari nerambursabile;

TOTALUL GENERAL din planul de investitii, tabelul de mai sus, va fi format din ajutorul de minimis /nerambursabil primit, valoare maxima de 462.380 lei inclusiv TVA si aport propriu (daca este cazul). Total valoare = Ajutor de minimis + Aport propriu>

Sursa de finantare	Valoare totala – lei	Procent (%)
Ajutor de minimis		
Aport propriu		
Total valoare		100

9. Rezultate economice si sociale specific preconizate

<Aceasta sectiune este menita sa ofere o imagine realista a rentabilitatii afacerii nou-infiintate (daca se realizeaza profit sau pierdere), prin prognozarea pe o perioada de trei ani a veniturilor din exploatare realizate de intreprinderea de economie sociala prin vanzarea de servicii sau produse, dar si a cheltuielilor de exploatare, ce pot fi: cheltuieli cu materii prime sau materiale, salarii, utilitati, contabilitate, promovare, avize sau autorizatii, cheltuieli cu amortizarea etc.

Proiectiile financiare vor fi corelate cu informatiile prezentate in capitolele precedente.

ATENTIE ! Nu se include Planul de investitii de la capitolul 8 in Contul de profit si pierdere de la capitolul 9! In contul de profit si pierdere este inclusa amortizarea activelor corporale si necorporale >

Proiecția Contului de profit și pierdere la nivelul întregii activități a întreprinderii, cu ajutor nerambursabil, pe perioada de 3 ani – valori în lei
Implementare și operare

	AN 1	AN 2	AN 3
1. Cifra de afaceri neta			
Productia vanduta			
cantitate produse/grupa produse			
pret unitar			
Venituri din prestari servicii			
cantitatea de servicii /grupa servicii			
tariful / unitatea de masura specifica			
Reduceri comerciale acordate			
Venituri din vanzari marfuri			
cantitate marfuri/grupa marfuri			
pret unitar (marfa)			
Venituri din subventii de exploatare aferente cifrei de afaceri nete			
2. Venituri aferente costului productiei in curs de executie (+ pentru C; - pentru D)			
3. Venituri din productia de imobilizari necorporale si corporale			
4. Venituri din reevaluarea imobilizarilor corporale			
5. Venituri din productia de investitii imobiliare			
6. Venituri din subventii de exploatare			
7. Alte venituri din exploatare			
Venituri din exploatare - total			
8. Cheltuieli cu materiile prime si materialele consumabile			
Alte cheltuieli materiale			
Alte cheltuieli externe (cu energie si apa)			
Cheltuieli privind marfurile			
Reduceri comerciale primite			
9. Cheltuieli cu personalul			
Salarii si indemnizatii			

Cheltuieli cu asigurarile si protectia sociala			
10. Ajustari de valoare privind imobilizarile corporale si necorporale			
Ajustari de valoare privind activele circulante			
11. Alte cheltuieli de exploatare			
Ajustari privind provizioanele			
Cheltuieli din exploatare - total			
Rezultatul din exploatare			
Rezultatul din exploatare Profit			
Rezultatul din exploatare Pierdere			
12.Venituri din interese de participare			
13.Venituri din dobanzi			
14.Venituri din subventii de exploatare pentru dobanda datorata			
15. Alte venituri financiare			
Venituri financiare			
16. Ajustari de valoare privind imobilizarile financiare si investitiile financiare detinute ca active circulante			
17. Cheltuieli privind dobanzile			
Alte cheltuieli financiare			
Cheltuieli financiare			
Rezultatul financiar			
Rezultatul financiar Profit			
Rezultatul financiar Pierdere			
Rezultatul curent			
Rezultatul curent Profit			
Rezultatul curent Pierdere			
Venituri extraordinare*			
Cheltuieli extraordinare*			
Rezultatul extraordinar			
Rezultatul extraordinar Profit			
Rezultatul extraordinar Pierdere			
Venituri totale			
Cheltuieli totale			
Rezultatul brut			
Rezultatul brut Profit			
Rezultatul brut Pierdere			
Impozit pe profit			
Alte impozite ne reprezentate la elementele de mai sus			



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

Rezultatul net			
Rezultatul net Profit			
Rezultatul net Pierdere			

10. Numarul de persoane angajate in intreprinderile sociale nou infiintate

< Va rugam precizati numarul total de persoane angajate, in cadrul intreprinderii sociale nou infiintate, defalcarea pe functii/meserii si categorii de persoane vulnerabile. De asemenea, pentru personalul cheie, va rugam sa furnizati CV-ul.

ATENTIE! Informatiile vor fi corelate cu cele de la capitolul 4. In cadrul proiectului de economie sociala numarul de locuri de munca create si mentinute trebuie sa fie de minim 5, iar durata de mentinere/derulare a contractului individual de munca - minim 6 luni.

Se vor crea in proiect si intreprinderi sociale de insertie, care trebuie sa includa cel putin 30% din personalul angajat apartinand grupului vulnerabil, adica persoane sau familii care sunt in risc de a-si pierde capacitatea de satisfacere a nevoilor zilnice de trai, in conformitate cu prevederile art. 6 lit. p) din Legea asistentei sociale nr. 292/2011. **Principalele grupuri vulnerabile sunt: (1) Persoanele sarace, (2) Tinerii lipsiti de ingrijire si sprijin parental, (3) Persoanele varstnice singure sau dependente, (4) Romii, (5) Persoanele cu dizabilitati, (6) Alte grupuri vulnerabile, (7) Persoanele care traiesc in comunitati marginalizate.**

In conformitate cu proiectul de lege privind economia sociala, legea este deja data din 2015, fac parte din **grupul vulnerabil** urmatoarele categorii de persoane aflate in situatie de dificultate economica si sociala si/sau in risc de excluziune sociala:

- a) persoane cu dizabilitati fizice si/sau mentale;
- b) persoane provenind din familii numeroase sau monoparentale;
- c) persoane fara educatie sau pregatire profesionala;
- d) persoane toxico-dependente, dupa efectuarea tratamentului de dezintoxicare;
- e) victime ale violentei in familie;
- f) persoane afectate de boli care le influenteaza viata profesionala si sociala;
- g) imigranti, refugiasi;
- h) persoanele beneficiare de ajutor social potrivit prevederilor Legii nr.416/2001 privind venitul minim garantat, cu modificarile si completarile ulterioare;
- i) persoane varstnice definite in conformitate cu prevederile art.6, lit.bb) din Legea asistentei sociale nr.292/2011;
- j) persoane care au depasit varsta de 50 de ani si nu beneficiaza de prevederile Legii nr. 416/2001 privind venitul minim garantat, cu modificarile si completarile ulterioare, dar nici a altei legi de protectie sociala;
- k) persoane care traiesc in comunitati izolate;
- l) persoane de etnie roma;
- m) victime ale traficului de persoane;
- n) persoane afectate de boli ocupationale;
- o) tineri peste 18 ani care parasesc sistemul institutionalizat de protectie a copilului;
- p) persoane eliberate din detentie;
- q) persoane fara adapost;
- r) someri de lunga durata, inregistrati la Agentiile teritoriale pentru ocuparea fortei de munca.>

ANEXA NR. 2 – Curriculum vitae personal cheie