

METODOLOGIE

privind derularea concursului de planuri de afaceri

Cuprins

1. Informații generale despre concursul de planuri de afaceri

1



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

- 1.1 Cadrul general
- 1.2 Legislația aplicabilă
- 1.3 Rezultate așteptate
2. Criterii de eligibilitate
 - 2.1 Eligibilitate solicitant
 - 2.2 Eligibilitate plan de afaceri
 - 2.3 Eligibilitate cheltuieli
3. Înscrierea la concurs
4. Evaluarea și selecția planurilor de afaceri
5. Gestiunea documentelor
6. Dispoziții finale
7. Anexe
 - Anexa 1 Model de cerere pentru înscriere la concurs
 - Anexa 2 Declarație pe propria răspundere
 - Anexa 3 Declarație de angajament
 - Anexa 4 Planul de afaceri
 - Anexa 5 Categoriile de cheltuieli eligibile
 - Anexa 6 Grila de evaluare a planului de afaceri
 - Anexa 7 Model Contestație

1. Informatii generale despre concursul de planuri de afaceri

1.1 Cadrul general

Conform cererii de finanțare, obiectivul general al proiectului START UP Banat este sprijinirea antreprenoriatului și a inițiativelor antreprenoriale din mediul urban al regiunii Vest, pe o perioadă de 3 ani. Proiectul abordează integrat înființarea de noi afaceri, asigurând toate etapele de la informarea potențialului antreprenor cu privire la oportunitățile oferite de cariera antreprenorială (campania de promovare a antreprenoriatului), formare în domeniul antreprenoriatului (300 persoane) și asistența în elaborarea planului de afaceri (300 persoane), selecție a celor mai bune 36 de idei de afaceri în cadrul unei competiții deschise publicului larg, subvenționarea celor mai bune 36 de planuri de afaceri și asistență, consultanță și monitorizarea afacerii în cadrul centrului de sprijin pentru afaceri.

Dintre acestea, vor fi subvenționate obligatoriu cu prioritate:

- 4 idei care contribuie la **dezvoltarea durabila**, (afaceri cu punctajul cel mai mare la rubrica dezvoltare durabilă (exemple de afaceri-afacere de producție a sacoșelor de bumbac 100 %, producție de jucării create din lemn prelucrat manual, procesarea de plante medicinale și aromatice, spălătorie auto cu aburi, afaceri cu închiriere de biciclete/trotinete electrice ș.a.m.d);
- top 4 afaceri care contin masuri de eficienta a utilizarii resurselor/emisii scazute (afaceri cu punctajul cel mai mare la rubrica eficiența utilizării resurselor /emisii scăzute)
- top 4 afaceri care promoveaza inovarea sociala (afaceri cu punctajul cel mai mare la rubrica inovare socială (afacere cu o platformă de crowdfunding, afacere de reciclare a textilelor, afaceri medicale, ș.a.m.d);
- top 4 afaceri care vizeaza CDI (afaceri cu punctajul cel mai mare la rubrica cercetare-dezvoltare-inovare (CDI), respectiv care exploatează un brevet pt. un produs nou, îmbunătățit, o tehnologie inovativa etc. Ex: afacere de cercetări de marketing, afacere cu restaurant care să ofere meniuri inedite și bio, afacere cu un incubator de afaceri, ș.a.m.d).
- 9 afaceri care ofera solutii TIC . (afaceri cu punctajul cel mai mare la rubrica soluții TIC (orice afaceri în domeniul IT – ca de ex. platforme online, softuri, în general altele decât cele care utilizează tehnică IT pt. activități de rutină: contabilitate, evidența mărfuri, personal etc.)
- Suplimentar, functie de rezidenta beneficiarilor si de orasul in care isi stabilesc afacerea, min 2 idei de afaceri din fiecare judet vor fi finantate. (se califică afaceri înființate într-un oraș din județul respectiv de o persoană cu domiciliul în județul respectiv)). Se vor finanța primele două afaceri cu punctajul cel mai mare.

Proiectul va pune accent deosebit pe selecția acelor idei sustenabile de afaceri ancorate în realitatea locală, dar cu perspectiva de dezvoltare la nivel regional/ național/ internațional.

Proiectul se desfășoară în regiunea de dezvoltare Vest, în județele Timis, Arad, Hunedoara și Caraș -Severin. Proiectul își propune să promoveze cultura antreprenorială și să susțină dezvoltarea antreprenoriatului în regiunea Vest a României. Partener este Agenția pentru IMM, Atragere de Investiții și Promovarea Exportului din Timișoara (AIMMAIPET).

Prezenta metodologie este realizată pentru concursul de planuri de afaceri care se va derula după finalizarea programului de formare competențe antreprenoriale, activitate în care este implicat Solicitantul, Universitatea de Vest din Timișoara.

Obiectivul etapei de evaluare a planurilor de afaceri este acela de a ierarhiza planurile de afaceri înscrise în concurs pe baza unor criterii cât mai obiective și detaliate în vederea selectării planurilor de afaceri care vor primi finanțare.

Conform cererii de finanțare, concursul planuri de afaceri va fi deschis atât celor 300 de beneficiari ai cursului de formare în antreprenariat cât și publicului larg (cel mult 3 planuri de afaceri vor fi selectate din rândul celor care aplică și nu au participat la cursul de formare).

1.2 Legislația aplicabilă

Prezenta metodologie a fost elaborată respectând prevederile:

- schemei de ajutor de minimis denumită „România Start Up Plus”, aferentă Programului Operațional Capital Uman 2014-2020 (POCU 2014-2020), Axa prioritară 3 „Locuri de muncă pentru toți”, Obiectivul specific 3.7. Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană
- ghidului solicitantului – Condiții Specifice România Start Up Plus, aferent Programului Operațional Capital Uman 2014-2020 (POCU 2014-2020), Axa prioritară 3 „Locuri de muncă pentru toți”, Obiectivul specific 3.7. Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană
- ghidului solicitantului – Condiții Generale 2016, aferent Programului Operațional Capital Uman 2014-2020.

1.3 Rezultate așteptate

Potrivit cererii de finanțare, 36 de participanți vor fi selectați în urma concursului de planuri de afaceri organizat de către Solicitant și vor beneficia de ajutorul de minimis furnizat de către Solicitant.

Se vor finanța minim:

- 4 idei care contribuie la dezvoltarea durabilă
- top 4 afaceri care conțin măsuri de eficiență a utilizării resurselor/emisii scăzute
- top 4 afaceri care promovează inovarea socială;
- top 4 afaceri care vizează CDI și
- top 9 afaceri care oferă soluții TIC

Planul de afaceri constituie un instrument indispensabil întreprinzătorilor care construiesc o afacere. Este principalul instrument de management folosit de întreprinzătorul-manager pentru conducerea afacerii aflată la început de drum.

2. Criterii de eligibilitate

2.1 Eligibilitate solicitant (pt. cei care nu au fost la cursuri).

1. Solicitantul are vârsta de minim 18 ani.
2. Solicitantul are studii liceale obligatorii, 12 clase.
3. Solicitantul intenționează să înființeze o afacere non-agricolă în mediul urban, în regiunea Vest.
4. Solicitantul își are reședința sau domiciliul în mediul rural sau în cel urban, în regiunea Vest.
5. Solicitantul nu are calitatea de asociat/acționar majoritar în structura altor întreprinderi.
6. Este eligibil și solicitantul care nu este înscris în grupul țintă și nu beneficiază de o altă finanțare nerambursabilă prin Fondul Social European, Programul Operațional Capital Uman 2014-2020 pentru activități similare cu cele derulate în cadrul proiectului POCU/82/3.7/103886.
7. Nu este angajat al liderului de proiect și al partenerului acestuia, precum și soț/soție sau o rudă ori un afin, până la gradul 2 inclusiv cu un angajat al liderului de proiect (Beneficiarului) și partenerului:



8. Se obligă să nu dețină calitatea de asociați, administratori, reprezentanți legali sau angajați în cadrul altor întreprinderi înființate prin programul România Start Up Plus pentru întreaga perioadă a contractului de subvenție;

9. Se obligă să asigure din surse proprii finanțarea cheltuielilor eligibile neacoperite de ajutorul de minimis și a cheltuielilor neeligibile (dacă este cazul).

10. Nu prezintă înscrisuri în cazierul fiscal și judiciar.”

11 In plus, nu vor fi selectati tineri NEETs (care nu urmeaza nicio forma de invatamant si nici nu au un loc de munca) cu varsta intre 16 – 24 ani.

12 210 persoane selectate vor fi tineri cu varste cuprinse intre 18-25 ani inmatriculati intr-o forma de invatamant din Regiunea Vest (

13 90 pe persoane vor fi recrutate din randul angajatilor.

Solicitantul va intocmi o cerere de inscriere si o declaratie pe propria raspundere (Anexa 2)

Pentru persoanele participante la cursuri, care sunt în grupul țintă, eligibilitata a fost verificată la înscrierea în proiect. Dacă ulterior înscrierii se constată că persoana nu mai este eligibilă, aceasta poate participa la concurs pe cont propriu.

2.2 Eligibilitate plan de afaceri

Planurile de afaceri vor respecta un anumit tipar, agreat de echipa proiectului, care va cuprinde în mod obligatoriu descrierea afacerii si strategia de implementare (obiective, activități, indicatori, rezultate), analiza SWOT a afacerii, schema organizatorică și politica de resurse umane ,necesarul de personal, descrierea produselor/serviciilor/lucrărilor, care fac obiectul afacerii, analiza pieței de desfacere și a concurenței, strategia de marketing si proiectiile financiare privind afacerea contributii la temele orizontale FSE, localizarea startupului, codul CAEN.

Modelul de plan de afaceri care trebuie completat pentru examen este prezentat în anexa 4.

Activitatea economică care urmează a fi desfășurată trebuie să vizeze un singur domeniu de activitate eligibil conform prevederilor Schemei de ajutor de minimis România Start Up Plus.

Selectarea planurilor de afaceri se va realiza pe baza îndeplinirii următoarelor criterii cumulative:

- Nu vor putea fi selectate în vederea finanțării planuri de afaceri ce se adresează activităților economice enumerate la art. 5 din schema de ajutor de minimis asociată acestui program de finanțare;

- Numărul planurilor de afaceri care prevăd activități economice ce se încadrează în CAEN, Secțiunea G – Comerț cu ridicata și cu amănuntul; repararea autovehiculelor și motocicletelor, cu excepția Grupei 452 – Întreținerea și repararea autovehiculelor nu va putea depăși 20% din numărul total al planurilor de afaceri finanțate prin intermediul aceluiași proiect;

- Numărul de persoane care beneficiază de ajutor de minimis fără să fi participat la programul de formare antreprenorială organizat în cadrul proiectului nu va putea depăși 10% din numărul total de persoane beneficiare de ajutor de minimis acordate în cadrul proiectului;

- Prezenta schemă de minimis nu se aplică pentru:

- ajutoarele acordate întreprinderilor care își desfășoară activitatea în sectoarele pescuitului și acvaculturii, reglementate de Regulamentul (CE) nr. 104/2000 al Consiliului din 17 decembrie 1999 privind organizarea comună a piețelor în sectorul produselor pescărești și de acvacultură, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene nr. L 17/21.01.2000;

- ajutoarele acordate întreprinderilor care își desfășoară activitatea în domeniul producției primare de produse agricole, astfel cum sunt enumerate în Anexa 1 a Tratatului CE;

- ajutoarele acordate întreprinderilor care își desfășoară activitatea în sectorul transformării și comercializării produselor agricole, prevăzute în Anexa nr. 1 a Tratatului CE, în următoarele cazuri:

- atunci când valoarea ajutorului este stabilită pe baza prețului sau a cantității produselor în cauză achiziționate de la producătorii primari sau introduse pe piață de întreprinderile în cauză;
- atunci când ajutorul este condiționat de transferarea lui parțială sau integrală către producători primari.

- ajutoarele destinate activităților legate de export către țări terțe sau către state membre, respectiv ajutoarele legate direct de cantitățile exportate, ajutoarele destinate înființării și funcționării unei rețele de distribuție sau destinate altor cheltuieli curente legate de activitatea de export;

- ajutoarele subordonate folosirii mărfurilor naționale în locul celor importate;

- ajutoarele pentru achiziția de vehicule de transport rutier de mărfuri.”

Punctajul maxim care se poate obține este de 100 puncte.

Punctajul minim pentru admitere la finanțare este 50 puncte.

După încărcarea pe platformă a planului de afaceri se va verifica dacă este respectat formatul cerut și dacă toate rubricile sunt completate. Ulterior, se trece la evaluarea fiecărui plan prin acordarea unui punctaj, pe baza criteriilor stabilite.

2.3 Eligibilitate cheltuieli

Pentru ca o cheltuială să fie considerată eligibilă în cadrul prezentului concurs de planuri de afaceri trebuie să îndeplinească cumulativ următoarele condiții:

- a. să fie rezonabilă și necesară realizării operațiunii;
- b. să respecte prevederile legislației Uniunii Europene și naționale aplicabile;
- c. să facă parte din cheltuielile prevăzute în metodologia de evaluare a planului de afaceri Start Up Banat
- d. să nu fi făcut obiectul altor finanțări din fonduri publice;
- e. să fie justificată de facturi emise în conformitate cu prevederile legislației naționale / comunitare;
- f. să fie plătită prin virament bancar;

Cheltuielile eligibile sunt prezentate în anexa 5

3. Înscrierea la concurs

Înscrierea la concurs se va face prin platforma informatică creată și dezvoltată în cadrul proiectului care va permite introducerea planurilor de afaceri în sistemul informatic până la o dată stabilită. Calendarul de înscriere va fi stabilit și va fi anunțat din timp cu minim 7 zile lucrătoare înainte de data de începere a perioadei de înscriere prin afișare pe platforma informatică a proiectului. În calendarul de înscriere, se va menționa perioada încărcării actelor, a planurilor de afaceri, perioada de evaluare, afișarea rezultatelor și perioada de depunere a contestațiilor și afișare a rezultatelor după soluționarea contestațiilor.

Pentru înscrierea în procesul de evaluare a planurilor de afaceri, solicitantul va încărca pe platformă:

1. Cererea de înscriere (Anexa 1)
2. Planul de afaceri completat (Anexa nr. 4)



3. Declarație pe proprie răspundere privind acordul pentru prevederile și regulile concursului stabilite prin metodologie, precum și privind acordul de prelucrare a datelor cu caracter personal (Anexa nr.2);
 - 4 Declarație angajament (Anexa nr. 3);
 - 5 Adeverință student/angajat;
 6. Copie după diploma ultimelor studii absolvite (copie conform cu originalul);
 7. Copie a cărții de identitate (copie conform cu originalul);
 8. Copie a certificatului de naștere (copie conform cu originalul);
 9. Copie a certificatului de căsătorie, dacă este cazul (copie conform cu originalul).
- Toate documentele încărcate vor fi semnate.

4. Evaluarea și selecția planurilor de afaceri

Evaluarea și selecția planurilor de afaceri are la bază următoarele principii:

- Nu vor fi finanțate două sau mai multe planuri de afaceri, propuse de persoane diferite, identice sau cu un grad foarte mare de asemănare în ceea ce privește conținutul planului.
- Planurile de afaceri propuse spre finanțare vor reflecta realitatea segmentului de piață vizat și vor fi fundamentate tehnic și economic, pornind de la informații verificabile în zona geografică de implementare a proiectului;
- Planul de afaceri este concepția proprie despre afacere și nu este copiat după planuri de afaceri existente;
- Evaluarea planurilor de afaceri se va face în mod obiectiv respectând codul de etică.

Evaluarea planurilor de afaceri se va face pe baza unui punctaj acordat de membri comisiei conform grilei de evaluare realizate. (Anexa 6).

Comisia de evaluare va fi formată din reprezentanți ai: UVT -1; OTIMMCT -1; ai mediului de afaceri -2; expert startup/incub./ADR/CJ/Primarie -1. O parte a selecției este automatizată prin intermediul platformei care permite calcularea automată a unor câmpuri de punctaj. Astfel se asigură atât operationalizarea procesului de înregistrare, evaluare și selecție, cât și un grad sporit de transparență în procesul de selecție.

Criteriul de selecție îl reprezintă punctajul obținut de către fiecare candidat, atât pentru conținutul planului său de afacere, cât și pentru modul de prezentare a planului.

A) Punctajul pentru conținutul planului este acordat pe baza a 11 criterii (descrierea afacerii, analiza SWOT, schema organizatorică și politica de HR, descriere produs/serviciu/lucrare, analiză de piață, strategie de marketing, proiecții financiare, dezvoltare durabilă, inovare socială, TIC, cercetare-dezvoltare-inovare) pt care se vor acorda puncte funcție de calitatea planului de afaceri. Suma mediilor per criteriu al celor 5 jurați reprezintă punctajul aferent conținutului planului de afaceri. (maxim 100 puncte).

B) Punctajul pentru modul de prezentare a planului este acordat pe baza unui interviu de susținere a ideii de afacere. Fiecare candidat va răspunde la același număr de întrebări și va primi un nr. de puncte (între 0-5) din partea fiecărui membru al juriului. În cadrul interviului de susținere este urmărită percepția candidatului privind motivația proiectului său, viziunea de ansamblu asupra factorilor de risc (ce poate merge prost, ce trebuie schimbat dacă ...) și soluții la diferite scenarii de implementare.

Punctajul final (Pf) obținut de un candidat se calculează ca medie ponderată dintre punctajul acordat pentru conținutul planului (Pc) și cel obținut la interviu (Pi) utilizând următoarea formulă:
$$Pf = 2/3Pc + 20/3Pi$$

Apoi se întocmește lista a planurilor de afaceri rezultată în urma ierarhizării planurilor după punctajul final obținut. Vor fi luate în considerare doar acele planuri de afaceri care au obținut un punctaj minim de 50 de puncte.

În următoarea etapă, dintre acestea, vor fi selectate în vederea finanțării primele 11 planuri de afaceri. Pentru planurile de afaceri rămase în competiție, în vederea acordării celorlalte 25 de finanțări disponibile, selecția se va face ținând cont de prioritățile de finanțare ale prezentului concurs de planuri de afaceri, în ordinea de mai jos:

Dintre acestea, vor fi subvenționate în mod obligatoriu cu prioritate:

- 4 idei care contribuie la **dezvoltarea durabila**, (afaceri cu punctajul cel mai mare la rubrica dezvoltare durabilă (exemple de afaceri-afacere de producție a sacoșelor de bumbac 100 %, producție de jucării create din lemn prelucrat manual, procesarea de plante medicinale și aromatice, spălătorie auto cu aburi, afaceri cu închiriere de biciclete/trotinete electrice ș.a.m.d);
- top 4 afaceri care contin masuri de eficienta a utilizarii resurselor/emisii scazute (afaceri cu punctajul cel mai mare la rubrica eficiența utilizării resurselor /emisii scăzute)
- top 4 afaceri care promoveaza inovarea sociala (afaceri cu punctajul cel mai mare la rubrica inovare socială (afacere cu o platformă de crowdfunding, afacere de reciclare a textilelor, afaceri medicale, ș.a.m.d);
- top 4 afaceri care vizeaza CDI (afaceri cu punctajul cel mai mare la rubrica cercetare-dezvoltare-inovare (CDI), respectiv care exploatează un brevet pt. un produs nou, îmbunătățit, o tehnologie inovativa etc. Ex: afacere de cercetări de marketing, afacere cu restaurant care să ofere meniuri inedite și bio, afacere cu un incubator de afaceri, ș.a.m.d).
- 9 afaceri care ofera solutii TIC . (afaceri cu punctajul cel mai mare la rubrica soluții TIC (orice afaceri în domeniul IT – ca de ex. platforme online, softuri, în general altele decât cele care utilizează tehnică IT pt. activități de rutină: contabilitate, evidența mărfuri, personal etc.)
- Suplimentar, functie de rezidenta beneficiarilor si de orasul in care isi stabilesc afacerea, min 2 idei de afaceri din fiecare judet vor fi finantate. (se califică afaceri înființate într-un oraș din județul respectiv de o persoană cu domiciliul în județul respectiv). Se vor finanța primele două afaceri cu punctajul cel mai mare.

În raport cu cele 36 de finanțări disponibile, vor fi finanțate minim 2 planuri de afaceri pentru fiecare județ eligibil.

Selecția se încheie după stabilirea celor 36 de planuri de afaceri ce urmează să fie finanțate cu respectarea condițiilor de mai sus cu privire la distribuția/județ și atingerea temelor orizontale.

În situația în care două sau mai multe planuri de afaceri vor avea punctaj egal, departajarea se va face astfel:

1. Se va face suma punctajelor de la criteriile 6. Strategia de marketing și 7. Proiecții financiare. Planul cu suma mai mare va avea prioritate
2. Dacă în continuare vom avea planuri de afaceri cu același punctaj și cu aceeași sumă pe criteriile 6 și 7, cele două planuri se vor departaja în funcție de punctajul de la criteriul 10. TIC
3. Dacă și în acest caz vom avea planuri de afaceri la egalitate, se vor compara punctajele obținute la criteriul 9. Inovare socială
4. Dacă și acum vor fi la egalitate, va avea prioritate planul de afaceri care oferă mai multe locuri de muncă.
5. Dacă și acum vom avea planuri de afaceri cu punctaje egale, va avea prioritate cel care cuprinde contribuție proprie mai mare
6. Dacă și acum avem planuri de afaceri cu punctaje egale, va avea prioritate cel care are profitabilitate mai mare.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Exista posibilitatea contestării, caz în care atât planul cât și/sau interviul pot fi susținute cu o comisie specială care va avea același nr de membri și aceeași distribuție/parteneri/mediu afaceri.

În cazul în care un solicitant este nemulțumit de rezultatul verificării tehnico-economice, acesta poate depune o contestație argumentată, în maxim 5 zile de la comunicarea rezultatului verificării tehnico-economice a planului de afaceri (conform modelului din metodologie). Contestațiile se pot depune numai pe platforma informatică pe care a fost depus inițial planul de afaceri.

Analizarea contestațiilor se va realiza de către experții administratorului schemei de ajutor de minimis, alții decât cei care au realizat verificarea inițială a planului de afaceri. Decizia luată în urma verificării unei contestații este finală, neexistând posibilitatea de a contesta rezultatul analizei contestației inițial depuse.

5 Gestiunea documentelor

Toate documentele aferente procesului de evaluare a participanților fac parte din documentația proiectului și vor fi gestionate și arhivate conform prevederilor. Se vor respecta reguli de gestiune unitară a documentelor și a dosarelor care conțin documentele de selecție a planurilor de afaceri, acestea fiind grupate pe bibliorafturi etichetate în vederea facilitării accesului la conținut.

6 Dispoziții finale

Se vor respecta prevederile Directivei CE/95/46 privind protecția persoanelor fizice în ceea ce privește prelucrarea datelor cu caracter personal și libera circulație a acestor date, transpusă în legislația națională prin Legea nr.677/2001, precum și prevederile Directivei 2002/58/CE privind prelucrarea datelor cu caracter personal și protecția vieții private în sectorul comunicațiilor electronice, transpusă în legislația națională prin Legea nr.506/2004

Anexa 1

Cerere înscriere
la concursul de planuri de afaceri în cadrul
Proiectului START UP Banat

Subsemnatul(a),, născut la data de în
..... fiul lui. și al
identificat(ă) cu BI/CI seria numărul CNP.....
eliberat/ă de SPCLEP..... la data de cu termen de valabilitate până
la data de....., cu domiciliul în. str.
..... nr. bl. Scara et. ap. Județul
..... reședința în str.
..... nr. bl. Scara et. ap....., Județul
....., telefon: e-mail.....

Starea civilă: căsătorit/ necăsătorit

Nivelul de instruire (nivelul ultimei instituții de învățământ absolvite)

Adresa sediului social al întreprinderii din planul de afaceri pe care îl depun pentru a solicita
subvenție pentru înființarea întreprinderii :

...

...

Statutul pe piața muncii:

Persoană activă : salariat, lucrător pe cont propriu, șomer, altă situație

Persoană inactivă: student

În calitate de persoană care dorește să inițieze o activitate independentă pe baza unui plan de afaceri
solicitez înscrierea la concursul de planuri de afaceri în cadrul proiectului START UP Banat.

Precizez că am urmat /nu am urmat cursul de pregătire pentru inițierea unei afaceri din cadrul
proiectului.

Declar că, la momentul înscrierii în concurs, nu am calitatea de asociat/acționar majoritar într-o altă
societate comercială.

Nume

Prenume.....

Data

Semnătura

Anexa nr. 2

Declarație pe propria răspundere

Nume și prenume, Codul numeric personal,, posesor/posesoare al/a C.I. seria numărul eliberate de în calitate de solicitant de finanțare pentru proiectul START UP Banat, din care această declarație face parte integrantă, declar pe propria răspundere următoarele:

1. Nu sunt înscris în grupul țintă și nu beneficiaz de o altă finanțare nerambursabilă prin Fondul Social European, Programul Operațional Capital Uman 2014-2020 pentru activități similare cu cele derulate în cadrul proiectului POCU/82/3.7/103886.
2. Voi fi direct responsabil de pregătirea planului de afaceri ca rezultat al propriei contribuții (nu va fi copiat/reprodus).
3. Voi fi direct responsabil de implementarea planului de afaceri și nu acționez ca intermediar pentru proiectul propus a fi finanțat.
4. Voi avea calitatea de asociat unic sau asociat majoritar și reprezentant legal în cadrul întreprinderii al cărui plan de afaceri îl prezint și care urmează a fi înființată în cazul în care va fi finanțată prin intermediul schemei de minimis aferentă proiectului.
5. Nu am fost supus în ultimii 3 ani unei condamnări pronunțate printr-o hotărâre judecătorească definitivă și irevocabilă, din motive profesionale sau etic-profesionale.
6. Nu am fost condamnat printr-o hotărâre judecătorească definitivă și irevocabilă pentru fraudă, corupție, implicare în organizații criminale sau în alte activități ilegale, în detrimentul intereselor financiare ale Comunității Europene.
7. Nu furnizez informații false.
8. Nu am fost subiectul unei decizii/ ordin de recuperare a unui ajutor de stat/ de minimis a Comisiei Europene/ al unui alt furnizor de ajutor, sau aceasta a fost deja executată și creanța a fost integral recuperată, inclusiv dobanda de recuperare aferentă.
9. Nu am calitatea de acționar/asociat majoritar în structura altor societăți comerciale.

Semnătură,

Numele si prenumele complet

Data:

Anexa nr. 3

Declarație de angajament

Nume și prenume..... CNP, posesor/posesoare al/a C.I. serianumărul eliberată deîn calitate de solicitant de finanțare pentru proiectul „START UP Banat” din care această declarație face parte integrantă, mă angajez să respect următoarele:

1. Să înființez o întreprindere care să respecte condițiile specificate în cadrul Schemei de ajutor de minimis România respectiv:

a. Să fie legal constituită în România și să își desfășoare activitatea în România.

b. Reprezentantul legal al întreprinderii să nu fi fost supus în ultimii 3 ani unei condamnări pronunțate printr-o hotărâre judecătorească definitivă și irevocabilă, din motive profesionale sau etic-profesionale.

c. Reprezentantul legal al întreprinderii să nu fi fost condamnat printr-o hotărâre judecătorească definitivă și irevocabilă pentru fraudă, corupție, implicare în organizații criminale sau în alte activități ilegale, în detrimentul intereselor financiare ale Comunității Europene.

d. Reprezentantul legal al întreprinderii să nu furnizeze informații false.

e. Să fie direct responsabilă de pregătirea și implementarea planului de afaceri și să nu acționeze ca intermediar pentru proiectul propus a fi finanțat.

f. Să nu fi fost subiectul unei decizii/ ordin de recuperare a unui ajutor de stat/ de minimis a Comisiei Europene/ al unui alt furnizor de ajutor, sau, în cazul în care a făcut obiectul unei astfel de decizii, aceasta a fost deja executată și creanța a fost integral recuperată, inclusiv dobânda de recuperare aferentă.

g. Reprezentantul legal al întreprinderii nu are calitatea de asociat, administrator, reprezentant legal sau angajat în cadrul altei întreprinderi înființate prin programul România Start Up Plus;”

2. Întreprinderea care va implementa planul de afaceri să asigure finanțarea tuturor costurilor neeligibile aferente proiectului.

3. Să creez minim 2 locuri noi de muncă cu normă întreagă/parțială pe perioadă nedeterminată, în cadrul afacerii finanțate în maxim 6 luni de la semnarea contractului de subvenție și să mențin locurile de muncă pe o perioadă de cel puțin 6 luni de la finalizarea implementării primelor 12 luni.

4. Prevederile legislației comunitare și naționale în domeniul dezvoltării durabile, egalității de șanse și nediscriminării și egalității de gen, pe durata pregătirii și implementării proiectului,

5. În cazul în care întreprinderea va desfășura activități în mai multe domenii de activitate, ajutorul de minimis obținut nu va fi utilizat într-un alt domeniu de activitate (i.e. clasă CAEN) decât cel menționat în planul de afaceri.

6. Să înregistrez locul de implementare a proiectului ca punct de lucru și să obțin, până la finalizarea perioadei de implementare a proiectului, autorizarea domeniului de activitate (i.e. clasa CAEN) vizat de proiect, la locul de implementare (i.e. sediul principal sau secundar) a proiectului, conform prevederilor legislației în vigoare.

Voi respecta prevederile legislației comunitare și naționale în domeniul dezvoltării durabile, egalității de șanse și nediscriminării și egalității de gen, pe durata pregătirii și implementării proiectului,



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Semnătură, Data:
[Nume și prenume complet]



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Anexa 4 Planul de afaceri

CONȚINUT PLAN DE AFACERI

Aplicant:

**1. Date generale**

- 1.1. Numele firmei:
 1.2. Forma juridică de constituire:
 1.3. Activitatea principală a societății și codul CAEN aferent:
 1.4. Natura capitalului social: român/străin
 1.5. Valoarea capitalului social:
 1.6. Asociați/ acționari 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 esența afacerii? Ce și cum anume va genera bani și profit?.**

- a. Descrieți afacerea propusă.
 b. Există una sau mai multe nevoi sociale abordate prin propunerea de afacere? Dacă da, descrieți-o/le succint și argumentați existența ei/lor.
 c. Formulați viziunea afacerii.
 d. 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 salariați	Număr persoane			

2.3. În această secțiune faceți analiza S.W.O.T a afacerii dumneavoastră. Care vor fi „punctele tari” ale afacerii, cele care creează premise pentru succes? (ex: cunoștințe tehnologice, cunoștințe de management și marketing, cunoștințe de piață, pregătire în domeniu, experiența în domeniu - ca angajat al unor firme din domeniu, locul de desfășurare a afacerii, capital, relații, 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 secțiune SWOT

Analiza SWOT a afacerii

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

--	--

2.4. Activități pentru demararea și implementarea proiectului

2.4.1. Activități necesare demarării afacerii

Se vor scrie principalele activități necesare implementării proiectului pentru primul an de activitate
Ex.: asigurarea spațiului productiv/comercial prin achiziție/închiriere, elaborare proiecte tehnice necesare; amenajare spațiu; achiziționarea de utilaje, echipament, mobilier; obținere avize, acorduri, autorizații necesare implementării proiectului; identificare furnizori de resurse; recrutare/selecție/angajare personal suplimentar necesar; instruire personal; asigurarea condițiilor tehnico-economice, sanitare etc. Se completează 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 acțiuni 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:

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

- Există activități prevăzute pt. ameliorarea produselor/serviciilor existente? Dacă da, care sunt aceste activități?
- 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 și vârstă	Funcția în societate și principalele responsabilități pe scurt	Experiența în domeniu	Studii/Specializări cu impact asupra afacerii propuse

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

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...			
Activitatea 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 protecția muncii). Descrieți 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 investiții

Precizați în ce constă proiectul (înființarea unei unități de producție sau de prestări servicii) și care sunt principalele activități necesare pentru realizarea acestuia (ex: achiziție/modernizare/amenajare spațiu, asigurare utilități și achiziție echipamente specifice activității ș.a).

Detaliați investițiile ce urmează a fi realizate în cadrul proiectului și activitățile 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 și modul de asigurare cu utilități

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 spațiu închiriat se va preciza doar localitatea.

Asigurarea utilităților necesare (bransamentelor existente, bransamente necesare și estimarea costurilor aferente): ... Estimați costurile lunare pentru fiecare tip de utilitate necesare desfășurării activității în locația implementării proiectului. Detaliați cum se vor asigura utilitățile în cazul în care acestea nu există.

Sediul social

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

Punct de lucru

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

În cazul în care activitatea aferentă proiectului se va derula într-un spațiu închiriat precizați principalii parametrii estimați: suprafață închiriată, perioadă de închiriere, valoare chirie etc.

Denumire spații

Suprafața închiriată

Chiria/lună

4.3 Dimensionare valoare de investiție

Nr. crt	Specificare	Nr. bucăți	Valoare cu TVA	Furnizori posibil	Codul de clasificare și 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 achizițiile 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													
.....													

5. ANALIZA PIETEI

5.1. Piața

5.1.1. Descrierea exactă a produsului/serviciilor oferite:

- în cazul produselor finite prezentați pe scurt o descriere fizică, caracteristici tehnice, performanțe, utilități, 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, descrieți trăsăturile caracteristice ale acestora, în așa fel încât să se înțeleagă la ce servesc serviciile prestate de dvs. În cazul comerțului, precizați grupele 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); Detaliați informațiile de la punctul 2.1.

Descrieți forma de prezentare din punct de vedere al greutateii/dimensiunilor, ambalaje, tip de garanții și servicii prestate, dacă aveți un singur produs/serviciu sau mai multe tipuri de produse/servicii etc.

Precizați care este ponderea principalelor produse/servicii în cifra de afaceri anuală.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

5.1.2. Definiți piața dumneavoastră (prezentați caracteristicile specifice ale segmentului dumneavoastră de piață, căror nevoi se adresează: de ex. alimentație, vestimentație, electro-casnice, birotică, turism etc.). Să rezulte clar cine vor fi clienții (persoane fizice/juridice)

5.1.3. Localizarea pieței dumneavoastră (se va preciza amplasarea pieței – locală, regională, națională, internațională etc. – cu detalii, dacă sunteți în posesia lor) și mărimea acesteia (nr. de clienți potențiali, mărime d.p.v. de. fizic și valoric). Care este distanța până la principalii clienți ?

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

5.1.5. Concurenți potențiali

Prezentați concurenții pe grupe de produse/servicii si caracteristicile pe care le cunoașteți ale acestora:

Grupă produse/servicii oferite pieței	Denumirea firmei/ firmelor și localitatea
Produs/serviciu 1	
Produs/serviciu 2	
Produs/serviciu 3	

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

5.1.7 Poziția produselor/serviciilor societății pe piață comparativ cu cele ale concurenței. Descrieți principalele avantaje/dezavantaje ale produselor/serviciilor d-voastră in raport cu cele oferite de concurență).

5.2 Comercializarea produsului/serviciului

5.2.1. Canalele de distribuție

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, daca veți face export, etc.). Se vor preciza modalitățile de vânzare și canalele de distribuție.

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 online, 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 și modul de asigurare al acestora, spații de depozitare necesare și modul de asigurare a acestora, etc).

5.3. Promovarea vânzărilor

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

6. Planul operațional al afacerii

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

Produsul/Serviciul	Descriere proces	Materii prime/materiale	Echipe/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 producției

Se vor menționa spațiile de depozitare pentru materii prime, materiale, semifabricate, produse finite, mașini, 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 și 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 și materiale consumabile aferente activității desfășurate			
6	Salarii (inclusiv cheltuielile aferente)			
7	Chirii			
8	Utilități			
9	Costuri funcționare birou, cheltuieli de marketing, reparații/întreținere			
10	Asigurări			
11	Impozite, taxe și 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)			



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

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 pentru anul 1

8.2 Cash-Flow

MODEL CASH-FLOW				
Nr. crt.	Explicații / lună	AN I	AN II	AN III
I	Sold inițial disponibil (casă și bancă)			
A	Intrări de lichidități (1+2+3+4)			
1	din vânzări			
2	din credite primite			
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)			
4	Alocație Financiară nerambursabilă			
	Total disponibil (I+A)			
B	Utilizari numerar din exploatare			
1	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate			
2	Salarii (inclusiv cheltuielile aferente)			
3	Chirii			
4	Utilități			
5	Costuri funcționare birou			
6	Cheltuieli de marketing			
7	Asigurări			
8	Reparații/întreținere			
9	Servicii cu terți			



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

10	Impozite, taxe și vărsăminte asimilate			
11	Alte cheltuieli			
C	Cheltuieli pentru investiții (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 și comisioane			
E	Plăți/încasări pentru impozite și taxe (1-2+3)			
1	Plăți 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 lichidități (A-G)			
II	Sold final disponibil (I+H)			

8.3 Proiecția bilanțului simplificat

Pe baza proiecției contului de profit și pierdere, a proiecției fluxului de numerar și a graficelor de rambursare se va întocmi bilanțul previzionat conform tabelului de mai jos:

Denumirea elementului	Nr. rd.	perioada		
		An 1	An 2	An 3
A	B			
Active imobilizate				



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

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 (ct. 261 + +262+263 + 265 + 266+267* - 296*)	3			
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. Creanțe (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. Investiții (ct.501+505+506 +507+din ct.508+5113 +5114-591-595-596-598)	7			
IV. Casa și conturi la bănci (din ct.508+ct. 5112 + 512 + 531 + 532 + 541 + 542)	8			
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.Subvenții pentru investiții	16			
2.Venituri înregistrate în avans (ct. 472)	17			
Capital și 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 exercițiului 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 activității economice aferente investiției, după finalizarea proiectului și încetarea finanțării nerambursabile. Prezentati 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 și protejarea biodiversității, dezvoltarea capacității de a rezista la producerea dezastrelor, prevenirea și gestionarea riscurilor etc.)



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

11. Egalitatea de șanse

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

Anexa nr. 5

Categoriile de cheltuieli eligibile

1. Cheltuieli cu salariile personalului nou-angajat (maxim 50% din valoarea totală eligibilă a proiectului):

1.1. Cheltuieli salariale

Cheltuielile salariale eligibile în cadrul planurilor de afaceri vor ține cont de plafoanele maxime existente, ținând cont de faptul că eligibilitatea se va determina pe baza retribuției echivalente pe oră, luând ca punct de referință ziua de lucru de 8 ore și o medie de 21 de zile lucrătoare pe lună. Salariul minim ce se poate acorda este salariul minim pe economie.

Limita zilnică maximă care poate fi considerată eligibilă per angajat trebuie să se încadreze în limita maximă de 12 ore/zi, 60 ore/săptămână reprezentând ore lucrate atât în cadrul activității din planul de afaceri finanțat din Fondul Social European – Programul Operațional Capital Uman cât și norma de bază, sau alte contracte de muncă în afara planului de afaceri depus, stabilite prin contractele de muncă încheiate. Tot ce depășește această limită nu va fi considerată cheltuială eligibilă în cadrul planului de afaceri depus.

1.2. Onorarii/ venituri asimilate salariilor pentru experți proprii/ cooptați

1.3. Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate (contribuții angajați și angajatori)

2. Cheltuieli cu deplasarea personalului întreprinderilor nou-înființate (maxim 10% din valoarea totală eligibilă a proiectului):

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 (maxim 15% din valoarea totală eligibilă a proiectului).

Serviciile specializate achiziționate trebuie să fie necesare pentru desfășurarea activității propuse în cadrul planului de afaceri, câteva exemple fiind prezentate în continuare: servicii de contabilitate și expertiză contabilă, servicii de consiliere juridică, servicii de consultanță în marketing etc.

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 (max 80% din valoarea totală eligibilă a proiectului)

Valoarea cheltuielilor cu materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, este de maxim 30% din valoarea totală eligibilă a proiectului.

În cazul achiziționării de echipamente TIC se va ține cont de următoarele plafoane maxime:

- laptop/notebook - 4.000 lei inclusiv TVA;
- computer desktop - 3.500 lei inclusiv TVA;
- videoproiector - 2.500 lei inclusiv TVA;



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

- imprimantă - 3.000 lei inclusiv TVA;
- multifuncțională - 12.000 lei inclusiv TVA;
- tabletă - 900 lei inclusiv TVA.
-

5. Cheltuieli cu închirierea de sedii (inclusiv depozite), spații pentru desfășurarea diverselor activități ale întreprinderii, echipamente, vehicule, diverse bunuri (maxim 30% din valoarea totală eligibilă a proiectului)

Pentru închirierea de spații plafonul maxim eligibil este de 75 lei/mp/lună, inclusiv TVA.

Pentru închirierea de autovehicule plafonul maxim eligibil este de 200 lei/zi, inclusiv TVA.

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) (maxim 50% din valoarea totală eligibilă a proiectului)

Pentru leasingul operațional de autovehicule plafonul maxim eligibil este de 200 lei/zi, inclusiv TVA.

7. Utilități aferente funcționării întreprinderilor (maxim 10% din valoarea totală eligibilă a proiectului).

8. Servicii de administrare a clădirilor aferente funcționării întreprinderilor (maxim 10% din valoarea totală eligibilă a proiectului).

9. Servicii de întreținere și reparare de echipamente și mijloace de transport aferente funcționării întreprinderilor (maxim 5% din valoarea totală eligibilă a proiectului).

10. Arhivare de documente aferente funcționării întreprinderilor (maxim 5% din valoarea totală eligibilă a proiectului).

11. Amortizare de active aferente funcționării întreprinderilor (maxim 20% din valoarea totală eligibilă a proiectului).

12. Cheltuieli financiare și juridice (notariale) aferente funcționării întreprinderilor (maxim 5% din valoarea totală eligibilă a proiectului).

13. Conectare la rețele informatice aferente funcționării întreprinderilor (maxim 5% din valoarea totală eligibilă a proiectului).

14. Cheltuieli de informare și publicitate aferente funcționării întreprinderilor (maxim 10% din valoarea totală eligibilă a proiectului).

15. Alte cheltuieli aferente funcționării întreprinderilor (maxim 15% din valoarea totală eligibilă a proiectului)

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/ electronic

15.4. Concesiuni, brevete, licențe, mărci comerciale, drepturi și active similare



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Taxa pe valoare adăugată nedeductibilă potrivit legislației naționale în domeniul fiscal aferentă cheltuielilor eligibile este considerată eligibilă.

Cheltuielile indirecte reprezintă cheltuielile efectuate pentru funcționarea de ansamblu a proiectului și nu pot fi atribuite direct unei anumite activități.

Cheltuieli neeligibile:

1. Taxa pe valoare adăugată, deductibilă potrivit legislației naționale în domeniul fiscal, aferentă cheltuielilor eligibile;
2. Cheltuielile cu achiziționarea de infrastructuri, terenuri și bunuri imobiliare
3. Cheltuielile cu achiziționarea de echipamente și autovehicule sau mijloace de transport second-hand
4. Cheltuielile cu achiziționarea de vehicule de transport rutier de mărfuri
5. Cheltuielile cu amenzi, penalități, cheltuieli de judecată și cheltuieli de arbitraj
6. Orice alte cheltuieli care nu sunt incluse în categoriile de cheltuieli eligibile detaliate anterior

Anexa 6 Grila de evaluare a planului de afaceri

Nr crt	Criteriu	Punctaj
1	Descriere afacere	10
	<p>Din plan rezultă clar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - care este esența afacerii, ce și cum anume va genera bani și profit, ce produse/servicii oferă. - viziunea asupra afacerii este clar formulată. - Misiunea afacerii este clar formulată - Obiectivele sunt clar formulate. - Obiectivele sunt SMART. - Activitățile necesare implementării proiectului sunt detaliate pe luni pt anul 1 de funcționare și sunt corelate cu planificarea achizițiilor. 	<p>0-2</p> <p>0-1</p> <p>0-1</p> <p>0-1</p> <p>0-2</p> <p>0-3</p>
2	Analiza SWOT	4
	<p>Analiza SWOT este completată în toate cele 4 cadrane și conține informații relevante:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Puncte tari - Puncte slabe - Oportunități - Amenințări 	<p>0-1</p> <p>0-1</p> <p>0-1</p> <p>0-1</p>
3	Schema organizatoric și politica de HR	10
	<ul style="list-style-type: none"> -Schema organizatorică există și este relevantă pt afacerea propusă -Solicitantul și/sau echipa sa au experiență în domeniul de activitate ce face obiectul planului de afaceri propus. -nr de locuri de muncă este dimensionat corespunzător cu volumul activităților propuse. Necesarul de personal este stabilit pentru fiecare activitate. -Se creează mai mult de 2 noi locuri de muncă în cadrul întreprinderii, fiecare dintre acestea având normă întreagă. -Se menționează responsabilitățile aferente fiecărui post, modul de salarizare al personalului și modalitățile de motivare a personalului. -Planul conține măsuri de implementare a conceptului de egalitate de șanse relevante pentru domeniul abordat și modelul de afacere 	<p>0-1</p> <p>0-2</p> <p>0-1</p> <p>0-2</p> <p>0-1</p> <p>0-3</p>
4.	Descrierea produselor/serviciilor oferite	6



	<ul style="list-style-type: none"> - se enumeră produsele/serviciile oferite - Se precizează clar gama sortimentală (dacă este cazul, sunt enumerate succint și explicit sortimentele aferente gamei) - Există o descriere fizică, se prezintă clar caracteristicile tehnice și performanțele celor mai importante sortimente din gama sortimentala (sunt descrise trăsăturile caracteristice în așa fel încât să se înțeleagă la ce servesc, se descrie clar forma de prezentare din punct de vedere al greutateii/dimensiunilor, ambalaje etc.) 	<p>0-1</p> <p>0-1</p> <p>0-4</p>
5.	Analiza pieței	10
	<ul style="list-style-type: none"> - se prezintă clar cine vor fi clienții (persoane fizice/juridice) și caracteristicile specifice ale segmentului de piață, - Se precizează clar amplasarea pieței – locală, regională, națională, internațională etc. – cu detalii și mărimea acesteia. - se precizează care sunt nevoile satisfacute de produsele/serviciile oferite - Se prezintă clar concurenții pe grupe de produse/servicii, caracteristicile acestora (puncte tari, puncte slabe). - Se menționează câteva reacții posibile ale concurenților. - Se descriu clar principalele avantaje/dezavantaje ale produselor/serviciilor oferite de afacere în raport cu cele oferite de concurență). 	<p>0-2</p> <p>0-1</p> <p>0-2</p> <p>0-2</p> <p>0-1</p> <p>0-2</p>
6.	Strategia de marketing	10
	<ul style="list-style-type: none"> - Se precizează clar care sunt canalele de distribuție - Se precizează clar modul de stabilire a prețului, la începutul activității și după primele 6 luni de funcționare. - Se precizează clar modalitățile de plată pentru produsele/serviciile oferite. - Se prezintă detaliat elementele de logistică necesare pentru atingerea vânzărilor previzionate - Se prezintă clar metodele de promovare ce se vor utiliza 	<p>0-1</p> <p>0-2</p> <p>0-2</p> <p>0-2</p> <p>0-3</p>
7	Proiecții financiare	10
	<ul style="list-style-type: none"> - Bugetul este complet și corelat cu activitățile prevazute și cu resursele implicate în implementarea planului de afacere. - Veniturile și cheltuielile au fost estimate corect, fiind prezentată și fundamentarea acestora pe luni pt. anul 1 și pe trimestre pt anul 2 și 3. - Cheltuielile au fost corect încadrate în categoria celor eligibile, iar pragurile pentru anumite cheltuieli au fost respectate conform metodologiei. - Fluxul de numerar este întocmit corect - Bilanțul este întocmit corect 	<p>0-2</p> <p>0-3</p> <p>0-2</p> <p>0-2</p> <p>0-1</p>
8	Dezvoltare durabilă	10



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

	- Planul conține măsuri de implementare a conceptului de dezvoltare durabilă relevante pentru domeniul abordat și modelul de afacere -Planul de afaceri conține măsuri de eficientizare a utilizării resurselor naturale -Planul de afaceri conține măsuri de reducere a emisiilor de carbon	0-4 0-3 0-3
9	Inovare socială	10
	-Planul de afaceri identifică una sau mai multe nevoi sociale -Planul de afaceri propune activități care contribuie la soluționarea/ameliorarea unor nevoi sociale -Afacerea propune o abordare inovativă în raport cu modul de soluționare/ameliorare a nevoilor sociale	0-2 0-5 0-3
10	TIC	10
	-Activitățile propuse includ utilizarea TIC -Modelul de afacere implică soluții informatice, inclusiv în mediul online -Promovarea produselor/serviciilor se face în mediul online	0-1 0-7 0-2
11	C-D-I	10
	-Sunt prevăzute activități și resurse pt. ameliorarea produselor/serviciilor existente, -Sunt prevăzute activități și resurse pt. dezvoltarea unor produse/servicii noi.	0-5 0-5
Total 100		



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Anexa nr. 7 – Model Contestație

Nr. înregistrare: /

[Nume și prenume complet], CNP [Codul numeric personal], posesor/posesoare al/a C.I. seria [Seria actului de identitate], numărul [Numărul actului de identitate], eliberat de [Denumirea autorității emitente], în calitate de solicitant de finanțare pentru proiectul „[Titlul proiectului]”, contest rezultatele evaluării tehnico-economice a planului de afaceri, respectiv notarea următoarelor criterii:

- **Criteriu/subcriteriu de verificare tehnico-economică**

Justificare contestare punctaj primit

(motivare contestație pe baza informațiilor și documentelor prezentate în proiectul depus initial)

Alte aspecte

Semnătură,

[Nume și prenume complet]

Data:

Întocmit

Bibu Nicolae

Sala Diana Claudia

Lisețchi Mihai

Vidoni Monica

Avizat

Cosmin Enache

Manager proiect



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020
