



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

METODOLOGIA/REGULAMENTUL DE DERULARE A COMPETIȚIEI DE EVALUARE ȘI SELECȚIE A PLANURILOR DE AFACERI (Competiția *Idei de afaceri*)

1. CADRUL GENERAL

- Prezentul document reprezintă metodologia/regulamentul de derulare a competiției „Idei de afaceri” și are scopul de a reglementa modalitatea de derulare a competiției și de informare cu privire la desfășurarea acesteia. Competiția se referă la selecția și evaluarea planurilor de afaceri ce urmează a fi finanțate în vederea întemeierii unei noi afaceri. Competiția *Idei de afaceri* va fi derulată în cadrul proiectului **TRANSILVANIA START UP - DEZVOLTARE ANTREPRENORIALĂ, CONSILIERE, MENTORAT**, SMIS 104902, finanțat prin POCU, Axa Prioritară 3 Locuri de muncă pentru toți, Obiectivul tematic 8, Prioritatea de Investiții 8. iii, Obiectivul specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non agricol din zona urbană.
- Planul de afaceri constituie o obligativitate pentru participanții la programul de formare antreprenorială ce doresc să obțină finanțare nerambursabilă în vederea înființării unei noi întreprinderi.
- Participanții la concurs sunt obligați să respecte termenii și condițiile prezentei metodologii.
- Competiția este organizată în conformitate cu prevederile specificate în:
 - Ghidul Solicitantului - Condiții specifice (România Start Up Plus), Programul Operațional Capital Uman, Axa Prioritară 3, Obiectivul tematic nr.8, P.I. 8.iii, Obiectivul specific 3.7
 - Orientări privind accesarea finanțărilor în cadrul Programului Operațional Capital Uman 2014-2020
- Metodologia/regulamentul de derulare a competiției cuprinde informații referitoare la: eligibilitatea beneficiarilor, domeniile economice eligibile, modalitatea de depunere a planurilor de afaceri, modelul standard al planului de afaceri, criteriile de evaluare a planurilor de afaceri, modalitatea de comunicare a rezultatelor competiției.
- Metodologia/regulamentul de derulare este disponibil/ă oricărui participant pe site-ul web proiectului.
- Administratorul schemei de parteneriat a definit domeniile economice neeligibile (conform prevederilor Ghidului Solicitantului), în vederea realizării planurilor de afaceri care să obțină finanțare nerambursabilă – Anexa 2.
- Se vor selecta 46 de planuri de afaceri în vederea obținerii ajutorului de minimis și, în plus, se vor selecta 10 planuri de afaceri ce vor constitui rezervă. Din cele 46 de planuri selectate, minim 2 planuri de afaceri se vor selecta din județele Bistrița-Năsăud, Satu Mare, Maramureș, Sălaj, Bihor.
- În selectarea planurilor de afaceri, beneficiarul va respecta următoarele condiții:
 - 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 (vezi Anexa 2 - domeniile CAEN neeligibile)

- 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.
- În **selecția planurilor de afaceri beneficiarul va respecta următoarele criterii pentru a se asigura că temele orizontale și temele secundare FSE** sunt abordate în cadrul planurilor de afaceri, astfel:
- Minim 10% din planurile de afaceri selectate pentru finanțare vor propune măsuri ce vor promova concret dezvoltarea durabilă
 - Minim 10% din planurile de afaceri selectate pentru finanțare vor propune activități ce vor promova concret sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă din punct de vedere al utilizării resurselor
 - Minim 10% din planurile de afaceri selectate pentru finanțare vor propune activități ce vor promova concret inovarea socială
 - Minim 25% din planurile de afaceri selectate pentru finanțare vor propune activități ce vor promova concret îmbunătățirea accesibilității, a utilizării și a calității tehnologiilor informației și comunicațiilor
 - Minim 10% din planurile de afaceri selectate pentru finanțare vor propune activități ce vor promova concret consolidarea cercetării, a dezvoltării tehnologiei și/sau a inovării, prin derularea de activități specifice.
- 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 descrierea segmentului de piață, a planului de management și marketing și a bugetului.

2. ORGANIZATORUL COMPETIȚIEI

- Competiția de evaluare și selectare a planurilor de afaceri (competiția *Idei de afaceri*) este organizată și implementată de către Administratorul schemei de antreprenoriat (RELIANS CORP în calitate de Lider al parteneriatului și partenerii: Asociația Centrul Startup Transilvania – Partener 1, Universitatea Babeș-Bolyai/Rectorat – Partener 2 Asociația "Centrul Regional de Evaluare-Atestare Antreprenorială și Profesională" – Partener 3).

3. CRITERII DE ELIGIBILITATE PENTRU CANDIDAȚII ÎNSCRIȘI LA COMPETIȚIE

- Competiția este deschisă participării persoanelor eligibile conform condițiilor proiectului, din regiunea de dezvoltare Nord Vest, care doresc să demareze o activitate pe cont propriu și dezvoltă planuri de afaceri ce vor sta la baza înființării noilor întreprinderi.
- Aceste persoane pot participa și la activitățile de formare și consiliere antreprenorială organizate în cadrul prezentului proiect, indiferent de sex, etnie, apartenență politică sau orientare religioasă, conform principiilor egalității de șanse.
- Participanții la competiție trebuie să îndeplinească criteriile de eligibilitate în conformitate cu Ghidul Solicitantului și cu Schema de ajutor de minimis aferentă (România Start Up Plus).
- Înscrierea participanților eligibili la competiție se realizează în conformitate cu Metodologia de recrutare a grupului țintă și Metodologia/regulamentul de derulare a competiției de evaluare și selecție a planurilor de afaceri.

- Persoanele fizice nu pot avea calitatea de asociat, administrator, reprezentant legal sau angajat în cadrul a mai mult de o întreprindere înființată în cadrul acestui program.
- Fiecare membru al grupului țintă va putea participa la cursurile de formare antreprenorială și va putea primi ajutor de minimis pentru înființarea unei întreprinderi și pentru implementarea unui plan de afaceri numai o singură dată în cadrul acestui apel de proiecte, indiferent de numărul de asociați din cadrul întreprinderii nou înființate.
- Persoanele fizice care participă la concursul de planuri de afaceri nu trebuie să aibă calitatea de asociați majoritari sau administratori în structura altor întreprinderi, la data semnării contractului de subvenție.
- Nu pot participa la concurs acele planuri de afaceri care prevăd angajarea a mai puțin de 2 persoane. Vor fi excluse din concurs planurile de afaceri care prevăd contracte de prestări servicii, furnizare de bunuri sau execuție de lucrări cu solicitantii sau partenerii din proiect.
- Persoanele care sunt angajați ai Beneficiarului și ai partenerilor acestuia, precum și soțul/soția sau o rudă, ori un afin, până la gradul 2 inclusiv, nu au dreptul de a participa la nici la cursurile de formare, nici la concursul de idei de afaceri.
- Fiecare participant poate depune o singură candidatură, care să conțină un singur plan de afaceri. În vederea participării la competiție fiecare participant este obligat să completeze și să transmită un set de documente, prezentate pe site-ul web al proiectului:
 - Cerere de depunere a planului de afaceri pentru evaluare, în care se va menționa dacă a participat sau nu la programul de formare antreprenorială derulat prin proiect
 - Planul de afaceri, depus în format fizic și în format pdf., iar formularul excel în format editabil la sediul liderului RELIANS CORP SRL (prin poștă/curierat/adus personal).
- Solicitanții care doresc să depună planuri de afaceri pentru evaluare și selecție în vederea finanțării, dar nu au participat la cursurile de formare antreprenorială, vor avea obligația să transmită și documentele solicitate pentru înscrierea în grupul țintă, disponibile pe portalul proiectului, Secțiunea „Povestea ta - ÎNSCRIERE”.
- Fiecare participant poate înscrie în concurs numai un singur plan de afaceri. La Concurs sunt admise doar propunerile de planuri de afaceri completate în conformitate cu Metodologia de derulare a concursului.
- Planul de afaceri realizat va trebui să respecte un format standard disponibil pe site-ul web al proiectului (Anexa 3), un număr maxim de caractere, iar ideea de afaceri să se încadreze în sectoarele economice eligibile (lista codurilor CAEN neeligibile este disponibilă pe site-ul proiectului).

4. DESFĂȘURAREA COMPETIȚIEI

4.1 Stabilirea comisiei de evaluare și selecție a planurilor de afaceri

Comisia de evaluare și selecție a planurilor de afaceri va fi alcătuită din:

- 1 reprezentant al mediului de afaceri din regiunea de implementare a proiectului
- 1 reprezentant al organizațiilor financiare sau a patronatelor din regiunea de implementare a proiectului
- 1 reprezentant Lider de parteneriat (RELIANS CORP S.R.L.)
- 1 reprezentant Partener 1 (Asociația Centrul Startup Transilvania)
- 1 reprezentant Partener 2 (Universitatea Babeș-Bolyai/Rectorat)
- 1 reprezentant Partener 3 (Asociația ”Centrul Regional de Evaluare-Atestare Antreprenorială și Profesională)

Comisia va fi stabilită în baza unei decizii aprobate de către Administratorul schemei de antreprenoriat.

Componența comisiei fost stabilită astfel încât să faciliteze o evaluare cât mai corectă din partea unor experți ale căror domenii de activitate să fie complementare pentru a asigura o perspectivă cât mai corectă asupra ideilor de afaceri propuse pentru implementare în cadrul proiectului. Alegerea evaluatorilor din medii diferite va garanta un nivel cât mai ridicat de obiectivitate în identificarea celor mai adecvate idei de finanțare.

Principalele atribuții ale Comisiei de evaluare și selecție a planurilor de afaceri vor fi:

- Evaluarea tehnico-financiară a planurilor de afaceri și respectarea grilei de evaluare
- Realizarea sesiunii de pitching cu participanții la concurs
- Întocmirea documentelor aferente (grile de evaluare completate, procese-verbale, liste cu candidați admiși, liste de rezervă, etc.)
- Soluționarea contestațiilor
- Elaborarea deciziilor de acordare a subvențiilor

Comisia de evaluare și selecție a planurilor de afaceri va respecta următoarele reguli și principii:

- Exercițarea atribuțiilor cu onestitate, corectitudine și responsabilitate
- Declinarea evaluării în cazul în care constată că se află într-o situație de conflict de interese
- Evaluarea obiectivă, strict pe baza principiilor transparenței și egalității de șanse dar și a criteriilor stabilite în prezenta metodologie
- Păstrarea confidențialității datelor cu caracter personal ale participanților
- Respectarea prezentei metodologii și a Regulamentului de selecție precum și a termenelor stabilite în ceea ce privește constituirea grupului țintă al proiectului

4.2 Colectarea planurilor de afaceri

- Planurile de afaceri vor fi transmise în format fizic (personal/prin poștă/prin curierat) de către solicitanți, la sediul liderului, la finalul fiecărui curs de formare antreprenorială. **Perioada de înscriere va avea o durată de 15 zile lucrătoare de la data finalizării fiecărui curs.**
- La finalul tuturor cursurilor de formare antreprenorială, va fi organizată o sesiune de transmitere a planurilor de afaceri, valabilă doar pentru solicitanții care nu au participat la cursuri. Această sesiune va avea o durată de 15 zile lucrătoare.

4.3 Evaluarea și selecția planurilor de afaceri

Această activitate va avea 3 componente, astfel:

a) Verificare administrativă și a eligibilității – etapa A

- i. *Verificarea eligibilității candidaților care transmit planuri de afaceri însă nu au participat la programul de formare antreprenorială*

Se va verifica îndeplinirea condițiilor de eligibilitate a candidaților:

Sunt eligibile persoanele fizice (șomeri, persoane inactive, persoane care au un loc de muncă și înființează o afacere în scopul creării de noi locuri de muncă) care îndeplinesc cumulativ următoarele condiții:

- Intenționează să înființeze o afacere non-agricolă în mediul urban
- Își au reședința sau domiciliul în mediu urban sau rural, în regiunea Nord-Vest

Fiecare candidatură va primi titulatura de admis sau respins, conform unei grile de stabilire a eligibilității. Se va întocmi un proces-verbal prin care se stabilesc planurile de afaceri ce vor intra în competiție și

motivele respingerii pentru cele neadmise. Se va publica pe site-ul web al proiectului lista candidaturilor admise a intra în competiție.

ii. Verificarea administrativă și a eligibilității planurilor de afaceri ce intră în competiție

În vederea acceptării planurilor de afaceri în competiție, comisia de evaluare va verifica respectarea condițiilor referitoare la:

- Structura planului de afaceri (inclusiv structura de buget)
- Limita maximă de cuvinte
- Încadrarea în sectoarele economice eligibile pentru finanțare
- Respectarea perioadei de înscriere
- Existența și valabilitatea documentelor de înscriere

Condițiile generale de eligibilitate pentru planurile de afaceri:

- activitatea principală propusă în planul de afaceri să fie asimilată unui sector economic eligibil, conform prevederilor Ghidului Solicitantului
- sediul social al întreprinderii care urmează a fi înființată să fie în regiunea de implementare – regiunea Nord-Vest
- fiecare întreprindere finanțată în urma câștigării concursului și obținerii ajutorului de minimis va trebui să asigure crearea a minim 2 locuri de muncă pentru o perioadă neîntreruptă de 18 luni
- respectarea formatului standard al planului de afaceri și a limitei de cuvinte

După analiza administrativă și a eligibilității se va înscrie mențiunea admis/respins pentru fiecare plan de afaceri depus.

Comisia poate solicita o singură cerere de clarificări la partea de Verificare administrativă și a eligibilității. Termen de răspuns 2 zile calendaristice.

În urma acestei verificări comisia de selecție întocmește un Proces verbal prin care stabilește dosarele ce urmează să fie respinse: numele candidaților și motivele respingerii. Persoanele descalificate vor fi informate în termen de 3 zile lucrătoare de la data Procesului verbal și au drept de contestare a deciziei, în termen de 3 zile lucrătoare de la data deciziei.

b) Evaluarea planurilor de afaceri calificate în etapa A, din punct de vedere tehnic și financiar - etapa B

- Evaluarea planurilor de afaceri va putea fi inițiată la finalul fiecărui curs de formare antreprenorială.
- Selecția tehnico-financiară a planurilor de afaceri în vederea obținerii finanțării va avea în vedere calitatea planului de afaceri și se va realiza conform Grilei de evaluare din Anexa 1.
- Fiecare membru al comisiei de evaluare va acorda un punctaj. Vor câștiga în ordinea punctajului planurile de afaceri ce obțin minim 70% punctaj din grila de evaluare.
- În urma acestei verificări comisia de selecție întocmește un Proces verbal prin care stabilește planurile de afaceri ce au obținut minim 70% punctaj din grila de evaluare.
- Comisia poate solicita maxim 2 cereri de clarificări la partea de Evaluare planuri de afaceri. Termen de răspuns 3 zile calendaristice.

- Va fi publicată pe site-ul web al proiectului o listă cu candidații admiși. Persoanele ale căror planuri de afaceri au fost respinse vor fi informate (inclusiv cu detalii referitoare la obținerea punctajului) în termen de 3 zile lucrătoare de la data Procesului verbal și au drept de contestare a deciziei, în termen de 3 zile lucrătoare de la data deciziei.

c) Sesiune de pitching, realizată de comisia de selecție și evaluare a planurilor de afaceri - etapa C

În sesiunea de pitching vor intra doar candidații care au obținut la evaluarea planurilor de afaceri minim 70 de puncte, în ordine descrescătoare, în limita a 100 de planuri.

Sesiunea de pitching se va derula în Cluj-Napoca. Structura derulării interviului are două componente:

- prezentarea ideii de afaceri de către candidat (durata maximă: 5 minute)
- întrebări din partea interviewerilor (durata maximă: 5 minute)

Candidatul va trebui să prezinte ideea de afaceri într-un mod logic și convingător și să fie capabil să răspundă întrebărilor adresate de echipa de intervieweri.

Prezentarea va conține următoarele aspecte:

- Disponibilitatea resurselor/a mijloacelor de producție: produs brut/servicii, proprietăți deținute (ex: terenuri), forța de muncă disponibilă, modalități de achiziție a resurselor necesare
- Competențe specifice: beneficii și avantaje competitive ale produsului/serviciului pe piața de profil
- Proiecții de piață: piața potențială, canale de distribuție, strategia de marketing
- Aspecte financiare: înțelegerea cerințelor de ordin financiar pentru întemeierea unei afaceri și a randamentului așteptat

Grila de evaluare a interviului:

	Criteriu	Punctaj acordat (puncte)
1	Disponibilitatea resurselor/a mijloacelor de producție	25
2	Competențe specifice	25
3	Proiecții de piață	25
4	Aspecte financiare	25
	Total	100

d) Modalitatea de calcul a punctajului final:

- Punctajul final se va stabili după formula: Punctaj final = 60% x punctaj Etapa B + 40% x Punctaj Etapa C.”
- Vor fi selectate pentru finanțare candidații care au obținut în urma ambelor etape minim 70 puncte.

Ca urmare a etapei de evaluare și selecție a planurilor de afaceri:

- **Se vor selecta 46 de planuri de afaceri în vederea obținerii ajutorului de minimis și 10 planuri de afaceri ce vor constitui rezervă.**
- Vor fi selectate minim 2 planuri de afaceri din fiecare județ al regiunii Nord Vest.
- În selecția planurilor de afaceri beneficiarul va respecta următoarele criterii pentru a se asigura că temele orizontale și temele secundare FSE sunt abordate în cadrul planurilor de afaceri, astfel:

- Minim 10% din planurile de afaceri selectate pentru finanțare vor propune măsuri ce vor promova concret dezvoltarea durabilă
- Minim 10% din planurile de afaceri selectate pentru finanțare vor propune activități ce vor promova concret sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiență din punct de vedere al utilizării resurselor
- Minim 10% din planurile de afaceri selectate pentru finanțare vor propune activități ce vor promova concret inovarea socială
- Minim 25% din planurile de afaceri selectate pentru finanțare vor propune activități ce vor promova concret îmbunătățirea accesibilității, a utilizării și a calității tehnologiilor informației și comunicațiilor
- Minim 10% din planurile de afaceri selectate pentru finanțare vor propune activități ce vor promova concret consolidarea cercetării, a dezvoltării tehnologiei și/sau a inovării, prin derularea de activități specifice.

e) Criterii de departajare pentru aplicații care obțin același punctaj

Pentru aplicații care obțin același punctaj criteriile de departajare vor fi în ordine următoarele:

- Numărul de locuri de munca înființate în primele 12 luni de activitate, conform planului de afaceri
- abordarea prin măsuri concrete a temelor orizontale (dezvoltare durabilă) și
- a temelor secundare FSE: sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiență din punct de vedere al utilizării resurselor; inovare socială; îmbunătățirea accesibilității, a utilizării și a calității tehnologiilor informației și comunicațiilor; consolidarea cercetării, a dezvoltării tehnologiei și/sau a inovării, prin derularea de activități specifice.

f) Comunicarea rezultatelor parțiale

- Rezultatele parțiale (Etapa A, B, C) vor fi comunicate pe portalul proiectului.
- Comisia de selecție va publica pe portalul proiectului lista planurilor de afaceri câștigătoare și va întocmi un proces verbal de selecție a candidaților. Candidații ale căror planuri de afaceri au fost declarate câștigătoare vor fi anunțați și prin telefon și email.
- Va fi întocmită o listă de rezerve, publicată pe portalul proiectului. Și candidații înscriși pe lista de rezerve vor fi anunțați prin telefon și prin email.

g) Depunerea contestațiilor

- Participanții vor putea depune contestații în maxim 3 zile din momentul anunțării rezultatelor. Perioada de soluționare a contestațiilor este de 5 zile de la încheierea perioadei de depunere contestații.

h) Publicarea rezultatelor finale pe site-ul proiectului

- Rezultatele finale vor fi comunicate pe portalul proiectului în termen de 5 zile lucrătoare de la data încheierii Procesului verbal cu rezultatele finale.
- După soluționarea contestațiilor se va publica pe portal lista finală a planurilor de afaceri câștigătoare și a listei de rezerve. Atât candidații admiși, cât și cei din lista de rezerve vor fi anunțați prin telefon/email. Candidații selectați pentru lista de rezerve vor completa și depune prin email o declarație de acceptare sau respingere a poziției de rezervă.
- Candidații selectați pentru lista de rezerve vor completa și depune prin email o declarație de acceptare sau respingere a poziției de rezervă. Rezultatele evaluării planurilor de afaceri vor fi comunicate prin postarea rezultatelor pe portalul proiectului, prin telefon și/sau email.

i) Validarea aplicațiilor



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

- Cele 46 de candidaturi selectate și cele 10 candidaturi din lista de rezervă vor depune următoarele documente pentru validare:
 - Cazierul fiscal și/sau cazierul juridic al participantului care depune planul de afaceri, în termen de valabilitate la data depunerii
 - Document emis de registrul comerțului privind calitatea de asociat și/sau administrator prin care se va face dovada că aplicantul nu are calitatea de acționar majoritar sau administrator în altă întreprindere

5. PREVEDERI FINALE:

Întreg procesul de selecție și evaluare a planurilor de afaceri se va realiza în conformitate cu metodologia de selecție stabilită și cu respectarea principiului egalității de șanse și al nediscriminării.

După încheierea etapei de evaluare și selecție a planurilor de afaceri vor fi încheiate contracte de subvenție între beneficiarul ajutorului de minimis și administratorul schemei de antreprenoriat.

Contractul de subvenție – formatul standard va fi publicat pe portalul proiectului pentru informarea potențialilor beneficiari cu privire la obligațiile ce vor trebui îndeplinite în calitate de beneficiari de ajutor de minimis.

Anexa 1 – Grila de evaluare tehnico-financiară

Grila verificare tehnico-financiara						
Nume prenume aplicant:						
Capitol	Sub capitol	Situații posibile	Punctaj	Punctaj max criteriu	Punctaj acordat	Comentariu evaluator
0	Intro - Sumar executiv	Sunt identificate elementele esențiale ale Planului de afaceri: modelului de business, descrierea celor mai importante caracteristici ale produsului sau serviciului comparativ cu ale competiției, oportunitatea identificată, potențialul pieței, nevoile identificate, structura acționariatului și echipei de management, proiecțiile financiare, când se atinge punctul de rentabilitate. Sinteza oferă posibilitatea unei bune și rapide înțelegeri a ceea ce se comunică prin planul de afaceri.	4	4		
		Elementele esențiale ale Planului de afaceri sunt parțial definite, nu sunt clare, realiste.	2			
		Informațiile solicitate la acest capitol lipsesc sau sunt specificate ambiguu fără detalii concrete.	0			
1. Abilități antreprenoriale și strategia de dezvoltare a afacerii	1.1 Descriere generala a afacerii	Sunt enumerate toate informațiile solicitate la acest capitol: denumirea firmei, forma legală, codurile CAEN, informații privind acționariatul, factorii cheie care vor contribui la succesul afacerii, stadiul afacerii, sediul social, punctul de lucru, respectiv locația de desfășurare a operațiunilor.	2	2		
		Informațiile solicitate sunt parțial prezentate.	1			
		Informațiile solicitate la acest capitol lipsesc sau sunt specificate ambiguu fără detalii concrete.	0			
	1.2 Viziune, misiune, obiective	Sunt identificate viziunea, misiunea și obiectivele. Acestea sunt definite clar, măsurabil și pot fi atinse în perspectiva realizării planului de afaceri.	2	2		
		Informațiile solicitate sunt parțial prezentate.	1			
		Informațiile solicitate la acest capitol lipsesc.	0			
2. Analiza pieței și concurența	2.1 Analiza pieței	Se descrie clar piața de profil, se menționează clar tendințele de creștere, descreștere sau stagnare a pieței, nevoile pieței. Se menționează segmente de piață, omogene, se oferă detalii despre caracteristicile comune ale clienților ideali. Se estimează o valoare totală a segmentelor vizate și se furnizează date verificabile concrete din surse secundare, oficiale și publice (studii de piață, rapoarte de industrie, date statistice, articole, referințe, analizele făcute, grafice, tabele sau alte resurse folosite în aceasta etapă).	5	5		
		Se menționează câteva segmente de piață, eterogene. Se oferă puține informații despre caracteristicile sectorului de piață vizat. Se estimează o valoare totală a segmentelor vizate fără a da date concrete din surse secundare, oficiale și disponibile. Sunt prezentate puține/nerealiste/resurse (studii de piață, rapoarte de industrie, date statistice, articole, referințe, analizele făcute,	3			



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

		grafice, tabele sau alte resurse folosite în aceasta etapă).				
		Nu se menționează niciun segment de piață, se adresează tuturor. Nu se prezintă caracteristicile sectorului de piață vizat. Nu se atașează resurse (studii de piață, rapoarte de industrie, date statistice, articole, referințe, analizele făcute, grafice, tabele sau alte resurse folosite în aceasta etapă).	0			
	2.2 Analiza concurenței	Se menționează și se nominalizează competitorii și se furnizează informații cantitative (date, statistici, surse) despre competitori, punctele forte și slabe și avantajele competitive ale produselor/serviciilor concurenței.	5	5		
		Se menționează câțiva competitori și sunt descrise succint câteva punctele forte și slabe. Sunt prezentate puține/nerealiste/ resurse (studii de piață, rapoarte de industrie, date statistice, articole, referințe, analizele făcute, grafice, tabele sau alte resurse folosite în aceasta etapă).	3			
	2.3 Analiza SWOT a afacerii	Nu se menționează competitorii, nu sunt descrise punctele forte și punctele slabe. Nu se atașează resurse (studii de piață, rapoarte de industrie, date statistice, articole, referințe, analizele făcute, grafice, tabele sau alte resurse folosite în aceasta etapă).	0			
		Sunt prezentate în detaliu Punctele tari, Oportunitățile, Punctele slabe și Amenințările.	2	2		
		Informațiile solicitate sunt parțial prezentate.	1			
		Informațiile solicitate la acest capitol lipsesc.	0			
3. Marketing	3.1 Produsele și serviciile	Sunt descrise în detaliu produsele sau serviciile propuse, cu toate caracteristicile lor și nevoile la care răspund. Sunt descrise avantajele competitive ale produselor sau serviciilor față de concurență.	5	5		
		Produsele sau serviciile sunt descrise sumar, nu se prezintă detalii referitoare la caracteristicile lor și nevoile pe care le satisfac. Avantajele în fața concurenței sunt tratate superficial.	3			
		Nu sunt descrise coerent produsele sau serviciile. Lipsesc total caracteristicile acestora, precum și avantajele în fața concurenței.	0			
	3.2 Prețul	Este descrisă politica de preț și sunt identificate date concrete cu privire la prețurile propuse. Este evidențiată legătura dintre politica de preț și caracteristicile produsului sau serviciului. Este evidențiată legătura între preț și cost.	5	5		
		Prețurile sunt identificate, dar nu sunt evidențiate legăturile între politica de preț și caracteristici sau costuri de producție/livrare. Nu există o politică de preț.	3			
		Prețurile sunt doar identificate, fără să existe detalii cu privire la legatură dintre prețuri și produs/serviciu.	0			
	3.3 Distribuția	Sunt descrise concret metodele de distribuție, modul în care acestea sunt mai bune decât ale concurenței.	5	5		
		Metodele de distribuție sunt identificate, dar nu și detaliate corespunzător. Nu este evident avantajul metodei față de cea a concurenței.	3			
		Metodele de distribuție sunt doar enumerate, prezentate incoerent sau disparat sau nu sunt	0			



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

		prezentate deloc.				
	3. Promovarea online și offline pe segmente de piață	Sunt descrise în detaliu metodele de promovare pentru fiecare segment de public țintă. Sunt descrise mesajele, canalele de promovare, sunt identificate costuri pentru fiecare. Exista un media plan coerent și complex.	5	5		
		Metodele de promovare sunt identificate, dar nu și detaliate pe segmente de public țintă. Mesajele, canalele de comunicare sunt enumerate sau insuficient prezentate, nu sunt identificate costuri. Nu există un media plan coerent.	3			
		Metodele de promovare sunt insuficient prezentate. Nu există un media plan.	0			
4. Vânzări	4.1 Strategia de vânzări	Se prezintă detaliat informații referitoare la promoții, relații cu clienții, parteneriate strategice, procedura de vânzări.	5	5		
		Se identifică dar nu se detaliază informații referitoare la promoții, relații cu clienții, parteneriate strategice, procedura de vânzări.	3			
		Informațiile solicitate la acest capitol lipsesc.	0			
5. Management operațional	5.1 Fluxul tehnologic (informațional)	Demonstrează cunoștințe solide despre nevoile materiale pentru realizarea produsului / serviciului. Se oferă informații detaliate despre echipamente, materiile prime, cantități. Se prezintă un flux de producție complet și coerent. Se prezintă coerent infrastructura necesară. Exista anexe care susțin descrierile.	5	5		
		Demonstrează cunoștințele necesare pentru realizarea produsului / serviciului. Se prezintă succint și incomplet fluxul de producție. Nu sunt prezentate anexe.	3			
		Demonstrează că nu cunoaște foarte bine resursele necesare pentru realizarea produsului / serviciului. Nu se prezintă date despre fluxul tehnologic.	0			
	5.2 Organigrama și politica de HR	Exista un profil clar conturat, abilitățile membrilor echipei sunt complementare, experiențele sunt din mai multe domenii importante pentru succesul afacerii. Sarcinile și atribuțiile sunt prezentate coerent și au aplicabilitate deplină pe fluxul tehnologic. Demonstrează că echipa de management și cea operațională deține o parte din cunoștințele necesare pentru executia planului de afaceri sau a fluxului tehnologic, menționează cum vor compensa lipsa unor abilități / cunoștințe. Prezintă o descriere detaliată și corelată cu fluxul tehnologic a cunoștințelor și abilităților necesare pentru implementarea planului de afaceri.	5	5		
		Profilul membrilor prezintă o serie de caracteristici substitute, dar și complementare care îi ajută să acopere mare parte din nevoi. Se cunoaște în general rolurile fiecărui membru al echipei în fluxul tehnologic. Demonstrează că echipa de management și cea operațională deține o parte din cunoștințele necesare pentru executia planului de afaceri sau a fluxului tehnologic. Demonstrează o înțelegere sumară/generală a setului de cunoștințe și abilități necesare în cadrul afacerii.	3			
		Profilul membrilor echipei nu este conturat sau prezintă caracteristici foarte asemănătoare. Nu sunt clare sarcinile care revin fiecărei poziții. Nu demonstrează că echipa de management și cea operațională deține o parte din cunoștințele necesare pentru executia planului de afaceri sau a	0			



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

		fluxului tehnologic. Nu deține o înțelegere a setului de cunoștințe și abilități necesare în cadrul afacerii.				
6. Teme orizontale	6.1 Elemente ale dezvoltării durabile	Planul de afaceri conține o analiză concretă asupra modului în care managementul va menține echilibrul între dezvoltarea economică, etică socială și amprenta ecologică a firmei. În planul de afaceri sunt menționate măsurile concrete de dezvoltare durabilă, corelate cu activitățile afacerii și urmărite pe parcursul desfășurării operațiunilor. Se vor puncta suplimentar și se vor lua în considerare cel puțin următoarele elemente: - Integrarea în modelul economic al afacerii a unuia sau a mai multora din următoarele aspecte: utilizarea energiilor regenerabile; eficientizare energetică, eficiența în utilizarea resurselor; economie circulară, valorificarea deșeurilor prin reciclare (grupa CAEN 381, 382, 383); eco-inovare, dezvoltarea/utilizarea de noi tehnologii și metode de producție ecologice, reducerea poluării; promovare/valorificare a biodiversității; servicii specifice în domeniu (Se va explica caracterul activității desfășurate și relevanța acesteia pentru tema specifică în corelație cu secțiunile specifice din planul de afaceri) - Prin planul de afaceri sunt alocate resurse/identificate de costuri, specifice care sunt integrate în modelul de afaceri și corelate cu generarea de venit, cum ar fi: investiții în energii regenerabile (producție energie electrică, termică); echipamente care folosesc deșeurile lemnoase sau biomasa pentru încălzire; introduce unei tehnologii de producție nepoluantă; colectarea și reciclarea deșeurilor - cheltuieli într-o pondere de minim 20% raportat la subvenția solicitată (cumulat active fixe corporale/necorporale) - Altă modalitate concretă	2	2		
		Planul de afaceri conține câteva informații privind modul în care dezvoltarea economică a firmei se realizează cu respectarea eticii sociale și a mediului și a echilibrului între cei trei piloni: economic, social, mediu.	1			
		Planul de afaceri nu conține informații despre modul în care se asigură echilibrul între cei trei piloni: economic, social, mediu. Din planul de afaceri nu rezultă preocuparea pentru reducerea impactului asupra mediului.	0			
	6.2 Reducerea emisiilor de CO ₂	Planul de afaceri conține o analiză concretă asupra modului în care afacerea contribuie la tranziția către o economie cu emisii reduse de CO ₂ și utilizare responsabilă a resurselor. În planul de afaceri sunt menționate măsurile concrete de reducere a CO ₂ , corelate cu activitățile afacerii, urmărite pe parcursul desfășurării operațiunilor. Se vor puncta suplimentar și se vor lua în considerare cel puțin următoarele elemente: - Adoptarea unor tehnologii/procese cu emisii scăzute de carbon în producție/furnizarea de servicii (Este necesară furnizarea unei evaluări cu date cuantificabile, cu privire la impactul reducerii emisiilor prin adoptarea soluției respective). - Utilizarea energiilor regenerabile ne-poluante - cheltuieli într-o pondere de minim 10% raportat la subvenția solicitată (cumulat active fixe corporale) - Altă modalitate concretă de sprijinire a tranziției la o economie low-carbon	2	2		



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

		Planul de afaceri conține câteva informații privind modul în care afacerea contribuie la tranziția către o economie cu emisii reduse de CO2. În Planul de afaceri sunt menționate câteva acțiuni generale de reducere a emisiilor de CO2 produse de afacere.	1			
		Nu sunt menționate acțiuni de reducere a emisiilor de CO2 create de afacere.	0			
	6.3 Responsabilitate și inovare sociala	Este prezentată problema(nevoia) socială. Este explicat potențialul de a genera schimbare, este realizată planificarea implementării inovației, inclusiv bugetul necesar. Se vor punct suplimentar și se vor lua în considerare cel puțin următoarele elemente: - Implementarea unui model de afaceri care funizează servicii sociale sau bunuri și servicii unor grupuri vulnerabile sau categorii de persoane vulnerabile in vederea cresterea gradului de incluziune sociala sau de reducere a factorilor de saracie si/sauexcluziune, prin activitati care se incadreaza in definitiile date de Legea 219/2015 si Legea 292/2011 (indeosebi cf. art 6, in special lit. l, p, cc) - Angajarea cu norma intreaga a min 1 persoana, din categorii defavorizate (cf Hot 799/2014) sau tineri in varsta de pana la 25 de ani - Implicarea comunității defavorizate într-un model colaborativ/cooperativ de productie sau crearea de locuri de muncă în comunități defavorizate conform "Atlasulului zonelor urbane marginalizate" . - Înființarea unei unitati protejate sau a unei intreprinderi sociale conform normativelor in vigoare - Afaceri care creeaza oportunitati economice în comunități defavorizate, de exemplu prin favorizarea comertului etic (fair trade) sau a serviciilor care pun în valoare resursele din zone marginale - Alta modalitate prin care este abordată o nevoie socială în mod inovator	2	2		
		Este prezentată succint problema(nevoia) socială. Este explicat potențialul de a genera schimbare însa nu este realizată planificarea implementării inovației, inclusiv bugetul necesar.	1			
		Nu este prezentată problema(nevoia) socială. NU este explicat potențialul de a genera schimbare - noul nu este realizată planificarea implementării inovației, inclusiv bugetul necesar.	0			
	6.4 Utilizarea instrumentelor IT (TIC)	Prezintă soluții concrete TIC privind eficientizarea activității, precum și impactul acestora asupra afacerii. Soluțiile TIC , aplicațiile si echipamentele achizitionate sunt integrate si corelate cu fluxul tehnologic. Procesele sunt explicate corect și concret. Se vor punct suplimentar și se vor lua în considerare cel puțin următoarele elemente: - Caracterul activității desfășurate (se va corela cu codul CAEN - Grupe CAEN : 582, 61, 62, 63 (exceptand 6391) - Soluțiile/produsele (de ex. solutii software/hardware) utilizate în procesul de producție / furnizare de bunuri, prestare de servicii și/sau execuție de lucrări au o pondere de minim 20% raportat la subvenția solicitată (cumulat active fixe corporale/necorporale/obioecte de inventar),	2	2		



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

		respectiv 10% doar active fixe necorporale (software) - Altă modalitate - Planul va explica concret în ce consta sprijinirea utilizării TIC				
		Planul de afaceri include achiziția de aplicații și echipamente TIC.	1			
		Planul de afaceri nu conține informații despre aplicații sau echipamente TIC (altele decât cele de birotică)	0			
	6.5 Cercetare, dezvoltare și/sau inovare tehnologica	Produsul încorporează (teoretic și demonstrat în flux) rezultatele unor cercetări recente, are la baza perioade de cercetare dezvoltare, patente sau brevete demonstrate prin studii, lucrări publicate, patente existente. Sunt prezentate aspecte care susțin inovarea de proces sau produs. Se vor puncta suplimentar și se vor lua în considerare cel puțin următoarele elemente: - Prin caracterul activității, afacerea urmărește dezvoltarea unei oferte (produs/serviciu) care conține elemente de noutate/inovare, fiind intensivă din punct de vedere al activităților de CDI - este necesară demonstrarea caracterului inovator, a fezabilității și a oportunității de piață, prin corelarea cu secțiunile relevante din planul de afaceri. - Servicii oferite din domeniul CDI (CAEN - Grupe CAEN: 721) - Se realizează investiții în produse continuând tehnologiile mai noi de 3 ani (conform declarației furnizorului), într-o pondere de minim 20% raportat la subvenția solicitată (cumulat active fixe corporale/necorporale), respectiv 10% doar active fixe necorporale (software) - Altă modalitate - Planul va explica concret în ce consta sprijinirea activităților de CDI - activități de cercetare industrială și/sau de dezvoltare experimentală; activități de inovare, activități de inovare de proces; activități care susțin introducerea în producție, producerea și introducerea pe piață a unui produs (bun sau serviciu), proces, tehnologie, noi sau substanțial îmbunătățite; utilizarea în cadrul investiției a unui rezultat de cercetare care poate să fie: Brevet; Cerere de brevet; Teza de doctorat - a directorului de proiect, angajat al întreprinderii nou înființată aplicată; Drept de utilizare a unui rezultat de cercetare obținut dintr-un contract de cercetare finanțat din surse publice sau private.	2	2		
		Produsul / serviciul încorporează parțial rezultatele unor cercetări recente (ultimii 5 ani), însă nu sunt demonstrate prin studii, lucrări publicate, patente existente. Nu sunt prezentate aspecte care susțin inovarea de proces sau produs	1			
		Produsul / serviciul nu este rezultatul unei cercetări sau eforturi de R&D și/sau în fluxul tehnologic nu apar elemente inovative (inovare de produs/proces)	0			
7. Gantt	7.1 Planul de activități	Activitățile planului de activitate sunt definite clar și dezvăluie firul logic al planului de afaceri. Fiecare activitate (pachet de activități) este descrisă/descris coerent. Pentru fiecare activitate sunt date detalii cu privire la metodologia de implementare. Din descrierea activităților reiese în mod clar derularea proiectului.	2	2		
		Activitățile planului de afaceri sunt definite vag. Există neconcordanțe cu privire la relațiile temporale între activități. Detaliile cu privire la fiecare activitate în parte nu sunt complete	1			



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

		Activitățile planului de afacere nu sunt definite clar, nu sunt poziționate temporal. Nu există detalii metodologice cu privire la implementarea activităților.	0			
8. Riscuri	8.1 Planul de risc	Se identifică și se detaliază riscurile și măsurile prevăzute pentru diminuarea efectelor în cazul materializării acestor riscuri	2	2		
		Se identifică riscurile asociate afacerii, dar nu și măsurile prevăzute pentru diminuarea acestora lipsesc.	1			
		Informațiile solicitate la acest capitol lipsesc sau sunt prezentate vag.	0			
9. Aspecte financiare	9.1 Fundamentarea costurilor	Bugetul este complet, toate costurile investiției propuse sunt clar fundamentate și corelate cu activitățile prevăzute în planul de afaceri și codul CAEN. Bugetul conține justificări de preț (ofertă preț/cercetare online/linkuri/cataloge etc) pentru toate cheltuielile eligibile mai mari de 5000 lei	5	5		
		Bugetul este complet, majoritatea cheltuielilor sunt justificate și corelate cu activitățile prevăzute în planul de afaceri și codul CAEN. Bugetul conține justificări de preț (ofertă preț/cercetare online/linkuri/cataloge etc) pentru o parte din cheltuielile eligibile mai mari de 5000 lei.	3			
		Bugetul este incomplet, costurile investiției propuse nu sunt clar fundamentate și nici corelate cu activitățile prevăzute în planul de afaceri și cu codul CAEN. Bugetul nu conține justificări de preț (ofertă preț/cercetare online/linkuri/cataloge etc) pentru cheltuielile eligibile mai mari de 5000 lei	0			
	Veniturile prognozate	Sunt estimate și justificate în mod realist venituri mai mari de 44.040 lei în primele 12 luni de funcționare (peste sau egal cu 40% din avansul de 75% - 110.100 lei). Veniturile sunt reinvestite în perioada de 12 luni	10	10		
		Sunt estimate și justificate în mod realist venituri egale cu 33.030 lei în primele 12 luni de funcționare. Veniturile sunt reinvestite în perioada de 12 luni	5			
		Sunt estimate venituri sub 33.033 lei în primele 12 luni de funcționare sau există luni cu proiecții negative fără justificări sau argumente realiste	0			
	Cheltuirea bugetului	Din buget se justifică în mod realist cheltuirea întregii valori a ajutorului de minimis în primele 12 luni de la semnarea contractului de subvenție (Valoare subvenție ajutor de minimis = 146.800 lei)	5	5		
		Din buget nu se justifică cheltuirea întregii valori a ajutorului de minimis în primele 12 luni de la semnarea contractului de subvenție sau nu se justifică în mod realist (Valoare subvenție ajutor de minimis = 146.800 lei)	0			
	Cash flow	Cash flow prezentat este complet, cuprinde majoritatea cheltuielilor și veniturilor și este pozitiv la finalul fiecărui an de implementare analizat. Toate cheltuielile menționate sunt corelate cu fluxul tehnologic.	5	5		
		Cash flow prezentat este complet, cuprinde majoritatea cheltuielilor și veniturilor. Nu toate cheltuielile menționate sunt corelate cu fluxul tehnologic.	3			
		Cash flow prezentat este incomplet/ nerealist/ conține valori negative	0			
	Calitatea	Fundamentare	Se menționează date, informații, cifre sau statistici detaliate, se prezintă grafice și anexe	2	2	



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

planului de afaceri	informații plan de afaceri	relevante. Toate sursele de informații prezentate sunt credibile și verificabile				
		Se menționează câteva date, informații, cifre sau statistici. Nu se prezintă grafice și anexe relevante. Doar o parte din sursele de informații sunt credibile și verificabile	1			
		Nu se menționează date concrete, informații, cifre sau statistici, nu se prezintă grafice și anexe relevante sau surse de informații credibile și verificabile	0			
	Logica și raționament	Planul de afaceri este complet, argumentat, clar, își susține ideile și argumentele expuse. Se folosesc în detaliu conceptele învățate la cursul de antreprenoriat și sunt aplicate într-un mod precis și corect.	2	2		
		Planul de afaceri are un curs logic, dar ideile și argumentele expuse nu sunt suficient detaliate.	1			
		Planul de afaceri este slab dezvoltat, argumentele sunt neclare, subiective și greu de urmărit. La nivel general informațiile sunt amestecate și se reiau în mai multe secțiuni. Nu se poate urmări o cursivitate logică a ideilor expuse.	0			
	Aspectul general al planului de afaceri	Toate capitolele și secțiunile sunt completate cu informațiile necesare conform cerințelor din planul de afaceri. Aspectul general al planului este unul complet.	2	2		
		Capitolele și secțiunile sunt completate, însă nu integral cu informațiile necesare conform cerințelor din planul de afaceri. Aspectul general al planului este unul minimalist.	1			
		Nu toate capitolele și secțiunile sunt completate cu informațiile necesare conform cerințelor din planul de afaceri. Aspectul general al planului este unul simplist și deficitar.	0			
		TOTAL	max:	100	0	
Nume, prenume evaluator						
Data						
Semnătura						

Anexa 2 – Lista domeniilor CAEN neeligibile

A. AGRICULTURA, SILVICULTURA și PESCUIT

01 Agricultură, vânătoare și servicii anexe

011 Cultivarea plantelor nepermanente

- **0111** Cultivarea cerealelor (exclusiv orez), plantelor leguminoase și a plantelor producătoare de semințe oleaginoase
- **0112** Cultivarea orezului
- **0113** Cultivarea legumelor și a pepenilor, a rădăcinoaselor și tuberculilor
- **0114** Cultivarea trestiei de zahar
- **0115** Cultivarea tutunului
- **0116** Cultivarea plantelor pentru fibre textile
- **0119** Cultivarea altor plante din culturi nepermanente

012 Cultivarea plantelor din culturi permanente

- **0121** Cultivarea strugurilor
- **0122** Cultivarea fructelor tropicale și subtropicale
- **0123** Cultivarea fructelor citrice
- **0124** Cultivarea fructelor semințoase și sămburoase
- **0125** Cultivarea fructelor arbuștilor fructiferi, căpșunilor, nuciferilor și a altor pomi fructiferi
- **0126** Cultivarea fructelor oleaginoase
- **0127** Cultivarea plantelor pentru prepararea băuturilor
- **0128** Cultivarea condimentelor, plantelor aromatice, medicinale și a plantelor de uz farmaceutic
- **0129** Cultivarea altor plante permanente

013 Cultivarea plantelor pentru înmulțire

- **0130** Cultivarea plantelor pentru înmulțire

014 Creșterea animalelor

- **0141** Creșterea bovinelor de lapte
- **0142** Creșterea altor bovine
- **0143** Creșterea cailor și a altor cabaline
- **0144** Creșterea cămilelor și a camelidelor
- **0145** Creșterea ovinelor și caprinelor
- **0146** Creșterea porcinelor
- **0147** Creșterea păsărilor
- **0149** Creșterea altor animale

015 Activități în ferme mixte (cultura vegetală combinată cu creșterea animalelor)

- **0150** Activități în ferme mixte (cultura vegetală combinată cu creșterea animalelor)

016 Activități auxiliare agriculturii și activități după recoltare

- **0161** Activități auxiliare pentru producția vegetală
- **0162** Activități auxiliare pentru creșterea animalelor
- **0163** Activități după recoltare
- **0164** Pregătirea semințelor

017 Vânătoare, capturarea cu capcane a vânatului și activități de servicii anexe vânătorii

- **0170** Vânătoare, capturarea cu capcane a vânatului și activități de servicii anexe vânătorii

02 Silvicultura și exploatare forestiera

021 Silvicultura și alte activități forestiere

- **0210** Silvicultura și alte activități forestiere

022 Exploatarea forestieră

- **0220** Exploatarea forestieră

023 Colectarea produselor forestiere nelemnoase din flora spontană

- **0230** Colectarea produselor forestiere nelemnoase din flora spontană

024 Activități de servicii anexe silviculturii

- **0240** Activități de servicii anexe silviculturii

03 Pescuitul și acvacultura

031 Pescuitul

- **0311** Pescuitul maritim
- **0312** Pescuitul în ape dulci

032 Acvacultura

- **0321** Acvacultura maritimă
- **0322** Acvacultura în ape dulci

C. INDUSTRIA PRELUCRATOARE

10 Industria alimentară

101 Producția, prelucrarea și conservarea cărnii și a produselor din carne

- **1011** Prelucrarea și conservarea cărnii
- **1012** Prelucrarea și conservarea cărnii de pasăre
- **1013** Fabricarea produselor din carne (inclusiv din carne de pasăre)

104 Fabricarea uleiurilor și a grăsimilor vegetale și animale

- **1041** Fabricarea uleiurilor și grăsimilor
- **1042** Fabricarea margarinei și a altor produse comestibile similare

105 Fabricarea produselor lactate

- **1051** Fabricarea produselor lactate și a brânzeturilor

106 Fabricarea produselor de morărit, a amidonului și produselor din amidon

- **1061** Fabricarea produselor de morărit
- **1062** Fabricarea amidonului și a produselor din amidon

108 Fabricarea altor produse alimentare

- **1081** Fabricarea zahărului
- **1082** Fabricarea produselor din cacao, a ciocolatei și a produselor zaharoase
- **1083** Prelucrarea ceaiului și cafelei

109 Fabricarea preparatelor pentru hrana animalelor

- **1091** Fabricarea preparatelor pentru hrana animalelor de fermă

11 Fabricarea băuturilor

110 Fabricarea băuturilor

- **1101** Distilarea, rafinarea și mixarea băuturilor alcoolice
- **1102** Fabricarea vinurilor din struguri
- **1103** Fabricarea cidrului și a altor vinuri din fructe
- **1104** Fabricarea altor băuturi nedistilate, obținute prin fermentare
- **1105** Fabricarea berii
- **1106** Fabricarea malțului

12 Fabricarea produselor din tutun

120 Fabricarea produselor din tutun

- **1200** Fabricarea produselor din tutun

16 Prelucrarea lemnului, fabricarea produselor din lemn și plută, cu excepția mobilei; fabricarea articolelor din paie și din alte materiale vegetale împletite

- **1629** Fabricarea altor produse din lemn; fabricarea articolelor din plută, paie și din alte materiale vegetale împletite

19 Fabricarea produselor de cocserie și a produselor obținute din prelucrarea țiteiului

191 Fabricarea produselor de cocserie

1910 Fabricarea produselor de cocserie

192 Fabricarea produselor obținute din prelucrarea țiteiului

1920 Fabricarea produselor obținute din prelucrarea țiteiului

20 Fabricarea substanțelor și a produselor chimice

201 Fabricarea produselor chimice de bază, a îngrășămintelor și produselor azotoase; fabricarea materialelor plastice și a cauciucului sintetic, în forme primare

- **2011** Fabricarea gazelor industriale
- **2012** Fabricarea coloranților și a pigmentilor
- **2013** Fabricarea altor produse chimice anorganice, de bază
- **2014** Fabricarea altor produse chimice organice, de bază
- **2015** Fabricarea îngrășămintelor și produselor azotoase
- **2016** Fabricarea materialelor plastice în forme primare
- **2017** Fabricarea cauciucului sintetic în forme primare

205 Fabricarea altor produse chimice

- **2051** Fabricarea explozivilor
- **2053** Fabricarea uleiurilor esențiale

24 Industria metalurgică

241 Producția de metale feroase sub forme primare și de feroaliaje

- **2446** Prelucrarea combustibililor nucleari

254 Fabricarea armamentului și muniției

- **2540** Fabricarea armamentului și muniției

30 - Fabricarea altor mijloace de transport

304 Fabricarea vehiculelor militare de luptă

- **3040** Fabricarea vehiculelor militare de luptă

32 - Alte activități industriale n.c.a.

321 Fabricarea bijuteriilor, imitațiilor de bijuterii și articolelor similare

- **3211** Baterea monedelor

D. PRODUCTIA ȘI FURNIZAREA DE ENERGIE ELECTRICA ȘI TERMICA, GAZE, APA CALDA ȘI AER CONDITIONAT

35 Producția și furnizarea de energie electrică și termică, gaze, apă caldă și aer condiționat

351 Producția, transportul și distribuția energiei electrice

- **3511** Producția de energie electrică
- **3512** Transportul energiei electrice
- **3513** Distribuția energiei electrice
- **3514** Comercializarea energiei electrice

352 Producția gazelor; distribuția combustibililor gazoși prin conducte

- **3521** Producția gazelor
- **3522** Distribuția combustibililor gazoși, prin conducte
- **3523** Comercializarea combustibililor gazoși, prin conducte

353 Furnizarea de abur și aer condiționat

- **3530** Furnizarea de abur și aer condiționat

G. COMERȚ CU RIDICATA ȘI CU AMĂNUNTUL; REPARAREA AUTOVEHICULELOR ȘI MOTOCICLETELOR

46 Comerț cu ridicata cu excepția comerțului cu autovehicule și motociclete

461 Activități de intermediere în comerțul cu ridicata

- **4611** Intermedieri în comerțul cu materii prime agricole, animale vii, materii prime textile și cu semifabricate
- **4612** Intermedieri în comerțul cu combustibili, minereuri, metale și produse chimice pentru industrie
- **4613** Intermedieri în comerțul cu material lemnos și materiale de construcții
- **4614** Intermedieri în comerțul cu mașini, echipamente industriale, nave și avioane
- **4615** Intermedieri în comerțul cu mobila, articole de menaj și de fierărie
- **4616** Intermedieri în comerțul cu textile, confecții din blană, încălțăminte și articole din piele
- **4617** Intermedieri în comerțul cu produse alimentare, băuturi și tutun
- **4618** Intermedieri în comerțul specializat în vânzarea produselor cu caracter specific, n.c.a.
- **4619** Intermedieri în comerțul cu produse diverse

463 Comerț cu ridicata al produselor alimentare, al băuturilor și al tutunului

- **4635** Comerț cu ridicata al produselor din tutun

467 Comerț cu ridicata specializat al altor produse

- **4671** Comerț cu ridicata al combustibililor solizi, lichizi și gazoși și al produselor derivate
- **4672** Comerț cu ridicata al metalelor și minereurilor metalice

472 Comerț cu amănuntul al produselor alimentare, băuturilor și al produselor din tutun, în magazine specializate

- **4726** Comerț cu amănuntul al produselor din tutun, în magazine specializate

H. TRANSPORT ȘI DEPOZITARE

49 Transporturi terestre și transporturi prin conducte

491 Transporturi interurbane de calatori pe calea ferata

- **4910** Transporturi interurbane de călători pe calea ferată

492 Transporturi de marfă pe calea ferată

- **4920** Transporturi de marfă pe calea ferată

494 Transporturi rutiere de mărfuri și servicii de mutare

- **4941** Transporturi rutiere de mărfuri
- **4942** Servicii de mutare

495 Transporturi prin conducte

- **4950** Transporturi prin conducte

50 Transporturi pe apa

502 Transporturi maritime și costiere de marfă

- **5020** Transporturi maritime și costiere de marfă

504 Transportul de marfa pe cai navigabile interioare

- **5040** Transportul de marfă pe căi navigabile interioare

51 Transporturi aeriene

512 Transporturi aeriene de marfă și transporturi spațiale

- **5121** Transporturi aeriene de marfă

52 Depozitare și Activități auxiliare pentru transporturi

522 Activități anexe pentru transporturi

- **5221** Activități de servicii anexe pentru transporturi terestre
- **5222** Activități de servicii anexe transporturilor pe apă
- **5223** Activități de servicii anexe transporturilor aeriene
- **5224** Manipulări
- **5229** Alte activități anexe transporturilor

53 Activități de posta și de curier

531 Activități poștale desfășurate sub obligativitatea serviciului universal

- **5310** Activități poștale desfășurate sub obligativitatea serviciului universal

532 Alte Activități poștale și de curier

- **5320** Alte Activități poștale și de curier

65 Activități de asigurări, reasigurări și ale fondurilor de pensii (cu excepția celor din sistemul public de asigurări sociale)

653 Activități ale fondurilor de pensii (cu excepția celor din sistemul public de asigurări sociale)

- **6530** Activități ale fondurilor de pensii (cu excepția celor din sistemul public de asigurări sociale)

66 Activități auxiliare pentru intermediari financiare, activități de asigurare și fonduri de pensii

661 Activități auxiliare intermediarilor financiare, cu excepția activităților de asigurări și fonduri de pensii

- **6611** Administrarea piețelor financiare
- **6612** Activități de intermediere a tranzacțiilor financiare
- **6619** Activități auxiliare intermediarilor financiare, exclusiv activități de asigurări și fonduri de pensii

663 Activități de administrare a fondurilor

- **6630** Activități de administrare a fondurilor

77 Activități de închiriere și leasing

774 Leasing cu bunuri intangibile (exclusiv financiare)

- **7740** Leasing cu bunuri intangibile (exclusiv financiare)

82 Activități de secretariat, servicii suport și alte activități de servicii prestate în principal întreprinderilor

829 Activități de servicii suport pentru întreprinderi n.c.a.

- **8291** Activități ale agențiilor de colectare și a birourilor (oficiilor) de raportare a creditului

O. ADMINISTRATIE PUBLICA ȘI APARARE; ASIGURARI SOCIALE DIN SISTEMUL PUBLIC

84 Administrație publică și apărare; asigurări sociale din sistemul public

841 Administrație publică generală, economică și socială

- **8411** Servicii de administrație publică generală
- **8412** Reglementarea activităților organismelor care prestează servicii în domeniul îngrijirii sănătății, învățământului, culturii și al altor activități sociale, exclusiv protecția socială
- **8413** Reglementarea și eficientizarea activităților economice

842 Activități de servicii pentru societate

- **8421** Activități de afaceri externe
- **8422** Activități de apărare națională
- **8423** Activități de justiție
- **8424** Activități de ordine publică și de protecție civilă
- **8425** Activități de luptă împotriva incendiilor și de prevenire a acestora

843 Activități de protecție socială obligatorie

- **8430** Activități de protecție socială obligatorie

R. ACTIVITĂȚI DE SPECTACOLE, CULTURALE ȘI RECREATIVE

92 Activități de jocuri de noroc și pariuri

920 Activități de jocuri de noroc și pariuri

- **9200** Activități de jocuri de noroc și pariuri

S. ALTE ACTIVITĂȚI DE SERVICII

94 Activități asociative diverse

941 Activități ale organizațiilor economice, patronale și profesionale

- **9411** Activități ale organizațiilor economice și patronale
- **9412** Activități ale organizațiilor profesionale

942 Activități ale sindicatelor salariaților

- **9420** Activități ale sindicatelor salariaților

949 Alte Activități asociative

- **9491** Activități ale organizațiilor religioase
- **9492** Activități ale organizațiilor politice
- **9499** Activități ale altor organizații n.c.a.

T. ACTIVITĂȚI ALE GOSPODĂRIILOR PRIVATE ÎN CALITATE DE ANGAJATOR DE PERSONAL CASNIC; ACTIVITĂȚI ALE GOSPODĂRIILOR PRIVATE

97 Activități ale gospodăriilor private în calitate de angajator de personal casnic

970 Activități ale gospodăriilor private în calitate de angajator de personal casnic

- **9700** Activități ale gospodăriilor private în calitate de angajator de personal casnic

98 Activități ale gospodăriilor private de producere de bunuri și servicii destinate consumului propriu

981 Activități ale gospodăriilor private de producere de bunuri destinate consumului propriu

- **9810** Activități ale gospodăriilor private de producere de bunuri destinate consumului propriu

982 Activități ale gospodăriilor private de producere de servicii pentru scopuri proprii

- **9820** Activități ale gospodăriilor private de producere de servicii pentru scopuri proprii

U. ACTIVITĂȚI ALE ORGANIZATIILOR ȘI ORGANISMELOR EXTRATERITORIALE

99 Activități ale organizațiilor și organismelor extrateritoriale

990 Activități ale organizațiilor și organismelor extrateritoriale

- **9900** Activități ale organizațiilor și organismelor extrateritoriale

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.

Anexa 3 – Model plan de afaceri

Plan de afaceri

Realizat de _____

În cadrul proiectului

TRANSILVANIA START UP - dezvoltare antreprenorială, consiliere, mentorat

Cuprins

Capitol 1. Abilități antreprenoriale și strategia de dezvoltare a afacerii	25
Capitol 2. Analiza pieței și a concurenței	25
Capitol 3. Marketing	26
Capitolul 4. Vânzări	27
Capitolul 5. Management operațional	27
Capitolul 6. Teme orizontale	28
Capitolul 7. Gantt-ul activităților (18 luni)	28
Capitolul 8. Planul de risc	29
Capitolul 9. Planul financiar	30
Capitolul 10. Lista anexelor	30

Instrucțiuni de completare:

- *completați fiecare secțiune a planului de afaceri în conformitate cu cerințele*
- *folosiți fontul Calibri, mărimea fontului 11.*
- *nu ștergeți cerințele de la fiecare punct, începeți să completați sub chenarul cu cerințe*
- *nu introduceți în text grafice și fotografii, acestea vor constitui anexe la Plan.*
- *folosirea tabelor este opțională, atâta vreme cât informația relevantă este prezentă*
- *completați sumarul la final, după ce ați completat toate celelalte secțiuni*
- *ștergeți aceste instrucțiuni din varianta finală a Planului*

Intro | Sumar executiv

Completează cu descrierea succintă a ideii tale de afaceri, modelului de business, descrierea celor mai importante caracteristici ale produsului sau serviciului comparativ cu ale competiției, oportunitatea

identificată, potențialul pieței, nevoile identificate, structura acționariatului și echipei de management, proiecțiile financiare, când se atinge punctul de rentabilitate sau afacerea va intra pe profit. Maxim 500 de cuvinte.

Capitol 1. Abilități antreprenoriale și strategia de dezvoltare a afacerii

Intro | Descrierea generală a afacerii

Describe activitatea pe care dorești să o desfășori, denumirea firmei, forma legală pentru care optezi, codurile CAEN pe care dorești să le autorizezi, informații privind acționariatul, factorii cheie care vor contribui la succesul afacerii, stadiul în care te afli cu ideea de afaceri, informații privind sediul social, punctul de lucru, respectiv locația de desfășurare a operațiunilor. Maxim 500 cuvinte.

Strategie | Viziune, misiune și obiective

Explică în câteva paragrafe care este viziunea și misiunea companiei (ce le spui angajaților ca este rațiunea și scopul afacerii în piață) și obiectivele SMART (pe care le poți măsura și urmări) stabilite pentru afacerea ta. Maxim 300 de cuvinte.

Obiectiv	UM	An1	An2	An3
Ex. Cifra de afaceri	RON			
Ex. Profit	RON			
Ex. Angajați	Nr.			

Capitol 2. Analiza pieței și a concurenței

Strategie | Analiza pieței

Transpune aici analizele, informațiile, datele și concluziile rezultate în urma analizei strategice a industriei pe care ai făcut-o. Describe piața de profil și stadiul ei actual, dimensiunea și tendințele de creștere, alte nevoi ale pieței. Describe segmentele de piață și caracteristicile comune ale clienților ideali. Estimează o valoare de piață pentru segmentele vizate. Atașează ca anexe resurse (studii de piață, rapoarte de industrie, date statistice, articole, referințe, analizele făcute, grafice, tabele etc). Maxim 500 de cuvinte.

Strategie | Analiza concurenței

Transpune aici analizele, informațiile, datele și concluziile rezultate în urma analizei strategice a concurenței pe care ai făcut-o. Describe caracteristici ale competitorilor, puncte tari, puncte slabe, avantaje competitive ale concurenței. Atașează ca anexe surse de referință: studii de piață, rapoarte de industrie, date statistice, articole, referințe, analizele făcute, grafice, tabele etc. Maxim 500 de cuvinte.

Numele competitorilor direcți	Caracteristici ale competitorilor (sunt în creștere,	Puncte tari ale competitorilor	Puncte slabe ale competitorilor	Avantajul competitiv al produsului/servici

	stagnează, sunt în declin, ce pondere de piața dețin)			ului competitorilor

Strategie | Analiza SWOT

Transpune analiza SWOT a afacerii tale. Descrie punctele tari și slabe ale afacerii, oportunitățile de dezvoltare și amenințările din mediul externi. Maxim 300 de cuvinte.

Puncte tari	Puncte slabe
Oportunități	Amenințări

Capitol 3. Marketing

Marketing | Produsele și serviciile

Describe produsul : caracteristici fizice (mărime, formă, culoare, design, capacități), tehnologia utilizată în producerea/ dezvoltarea lui (materii prime, echipamente, forță de muncă, patente etc), beneficii pentru clienți. Descriere serviciul: ce reprezintă, ce nevoi satisface, care sunt materialele și echipamentele necesare prestării serviciului, etape în procesul de prestare a serviciului, beneficii pentru clienți. Evidențiază calitățile/avantajele produsului/ serviciului tău față de cele ale competitorilor. Maxim 500 de cuvinte.

Marketing | Prețul

Describe strategia/politica de preț, cât vor plăti clienții pentru produsele sau serviciile tale, cum ai stabilit prețurile, cum se compară prețurile tale cu ale competiției, ce factori ai luat în calcul în stabilirea prețurilor. Maxim 500 de cuvinte.

Marketing | Distribuția

Precizează modalitatea de plasare/livrare a produselor sau de furnizare a serviciilor către clienți. Aici vor

fi descrise modurile în care vor fi distribuite produsele clienților și măsura în care ele sunt mai eficiente decât ale concurenței. De ex. prin intermediul punctelor proprii de desfacere, prin intermediul altor magazine/lanțuri de magazine, catering, prin intermediul unei firme de distribuție sau de livrări etc. Pentru servicii se vor descrie modalitățile concrete de furnizare a serviciului (într-o locație anume, la sediul beneficiarilor, online etc.) precum și măsura în care ele sunt mai eficiente decât ale concurenței. Maxim 500 de cuvinte.

Marketing | Promovarea online și offline pe segmente de piață

Describe cum vei atrage primii clienți potențiali. Menționează dacă ai deja clienți interesați într-o bază de date, inclusiv precontracte, precomenzi, scrisori de intenție din partea clienților. Describe tacticile pe care le vei folosi pentru a trage atenția și interesul potențialilor clienți. Describe canalele pe care le vei folosi: social media, website, radio, presa scrisă etc. Precizează mesajul cu care vei aborda fiecare segment de piață. Estimează costurile pe care le vei avea și atașează un plan de promovare pentru primul an de activitate. Maxim 500 de cuvinte.

Capitolul 4. Vânzări

Vânzări | Promoțiile

Explică ce materiale vei folosi pentru accelerarea vânzărilor, care este modul practic în care vei determina clienții să cumpere produsele sau serviciile tale, cum vei aborda clienții pentru a-i transforma din clienți potențiali în clienți efectivi, ce tehnici de negociere vei folosi etc. Maxim 500 de cuvinte.

Vânzări | Relațiile cu clienții

Describe modul în care vei menține treaz interesul clienților: cum îi vei face să cumpere mai mult, mai des sau să te recomand, etc. Maxim 300 de cuvinte.

Vânzări | Partenerii strategici

Describe parteneriatele strategice cu firme din alte industrii sau chiar cu competitori pentru a crea un pachet de produse sau servicii îmbunătățit. Maxim 300 de cuvinte.

Capitolul 5. Management operațional

Operațional | Fluxul tehnologic (informațional) și infrastructura necesară

Describe în detaliu fluxul operațional sau informațional, principalele activități primare și suport ce trebuie urmate pentru vânzarea produsului, echipamentele, resursele și partenerii cheie. Dacă este cazul descrie în spațiul ideal pentru desfășurarea activității: suprafața, compartimentare, locație, acces, infrastructura și utilități necesare pentru funcționarea optimă. Atașează ca anexe schițe, grafice, planuri de amplasament, work flow-uri etc.

Operațional | Organigrama și politica de resurse umane

Describe aici: experiența pe care o aduci în afacere; cunoștințele teoretice și calificările pe care le ai și care pot fi utile în afacere; slăbiciunile pe care le ai și cum poți să le compensezi; structura echipei manageriale și atribuțiile ce revin fiecărui membru; profilul ideal al viitorilor angajați; câți angajați vei

avea; când și cum, prin ce metode vei face recrutarea și selecția angajaților; bugetul pentru salarii și alte beneficii oferite personalului.

Capitolul 6. Teme orizontale

Teme orizontale | Elemente ale dezvoltării durabile

Explică cum vei include în afacerea ta elemente concrete ale dezvoltării durabile (descriere măsuri, avantaje pe piață în urma implementării măsurilor, costuri aferente etc). Este important să înțelegi care este amprenta ecologică a afacerii tale. Prin urmare, descrie ce tip de materii prime, materialele vei utiliza, cum vei aborda procesele de: recuperare, re folosire, reparare, reciclare, managementul deșeurilor, managementul resurselor. Ce reglementări trebuie să consideri?

Teme orizontale | Tranziția către o economie cu emisii scăzute CO2 și resurse utilizate eficient

Explică cum vei include în afacerea ta elemente concrete privind reducerea CO2 (descriere măsuri, avantaje pe piață în urma implementării măsurilor, costuri aferente etc). Trecerea la o economie competitivă cu emisii scăzute de dioxid de carbon presupune întreprinderea unor acțiuni care ar putea permite reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră, în conformitate cu obiectivul de reducere al UE, de ex: măsuri de promovare a eficienței energetice, în toate sectoarele, sporirea sensibilizării consumatorilor și utilizarea puterii lor de cumpărare pentru a favoriza produsele și serviciile care se realizează cu emisii reduse de dioxid de carbon, sprijinire a investițiilor în infrastructura necesară reducerii emisiilor de gaze cu efect de seră, inovare și introducerea de noi tehnologii cu emisii reduse de CO2, inițiative de etichetare ecologică și armonizarea standardelor, creșterea disponibilității produselor de consum eficiente și durabile.

Teme orizontale | Inovare sociala

Explică cum vei include în afacerea ta elemente concrete de inovare socială (descriere, avantaje pe piață, costuri aferente etc).

Teme orizontale | Utilizarea instrumentelor IT (TIC)

Explică cum vei include în afacerea ta elemente concrete de utilizare a instrumentelor IT și de comunicații (descriere, avantaje pe piață, costuri aferente etc).

Teme orizontale | Cercetare, dezvoltare și inovare tehnologică (CDI)

Explică cum vei include în afacerea ta elemente concrete de cercetare, dezvoltare și inovare tehnologică (CDI) (descriere, avantaje pe piață, costuri aferente etc).

Capitolul 7. Gantt-ul activităților (18 luni)

Operațional | Planul de activități

Menționează activitățile pe care le vei realiza în primele 18 luni de activitate. Termenele și jaloanele pe care le propui vor trebui monitorizate continuu folosind unul din modelele puse la dispoziție. Pentru primele 12 luni de implementare să îți stabilești activități importante de realizat pentru a realiza vânzări (cifră de afaceri) de cel puțin 30 % din grantul primit, urmând ca în următoarele 6 luni să asiguri

sustenabilitatea și folosirea ultimei tranșe din grant. Atașează graficul de mai jos ca anexă (obligatoriu)!

Denumire activitate	Responsabil	L1	L2	L3	L4	L5	L6	L7	L8	L9	L10	L11	L12	L13	L14	L15	L16	L17	L18	

Capitolul 8. Planul de risc

Planul de risc | Riscurile

Menționează cele mai importante riscuri care pot să amenințe buna desfășurare a activității, estimează impactul și probabilitatea ca acestea să aibă loc, identifică măsuri de prevenire a acestora pentru diminuarea efectelor asupra firmei. Adăugă sau șterge tabele după caz. Maxim 500 de cuvinte.

Riscul 1	
Descriere	
Probabilitate	
Impact	
Declanșator	
Măsuri de prevenire	

Riscul 2	
Descriere	
Probabilitate	
Impact	
Declanșator	
Măsuri de prevenire	

Riscul 3	
Descriere	
Probabilitate	
Impact	
Declanșator	
Măsuri de prevenire	

Capitolul 9. Planul financiar

Financiar | Bugetul proiectului

Descrie și justifică necesitatea echipamentelor și cheltuielilor bugetate, încadrarea lor în fluxul tehnologic sau informațional. Oferă informații concrete despre echipamente, sursele de achiziție, randamentul acestora și alte informații utile. Atașează documente justificative, oferte de preț, print screen-uri, bugetul proiectului și alte documente care certifică realitatea și obiectivitatea cheltuielilor tale din buget. Atașează macheta financiară. Maxim 500 de cuvinte.

Financiar | Cash flow-ul

Explică modul în care ai ajuns la cele mai importante cifre menționate în cadrul fluxului de numerar. Care sunt argumentele care stau la baza numerelor din fluxul de numerar. Atașează macheta financiară. Maxim 300 de cuvinte.

Capitolul 10. Lista anexelor

Anexa 3 - Cerere de participare la concursul de planuri de afacere

Subsemnatul/Subsemnata, identificat/identificată cu actul de identitate seria, nr., eliberat de la data de, cu domiciliul în localitatea, str. nr. bl., sc., ap., județul, în vederea înscrierii/participării la concursul de planuri de afaceri, organizat în cadrul proiectului TRANSILVANIA START UP – dezvoltare antreprenorială, consiliere, mentorat; cod proiect: POCU/82/3/7/104902, conform anunțului publicat la data de depun prezenta cerere și următoarele documente anexe:

- a) Planul de afaceri in format fizic (inclusiv macheta financiara/bugetara)
- b) Planul de afaceri in format PDF si macheta financiara/bugetara in format editabil (Excel)

Menționez că am luat la cunoștință despre informațiile cuprinse în *Metodologia de organizare și desfășurare a concursului de planuri de afaceri* elaborată în cadrul proiectului TRANSILVANIA START UP – dezvoltare antreprenorială, consiliere, mentorat; cod proiect: POCU/82/3/7/104902 și sunt de acord cu acestea, iar dacă planul depus de mine va fi declarat câștigător, voi participa la stagiile de practică și la activitățile de mentorat derulate în cadrul acestui proiect.

În vederea participării la concursul de planuri de afaceri organizat în cadrul proiectului, declar că:

- a) Investiția prevăzută în planul de afaceri este **non-agricolă** și se încadrează în **Lista de coduri CAEN eligibile și anume CAEN** (*se va completa CAEN conform planului de afaceri depus*)
- b) Localizarea afacerii propuse este în mediul **URBAN** într-unul din județele **Regiunii Nord-Vest** și anume:

Sediul social

Localitate

Județ

Punct de lucru (după caz)

Localitate

Județ

- c) Activitățile pentru care solicit finanțarea prin prezentul program NU fac obiectul altui ajutor de stat
- d) Cheltuielile cuprinse în planul de afaceri și decontate din ajutorul de minimis se încadrează în Lista de cheltuieli eligibile conform Ghidului Solicitantului România Start Up Plus și a Anexei 6 din Metodologie;
- e) Am absolvit un curs de competențe antreprenoriale autorizat în cadrul proiectului/ Am absolvit un curs de competențe antreprenoriale autorizat în afara proiectului;
- f) Nu m-am înscris într-un concurs de planuri de afaceri la un alt administrator de schemă de minimis în cadrul Programului Start Up Plus;
- g) Am capacitate deplină de exercițiu;
- h) Nu fac obiectul unor restricții privind desfășurarea de activități economice (incompatibilitate, interdicție);
- i) Nu sunt angajat al Administratorului schemei și nici rudă sau afin până la gradul 2 inclusiv cu expertii beneficiarului/partenerilor și/sau membrii juriului;
- j) Nu am avut încheiate Contracte Individuale de Muncă/prestări servicii/drepturi de autor în proiect.

În situația în care planul meu de afacere va fi selectat în vederea finanțării, declar pe proprie răspundere că:

Referitor la reprezentatul legal



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

- voi deține calitatea de **asociat majoritar** în cadrul întreprinderii care se va înființa în baza *Legii societăților nr. 31/1990*, republicată, cu modificările și completările ulterioare pentru implementarea planului de afacere selectat în cazul în care aceasta va avea mai mult de un asociat;
- **NU** voi avea calitatea de **asociat majoritar în structura altor societăți comerciale** înființate în baza *Legii societăților nr. 31/1990*, republicată, cu modificările și completările ulterioare, la data semnării contractului de subvenție;
- **NU** voi avea calitatea de asociat, administrator, reprezentant legal sau angajat în cadrul a mai mult de o întreprindere înființată în cadrul programului Start Up Plus;
- **NU** voi realiza asocieri și **NU** voi angaja în cadrul întreprinderii înființate persoanele care fac parte din echipa de proiect, asociații sau angajații din cadrul beneficiarului sau partenerilor săi din proiect;
- **NU** am fost supus în ultimii 3 ani unei condamnări pronunțate printr-o hotărâre judecătorească definitivă și irevocabilă, din motive profesionale sau etic-profesionale;
- **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;
- **NU** furnizez/nu voi furniza informații false în scopul obținerii unui avantaj de orice natură;

Referitor la întreprinderea nou înființată

- va avea sediul social și, după caz, punctul/punctele de lucru în mediul urban în regiunea Nord-Vest.
- va fi direct responsabilă de pregătirea și implementarea planului de afaceri și nu va acționa ca intermediar pentru proiectul propus a fi finanțat;
- va respecta prevederile naționale și comunitare cu privire la calcularea plafonului de minimis și întreprinderea unică.

Referitor la respectarea unor condiții suplimentare prevăzute în Schema de minimis, Ghidul Solicitantului Start Up Plus și Cererea de finanțare

- voi asigura **angajarea a minimum două persoane** în cadrul întreprinderii nou înființate **în termen de maxim 6 luni** de la semnarea contractului de subvenție. Persoanele angajate în cadrul întreprinderii nou înființate vor avea, în mod obligatoriu, domiciliul sau reședința în regiunea Nord Vest, în mediul urban sau rural.
- voi asigura **menținerea numărului de locuri de muncă** create minimum 6 luni după primul an de implementare
- voi asigura implementarea planului de afaceri aprobat și realizarea **tuturor cheltuielilor aferente înființării și funcționării întreprinderii** nou create **în maximum 12 luni de la înființare**
- voi cheltui integral suma prevăzută în contractul de subvenție în maximum 12 luni de la înființare
- voi asigura realizarea de venituri din activitatea curentă de **minim 30%** din avansul primit **în maximum 12 luni de la înființare**
- voi asigura o contribuție proprie delei, suplimentar finanțării de 148.600 lei reprezentând subvenția de minimis solicitată pentru implementarea planului de afaceri aprobat
- voi asigura **continuarea funcționării afacerii**, inclusiv exploatarea și sustenabilitatea ideii de afacere asumate în sensul dezvoltării, și nu doar al supraviețuirii în piață, precum și menținerea locurilor de muncă pe parcursul perioadei de sustenabilitate de minimum 6 luni după primul an de implementare, dar **cel puțin până la finalul implementării proiectului (18.03.2021)**



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

- voi asigura menținerea activității întreprinderii înființate, precum și a destinației bunurilor și a echipamentelor achiziționate prin proiect pentru o perioadă de minim 36 luni de la finalizarea proiectului
- voi utiliza subvenția exclusiv pentru atingerea scopului și obiectivelor pentru care a fost acordată

Înțeleg că orice omisiune sau incorectitudine în prezentarea informațiilor în scopul de a obține avantaje de orice natură în cadrul prezentului concurs este pedepsită conform legii penale (Art 326 din Codul Penal). De asemenea, sunt de acord și înțeleg ca nerespectarea oricărei dintre condițiile de mai sus atrage după sine excluderea din cadrul concursului de planuri de afaceri fără drept de contestație.

Nume si Prenume:

Data:.....

Semnătura: