Anexa 19

**[titlul proiectului]**

**PLAN DE DEZVOLTARE**

**A INCUBATORULUI DE AFACERI**

Cuprins

[1. Solicitantul (individual/parteneriat) 2](#_Toc161740440)

[2. Administratorul incubatorului de afaceri 2](#_Toc161740441)

[3. Infrastructura incubatorului de afaceri 4](#_Toc161740442)

[4. Strategia de dezvoltare a incubatorului de afaceri 7](#_Toc161740443)

[5. Evaluare și indicatori de performanţă a incubatorului de afaceri 9](#_Toc161740444)

[6. Fezabilitatea financiară 10](#_Toc161740445)

[7. Anexe 10](#_Toc161740446)

# **Solicitantul (individual/parteneriat)**

Precizați următoarele informații referitoare la solicitant (individual/ parteneri), după caz:

* Denumirea Incubatorului de afaceri
* Denumirea și forma de organizare a solicitantului (individual/ membrii parteneriatului) ;
* Cod de identificare fiscala/ Cod Unic de Inregistrare;
* Adresa sediului social (principal și secundar), sucursale, filiale (unde este cazul);
* Reprezentanți legali, administratori, asociați;
* Istoricul activităților prestate;
* Experiența anterioară în derularea proiectelor cu finanțare publică;
* Dacă este cazul, numărul și data acordului de parteneriat încheiat;
* Numărul și data contractului de administrare;
* Prezentati dacă solicitantul/partenerii/administratorul incubatorului formează o întreprindere unică, în sensul Regulamentului (UE) 2023/2831 al Comisiei din 13 decembrie 2023 privind aplicarea articolelor 107 și 108 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene ajutoarelor de minimis. Dacă este cazul, enumerați intreprinderile cu care solicitantul formează o întreprindere unică, precizand cel puțin denumirea și codul de identificare fiscală ale fiecăreia.
* Mentionati dacă solicitantul/partenerii/administratorul incubatorului și întreprinderile cu care aceștia formează o întreprindere unică, în sensul Regulamentului (UE) nr. 2023/2831 al Comisiei din 13 decembrie 2023 privind aplicarea articolelor 107 și 108 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene ajutoarelor de minimis au beneficiat de ajutoare de stat (inclusiv ajutoare de minimis) în ultimii 3 ani.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Data acordării ajutorului | Valoarea ajutorului (EUR) | Furnizorul ajutorului | Forma ajutorului,  costuri finanțate |
| Data | Valoarea | Denumirea | Detalii |
|  |  |  |  |

# **Administratorul incubatorului de afaceri**

Precizați următoarele informații de referitoare la administratorul incubatorului de afaceri:

* Denumirea și forma de organizare;
* Cod de identificare fiscala/ Cod Unic de Inregistrare;
* Adresa sediului social (principal și secundar), sucursale, filiale (unde este cazul);
* Reprezentanți legali, administratori, asociați;
* Managementul entității
* Prezentati istoricul activităților prestate (domeniul de activitate); detaliatii serviciile prestate de administratorul incubatorului de afaceri până la momentul depunerii cererii de finantare;
* Prezentați:

1. experiența anterioară în derularea proiectelor cu finanțare publică;
2. experiența în dezvoltarea și/sau gestionarea unui incubator de afaceri;
3. portofoliu de proiecte de consultanţă derulate în ultimii 3 ani și rezultatele acestora;
4. experienţă în ceea ce priveşte cunoaşterea mediului de afaceri din aria geografică de amplasare a incubatorului de afaceri;
5. capacitatea de a favoriza și dezvolta o bună relaţionare a incubatorului de afaceri cu autorităţile publice locale, unităţile bancare, institutele de cercetare, instituţiile de învăţământ și unităţile economice din aria geografică de amplasare a acestuia;
6. personal calificat, cu experienţă în domeniul juridic, contabil, financiar, în managementul afacerilor, capabili să ofere firmelor incubate consultanţă și alte servicii de dezvoltare a afacerilor;

Se vor detalia resursele umane ale administratorului incubatorului de afaceri, respectiv personalul propus de administratorului incubatorului de afaceri pentru a desfășura activități (studiile, experienta si competentele personalului), serviciile prestate de acesția în activitatea incubatorului. În vederea susținerii celor prezentate, se vor anexa: contract de munca/ colaborare, diplome, curriculum vitae, fisa postului;

* Prezentati servicii oferite **de administrator pe fiecare etapa a procesului de incubare (personal inter/serviciu externalizat)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Tipuri de servicii oferite afacerilor** | **Furnizare Internă (%)** | **Responsabilul incubatorului- nume, funcție** | **Furnizare Externă (%)** |
|  |  |  |  |
| **Servicii de pre-incubare** |  |  |  |
| Realizarea de sesiuni de informare, seminare, formare profesională și antreprenorială, în vederea înființării de noi societăți care să devină membre ale incubatorului de afaceri |  |  |  |
| Sprijinirea potențialilor antreprenori în elaborarea ideilor de afaceri, a modelelor de afaceri și a planurilor de afaceri |  |  |  |
| Evaluarea ideii de afacere și în îndrumarea individuală cu privire la toate aspectele legate de pregătirea unui plan de afaceri |  |  |  |
| Consultanță juridică în vederea înființării de noi societăți care să devină membre ale incubatorului de afaceri |  |  |  |
| Sprijinirea atât în aspecte generale (e.g. management/antreprenoriat), cât și mai specifice (e.g. proprietate intelectuală); |  |  |  |
| Evaluarea potențialul inovativ |  |  |  |
| ... |  |  |  |
| **Servicii de incubare** |  |  |  |
| Servicii administrative (recepție, secretariat, securitate, comunicare, curățenie, bufet, etc...) |  |  |  |
| Servicii de contabilitate |  |  |  |
| Servicii juridice |  |  |  |
| Servicii financiare |  |  |  |
| Asistență IT și e-business |  |  |  |
| Consultanță recrutare de personal |  |  |  |
| Consiliere managerială, formare în dezvoltarea competențelor în afaceri |  |  |  |
| Consultantă pentru sprijinirea inovării: consultanță dezvoltarea de noi produse și servicii; evaluare tehnologică și audit tehnologic, studii de investiții tehnologice, stabilirea de noi specificații de producție și asistență la retehnologizarea agenților economici; |  |  |  |
| Consultanță în obținerea de finanțări nerambursabile granturi și capital, contacte cu Business Angels, fonduri cu capital de risc |  |  |  |
| Facilitarea dezvoltării prin networking, rețele de parteneri tehnologici și comerciali potențiali |  |  |  |
| Studii de piață, vânzări și marketing; consultanță export: piețe și căutare de parteneri |  |  |  |
| Servicii privind internaționalizarea IMM-urilor, suport în identificarea de parteneri, orientare în pregătirea proiectelor |  |  |  |
| Transferul și comercializarea de tehnologie, precum și contacte cu universități și institute de cercetare și dezvoltare |  |  |  |
| Training pentru dezvoltarea competențelor în afaceri |  |  |  |
| Networking (de ex: cu alți antreprenori și clienți) |  |  |  |
| Activități de atragere a investițiilor |  |  |  |
| ... |  |  |  |
| **Servicii de post-incubare** |  |  |  |
| Consultantă pentru sprijinirea creșterii vânzărilor |  |  |  |
| Consultanță pentru îmbunătățirea proceselor de producție |  |  |  |
| Introducerea inovațiilor ( consultanță dezvoltarea de noi produse și servicii; evaluare tehnologică și audit tehnologic, studii de investiții tehnologice, stabilirea de noi specificații de producție și asistență la retehnologizarea agenților economici. |  |  |  |
| Consultanță pentru activitatea de cercetare- dezvoltare |  |  |  |

# **Infrastructura incubatorului de afaceri**

* 1. *Situația infrastructurii la momentul depunerii cererii de finanțare:*

* Localizarea amplasamentului și adresa completă;
* Prezentaţi suprafața de teren, clădirea, vecinătăţile și aria de intervenţie (ex: echivalentul unui plan urbanistic);
* Aria geografică de amplasare a incubatorului de afaceri;
* Detaliaţi adecvarea amplasamentului și clădirii la scopul principal si obiectivele programul de incubare a afacerilor, modul în care amplasarea locului de implementare susţine activitatea incubatorului.

Amplasamentul, structura si dimensiunile incubatorului trebuie să reflecte scopul pentru care a fost creat, tipul și numărul de firme cărora li se adresează;

* Detaliaţi modul în care se realizează accesul la imobilul ce face obiectul investiției;
* Dacă este cazul, detaliaţi spaţiul de desfăşurarea a activităţii de incubare (spre ex. parcare, spatii de birouri, spatii de productie, depozitare, săli de conferință/întâlniri/instruiri, spaţiul de amenajare a echipamentelor în corelare cu tipul firmelor incubate; laborator / prototipuri / testare a echipamentelor, spatii administrative etc); - pentru clădirile existente
* Dacă este cazul, detaliaţi configuraţia interioară a clădirii pentru a demonstra dacă aceasta permite desfăşurarea în condiţii optime a activităţilor programului de incubare (număr de etaje, uşurinţa circulaţiei, împărţirea clădirii, lungimea și înălţimea ca niveluri, spaţii optim de utilizat etc.) – pentru clădirile existente.
  1. *Misiune*
* Prezentați potenţialul de dezvoltare economică a zonei;
* Prezentati indicatorii socio-economici (indicatorii demografici, piaţa muncii, rata şomajului, pregătirea profesională preponderentă a populaţiei etc.);
* Prezentați dimensiunea sectorului vizat de incubatorul de afaceri;
* Prezentați obiectivele și scopul pentru crearea și dezvoltare a infrastructurii și modalitatea prin care se vor atinge țintele stabilite (spre ex. redresarea economiei din regiune/localitate, urmărind astfel diminuarea sărăciei, crearea de noi locuri de muncă, înfrânarea migraţiei forţei de muncă prin încurajarea dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii, sprijinirea tinerilor antrepenori, sprijinirea studenților, etc).
* Mentionați necesitatea serviciilor de incubare în comparație cu alte tipuri de servicii de sprijinire a afacerilor și a inițiativelor antreprenoriale.
* Prezentați analiza care a stat la baza deciziei de înființare a unui incubator de afaceri în regiune (Ipoteze, instrumente folosite, dimensiunea esantionului anchetat, interpretarea datelor, concluzii).

O analiză a cererii are ca scop identificarea mărimii potenţialei pieţe, caracteristicile și nevoile existente și viitoare. Se vor anexa rapoarte, baze de date, statistici, studii preliminare ale condiţiilor sociale, economice, politice, culturale și de afaceri din regiunea selectată, pecum și analiza posibilelor influenţe pe care acestea le pot avea asupra evoluţiei incubatorului;

* Prezentati legăturile cu universităţile, instituții publice, mediu de afaceri; Se vor anexa protocoale/contracte de colaborare, scrisori de intenție, etc.
* Descrieți dezvoltarea mediului economic local, regional, naţional și internaţional, prin utilizarea mai eficientă a potenţialului economic și uman existent în zonă;
* Prezentați structura organizaţională, organigrama și statutul incubatorului de afaceri.

Personalul angajat trebuie să aibă competenţe conform posturilor pe care le ocupă, dar și abilităţi de lucru în echipă, de adaptare la nevoile și cerinţele fiecăruia dintre clienţii incubatorului, responsabilitate și perseverenţă în îndeplinirea sarcinilor care le-au fost atribuite etc. Pe lângă calificările managerilor și a personalului, important pentru performanţă incubatorului este raportul dintre numărul personalului incubatorului și numărul afacerilor incubate la un moment dat. Angajarea unui personal corespunzător pentru incubator depinde de dimensiunea și resursele avute la dispoziţie.

Se va anexa regulameentul intern de organizare și funcționare a incubatorului de afaceri.

* Prezentați managementul riscului (Managementul riscurilor reprezintă un proces complex de identificare, analiză şi răspuns la posibile riscuri ale unei entităţi, printr-o abordare documentată, care utilizează resurse materiale, financiare şi umane pentru atingerea obiectivelor, vizând reducerea expunerii la pierderi a acestora)
* Prezentați grupul tintă vizat, tipul și numărul:

1. Societăți nou-înființate care au cel mult 3 ani vechime, încadrate în categoria IMM-uri (intreprinderi mici, mijlocii, inclusiv microîntreprinderi) - număr
2. Persoane fizice care îndeplinesc cumulativ următoarele condiții:

- intenționează să înființeze o afacere non-agricolă, iar domeniul de activitate în care funcționează este aferent sectorului specific incubatorului de afaceri, respectiv codului CAEN eligibl în conformitate cu Anexa 3- Coduri-CAEN.;

- au vârsta peste 18 ani împliniți în momentul înscrierii in program;

- nu fac parte din categoria tinerii NEETs (care nu urmează nici o forma de învățământ și nici nu au un loc de muncă) cu vârsta între 16 – 24 ani;

- își au reședința sau domiciliul în regiunea în care se implementează proiectul;

- au absolvit învățământul minim obligatoriu;

- nu participă și nu au participat la alte programe similare, care au aceeași finanțare.

1. Dacă este cazul:

Proiectul prevede activități de pre-incubarea și incubarea a start-up-uri infiintate de studenți și doctoranzi ;

Proiectul prevede activități de pre-incubarea și incubarea a start-up-uri infiintate de persoane defavorizate conform prevederilor ghidului solicitantului;

Se va completa umătorul tabel

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Etapa | Societăți nou-înființate care au cel mult 3 ani vechime | Persoane fizice | Studenți și doctoranzi | Persoane defavorizate conform prevederilor ghidului solicitantului |
| Preincubare |  |  |  |  |
| Incubare |  |  |  |  |

* 1. *Prezentați infrastructura și investiția propusă prin proiect*
* Prezentaţi autorizații, avize și acorduri obținute/necesare pentru implementarea și exploatarea investiției
* Incubatorul de afaceri este sectorial, în conformitate cu sectoarele cu potențial de specializare inteligentă. Prezentați sectorul cu potențial de specializare inteligentă selectat, inclusiv domeniile de activitate (codurilor CAEN eligibile) vizate, corespondenta cu sectorul cu potențial de specializare inteligentă identificate;
* Specificați dacă proiectul vizează crearea/extinderea unui incubator de afaceri. Se vor prezenta lucrările necesare pentru dezvoltarea infrastructurii în conformitate cu documentația tehnico-economică.
* Prezentați lucrările de investiție pe obiecte (ex. clădire administrativă, clădire birouri fondatori/rezidenti, hale de productie shared/hale de producție individuală, parcari, spații shared pentru organizarea de întâlniri, traininguri, conferințe, etc);
* Detaliaţi configuraţia interioară a clădirii pentru a demonstra dacă aceasta permite desfăşurarea în condiţii optime a activităţilor programului de incubare (număr de etaje, uşurinţa circulaţiei, împărţirea clădirii, lungimea și înălţimea ca niveluri, spaţii optim de utilizat etc.).
* Detaliaţi spaţiul de desfăşurarea a activităţii de incubare (spre ex. parcare, spatii de birouri, spatii de productie, depozitare, săli de conferință/întâlniri/instruiri, spaţiul de amenajare a echipamentelor în corelare cu tipul firmelor incubate; laborator / prototipuri / testare a echipamentelor, spatii administrative etc);
* Descrieți serviciile externalizate neceare pentru realizarea infrastructurii (consultanță, servicii de proiectare și asistență tehnică, informare și publicitate, audit, etc)
* Prezentați dotările necesare raportat la spațiile construite/modernizate și extinse și rezidenții previzionați; Descrieți amplasarea acestora care trebuie să fie corelată cu planul de amplasare a dotărilor; Detaliați si justificati dotarile care vor fi achizitionate prin proiect si precizati care este utilitatea acestora raportat la realizarea investitiei propuse. Descrieți rolul și funcțiunea fiecărui utilaj, echipament propus a fi achiziționat. Enumerați specificații tehnice, după caz.
* Prezentați serviciile externalizate pentru care se solicită ajutor de minimis raportat la tabelul inclus la cap. 2. Serviciile solicitate la decontare sunt serviciilor specifice necesare în cadrul incubatoarelor de afaceri, altele decât cele care sunt deja oferite sau urmează a fi oferite de către angajații administratorului incubatorului/fondatorii incubatorului.
* Detaliaţi dacă investiția include măsuri de îmbunătățire a calității mediului înconjurător și de creștere a eficienței energetice;
* Prezentați modul în care investiția propusă contribuie la respectarea principiului DNSH și a celui privind imunizarea la schimbările climatice;
* Prezentati dacă proiectul propune angajarea de persoane din categorii defavorizate;
* Prezentati dacă proiectul prevede crearea de facilități / adaptarea infrastructurii/ echipamentelor pentru accesul persoanelor cu dizabilități, în plus față de cele pentru conformarea cu normele legale, inclusiv acțiuni care să vizeze accesibilizarea obiectivelor vizate de investiție, inclusiv prin digitalizarea acestora si asigurarea accesului persoanelor cu dizabilități;
* Prezentați dacă proiectul prevede desfăşurarea de actiuni de sprijinire a parteneriatului în afaceri, schimb de experienţă în domeniu, de transfer de tehnologie și de participare la târguri și expoziţii;
* Detaliați, dacă este cazul, colaborările vizate cu instituţiile de învăţământ și de cercetare, cu camere de muncă, în vederea unui schimb reciproc de informaţii utile dezvoltării activităţii privind înteprinderile mici și mjlocii private;

# **Strategia de dezvoltare a incubatorului de afaceri**

* 1. *Planul de dezvoltare*
     1. *Planul de promovare și activitățile desfășurate pe perioada de preincubare.*

*Descrieți activitățile desfășurate în perioada* de preincubare, spre ex :

* O analiză a cererii cu scopul de a identifica mărimea potenţialei pieţe, caracteristicile și nevoile existente și viitoare;
* Consultări cu părţile implicate, cu leaderi din domeniul afacerilor, cu organizaţii care oferă sprijin companiilor, organizaţii;
* Realizarea de sesiuni de informare, seminare, formare profesională și antreprenorială, în vederea înființării de noi societăți care să devină membre ale incubatorului de afaceri;
* Cursuri de instruire iniţiale pentru antreprenori (care să abordeze, de exemplu, tematică elaborării unui plan de afaceri);
* Focus grupuri cu potentialii rezidenti ;
* Chestionare pentru testarea;
* Sprijinirea potențialilor antreprenori în elaborarea ideilor de afaceri, a modelelor de afaceri și a planurilor de afaceri
* Evaluarea ideii de afacere și în îndrumarea individuală cu privire la toate aspectele legate de pregătirea unui plan de afaceri;
* Consultanţă juridică în vederea înfiinţării de noi societăţi care să devină membre ale incubatorului de afaceri;
* Sprijinirea atât în aspecte generale (e.g. management/antreprenoriat), cât și mai specifice (e.g. proprietate intelectuală);
* Desfăşurarea de acţiuni specifice menite să identifice și să sprijine parteneriatul între conducerea marilor întreprinderi cu capital majoritar de stat și angajaţii acestora în vederea identificării de către aceştia a unor activităţi din respectivele înterprinderi private, precum și acordarea de asistenţă de specialitate pentru desprinderea lor de întreprinderea mamă, cu sprijinul acesteia din urma (spin-off)
* Evaluarea potențialul inovativ;
* Se va prezenta numărul de persoane fizice/juridice care vor parcurge etapa de preincubare în cadrul incubatorului de afaceri;
* Se vor prezenta resursele materiale și umane implicate (interne/externe) în realizarea activităților propuse în această etapa, respectiv costurile necesare pentru atingerea obiectivelor stabilite.
  + 1. *Cicul de incubare*
* Se va prezenta etapa de organizare și asigurare a selectării ideilor de afaceri care corespund cel mai bine scopului incubatorului , spre ex.:
* stadiul de dezvoltare al firmei în momentul acceptării în incubator (dacă a fost constituită legal sau se află încă în stadiul de idee);
* compatibilitatea afacerii cu tipul și obiectivele incubatorului;
* potenţialul de dezvoltare și impactul asupra economiei zonei în care activează firma;
* potenţialul antreprenorial și managerial al viitorului client (incubat);
* numărul de locuri de muncă create și impactul afacerii incubate asupra societăţii în ansamblul ei;
* capacitatea proprie de a plăti facilităţile și serviciile asigurate de incubator, etc.
* Se va prezenta procesul de selecție (inclusiv criteriile de selecție), membrii comitetului de evaluare, experiența acestora.
* La momentul selecției rezidentilor, se va semna un contract de incubare (anexă la prezenul Plan de dezvoltare), respectiv se va anexa strategia de ieșire din incubatorul de afaceri pentru firma rezidentă.

Strategia de ieșire din incubatorul de afaceri trebuie sa includă:

* definirea limitei maxime de timp privind perioada de incubare;
* stabilirea ratei chiriei, respectiv serviciile oferite gratuit/contract cost;
* stimularea clienţilor pentru a părăsi incubatorul de afaceri și a închiria spaţii mai mari sau de a-și construi propriile sedii administrative și spaţii de producţie în momentul atingerii obiectivelor iniţiale de dezvoltare ;
* stabilirea unor obiective de creştere economică ce trebuie atinse, în caz contrar firmele fiind nevoite sa părăsească incubatorul.
* Stabilirea dacă se previzonează parcurgerea etapei 2
* Contractul de incubare contine obligaţiile și drepturile firmei incubate și a administratorului incubatorului de afaceri, costuri, pachetul specific de servicii alocat, termene limită și penalizări, perioada de validitate a contractului și posibilităţile de reînnoire a acestuia, situaţiile de reziliere a contractului, criteriile de evaluare urmărite (**eg. numărul de locuri de muncă create, creșterea economică (profitul din exploatare)**, serviciile de care beneficiează în incubatorul de afaceri), etc.
* Detaliați planificarea resurselor umane implicate în operarea incubatorului: identificați personalul necesare pentru ciclu de incubare, responsabilitățile, compentențele și abilitățile necesare; detaliați modul în care se va realiza recrutarea, selecția și integrarea (pentru posturile nou create); detaliați criteriile de selecţie pentru serviciile externe necesare pentru funcţionarea incubatorului.
* Se va mentiona valoarea taxei de incubare si serviciile incluse in taxa de incubare. Detaliati pachetele de incubare oferite rezidentilor. Prezentați modul în care a fost realizată tarifarea pentru serviciile prestate de incubator clienţilor (locatari sau externi). În cazul veniturilor aferente taxei de incubare, se vor detalia serviciile care au fost incluse în taxa de incubare. În cazul veniturilor aferente serviciilor de consultanţă specializată, contra cost, la cererea clienţilor (locatari sau externi), se vor detalia serviciile și valoarea estimată.
* Se va descrie strategia de monitorizare și evaluare periodică a performanţelor rezidentilor. Prezentati indicatorii de performanta care determină monitorizarea pe parcursul diverselor stadii de incubare: Indicatori de performanţă financiară; Indicatori de eficienţă operaţională; Indicatori de impact local. Indicatorii trebuie sa fie corelati cu indicatorii si rezultatele cererii de finantare.
* Se va prezenta strategia de ieșire a firmelor din incubator și stabilirea unor măsuri de monitorizare a activităţii și rezultatelor acestora ulterior părăsirii incubatorului, chiar de la începutul incubării afacerilor

Sunt încurajaţi să părăsească incubatorul în momentul în care au atins un potenţial semnificativ și dezvoltarea lor nu se mai poate face în cadrul incubatorului.

Strategia de ieșire din incubatorul de afaceri trebuie sa includă:

* definirea limitei maxime de timp privind perioada de incubare;
* stabilirea taxei de incubare, respectiv serviciile oferite gratuit/contract cost;
* stimularea clienţilor pentru a părăsi incubatorul de afaceri și a închiria spaţii mai mari sau de a-și construi propriile sedii administrative și spaţii de producţie în momentul atingerii obiectivelor iniţiale de dezvoltare ;
* stabilirea unor obiective de creştere economică ce trebuie atinse, în caz contrar firmele fiind nevoite sa părăsească incubatorul.
* Stabilirea dacă se previzonează parcurgerea etapei 2 și numărul de firme sprijinite in această etapă.
* Se va descrie strategia de monitorizare a rezidenţilor incubatorului pe parcursul a 2 ani postincubare.

# **Evaluare și indicatori de performanţă a incubatorului de afaceri**

În selecţia indicatorilor de evaluare trebuie să se ţină seama de beneficiul adus comunității locale și de eficienţa cu care au fost utilizate resursele financiare sau umane pentru realizarea obiectivelor propuse. Pentru a face o evaluare reală a activităţii unui incubator trebuie avute în vedere următoarele criterii:

a) criterii bazate pe rezultate (monitorizare):

* gradul de utilizare a suprafeţei incubatorului (în m2)
* numărul mediu de locuri de muncă nou-create de fiecare IMM incubată
* numărul de IMM-uri incubate
* numărul de IMM-uri nou-create, incubate
* numărul de IMM-uri excluse din incubatorul de afaceri
* raportul dintre numărul de angajaţi ai incubatorului de afaceri/IMM-urilor incubate
* serviciile livrate și calitatea lor
* subvenţiile obţinute de fiecare IMM incubată in urma consultanței oferite de administratorul incubatorului de afaceri (etapa 1);
* subvenţiile obţinute de fiecare IMM incubată (etapa 2);
* valorea adăugată local (ex: crearea de noi locuri de munca și creşterea nivelului de trai pe plan local)

b) criterii economice (evaluarea impactului):

* costuri medii de operare
* rata de faliment a IMM-urilor incubate după terminarea perioadei de incubare;
* ratele de supravietuire a IMM-urilor după terminarea perioadei de incubare;
* creşterea medie a cifrei de afaceri, alte rezultate financiare și economice;
* schimburi comerciale cu parteneri economici și din afara ariei geografice de amplasare
* valoarea investiţiilor în mijloacele fixe / suma totală a investiţiilor realizate de firmele incubate (etapa 2)

# **Fezabilitatea financiară**

Fezabilitatea financiară - atât pe termen lung, cât și pe termen scurt, incluzând și costurile clădirii

Se urmărește dezvoltarea unui model fiabil care să permită independenţa financiară.

Costurile investiționale trebuie să fie corelate cu documentația tehnică economică

* 1. *Analiza solicitantului – situația curentă*

Următoarele foi de lucru din macheta standard în format .xls fac obiectul analizei întreprinderii solicitante:

**Foaia de lucru 1 A- Situații financiare asociatii** - Completați cu informatii din Bilanțul și Contul rezultatului exercițiului din ultimele 2 exercitii financiare incheiate (ultimii 2 ani fiscali). N reprezintă anul fiscal anterior depunerii cererii de finanțare. Se completeaza in cazul in care partenerul este asociatie. Se completeaza cu tipul de intreprindere in care se incadreaza asociațiile și fundațiile constituite în baza Ordonanței Guvernului nr. 26/2000 cu privire la asociații și fundații, aprobată cu modificări și completări prin Legea nr. 246/2005, cu modificările și completările ulterioare;-patronatele sau sindicatele înființate și înregistrate conform Legii dialogului social nr. 62/2011, republicată, cu modificările și completările ulterioare

**Foaia de lucru 1 B Situații financiare publice -** Completați cu informatii din Bilanțul și contul de rezultat patrimonial din ultimele 2 exercitii financiare incheiate (ultimii 2 ani fiscali). N reprezintă anul fiscal anterior depunerii cererii de finanțare. Se completeaza in cazul in care partenerul este institutie publica/APL/APC/instituţie sau consorţiu de instituţii de învăţământ superior acreditate

**Foaia de lucru 1 C- Situații financiare societăți -** Completați cu informatii din Bilanțul și contul de profit si pierdere din ultimele 2 exercitii financiare incheiate (ultimii 2 ani fiscali). N reprezintă anul fiscal anterior depunerii cererii de finanțare. Completati tipul intreprinderii: mare, mijlocie, mica, microintreprindere.

**Foile de lucru 2 A, 2 B, 2C- Dificultate Societate/ Asociatie/Public -** Se calculeaza automat. Analiza privind statusul întreprinderii/calculele se realizează pe baza datelor din situaţiile financiare anuale complete încheiate pentru anul precedent depunerii Cererii de Finanţare (conform cu Normele de închidere a exercițiului financiar), aprobate.

* 1. *Bugetul proiectului și planul de finanțare*

Următoarele foi de lucru din macheta standard în format .xls fac obiectul analizei bugetului proiectului și a planului investițional:

**Foaia de lucru 4 Bugetul cererii de finanțare**

* Se va completa cu valorile din bugetul proiectului, așa cum au fost incluse în formularul cererii de finanțare.
* Valorile se vor include cu respectarea categoriilor si subcategoriilor de cheltuieli in functie de ajutorul de stat si de minimis, respectiv în funcție de etapele selectate prin proiect.
* Informatiile trebuie sa fie corelate cu documentaia tehnico economica a proiectului, planul de afaceri si ofertele de preț/ cataloage/ website-uri, anexate.
* **Obligatoriu se selecteaza optiunile aplicabile Solicitantului/ partenerilor din proiect: SOLICITANT/LIDER DE PARTENERIAT: CELULA U115, V115; PARTENER 2: CELULA U116, V116; PARTENER 3: CELULA U117, V117;**
* Pe lângă completarea foilor de lucru menționate mai sus, **este necesară detalierea următoarelor aspecte** în această secțiune a planului de afaceri:
  + Fundamentați bugetul proiectului, spre exemplu prin oferte de preț/ cataloage/ website-uri, trimitere la o analiza, la un studiu de piață, orice document anexat care poate să susțină prețul inclus în buget (cel puțin 3 surse verificabile). Anexați orice documente justificative care sunt de natură să fundamenteze bugetul proiectului și costurile de investiție
  + Justificați valorile estimate ale costurilor de investiție și necesitatea acestora în contextul investiției.
  + Furnizați detalii în legătură cu planul de finanțare a investiției, respectiv sursele de finanțare a costurilor investiționale

**Foaia de lucru 5 Export Smis** : Nu se transforma in pdf, nu se anexeaza!!! Rolul acesteia este de a corela informațiile incluse în sectiunea Buget Activități și cheltuieli și foile de lucru Bugetul cererii de finanțare, Bugetul Sintetic, respectiv devizul general.

Foaia de lucru: Export Smis se exportă din SMIS după completarea secțiunii Buget Activități si cheltuieli din cererea de finantare. Din secțiunea Buget-Activități si cheltuieli se apasă butonul verde EXPORT HL.SX.După deschiderea excelului, se aseaza cursorul in coltul din stanga selectand foaia de lucru. Se copiaza si se Lipeste (PASTE) in foaia de lucru Export SMIS

**Foaia de lucru 6 Buget sintetic este completată automat.**

* 1. *Sustenabilitatea financiara*
* Sustenabilitatea financiară a entităţii este demonstrată prin fluxuri de numerar nete pozitive pe durata întregii perioade de referință luate în considerare, demonstrând că entitatea nu întâmpină riscul unui deficit de numerar (lichidități) care să pună în pericol realizarea sau operarea investiției/ intrării în procedură de insolvență.
* La determinarea fluxului de numerar net, se vor lua in considerare toate costurile (eligibile si ne-eligibile) și toate sursele de finanțare (atât pentru investiție cat si pentru operare si funcționare), inclusiv veniturile generate de proiect.
* Diferența între intrările și ieșirile de numerar reprezintă deficitul sau, după caz, surplusul perioadei respective și se cumulează la rezultatul anterior. Fluxul de numerar folosit în sustenabilitate nu se actualizează
* Încasările includ toate veniturile din valorificarea activității incubatorului, precum și toate intrările de numerar datorate managementului resurselor financiare (fonduri nerambursabile, contribuție publică/privată/donații/creditări/ capitaluri proprii, împrumuturi bancare). Proiecțiile veniturilor de operare trebuie să fie detaliate, suficient justificate, realiste, fundamentate pe date corecte, surse verificabile.Veniturile operationale trebuie sa aiba un caracter monetar. Veniturile din subventii, veniturile din productia de imobilizari, venituri din provizioane si amortizari nu sunt considerate venituri cu caracter monetar. Veniturile operaționale sunt veniturile generate de operarea investitiei care este obtinuta prin implementarea proiectului.
* Plățile reprezintă costurile investiționale, costurile de operare, rambursările de credite, plăti dobânzi și alte cheltuieli ocazionate de obținerea creditării, taxele și impozitele, alte plăti generate de aranjamentele financiare încheiate pentru asigurarea surselor de finanțare a investiției . Costurile investiției sunt fundamentate, spre exemplu prin oferte de preț/ cataloage/ website-uri, orice alte surse verificabile. Proiecțiile cheltuielilor de operare trebuie să fie detaliate, suficient justificate, realiste, fundamentate pe date corecte, surse verificabile. Costurile operationale trebuie sa aiba un caracter monetar. Cheltuielile de exploatare privind amortizările, provizioanele şi ajustările pentru depreciere nu sunt considerate cheltuieli cu caracter monetar

# **Anexe**

* 1. Contract de administrare
  2. Model cadru contract de incubare
  3. Regulament privind gestionarea și adminsitrarea incubatorului de afaceri
  4. Documente pentru a demonstra experienta in experienta administratorului în dezvoltarea și/sau gestionarea unui incubator de afaceri sau structuri similare.
  5. Protocoale semnate (dacă este cazul)
  6. Metodologie de selecție a rezidenților (etapa de preincubare
  7. Metodologia de selecție a rezidenților )care primesc grant in perioada de accelerare (dacă este cazul)
  8. Model plan de afaceri pentru beneficiariil rezident=ți
  9. Model caru contract subvenție/grant pentru capital de lucru
  10. Strategia de monitorizare a performanțelor rezidentilor.

Anexați orice alte documente relevante, care susțin anumite aspecte din planul de afaceri.