



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Apelul pentru proiecte POCU/82/3/7/Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: "InGenius Start-up Xpress! Program de antreprenoriat responsabil în regiunea Sud-Muntenia"

Contract: POCU/82/3/7/105825

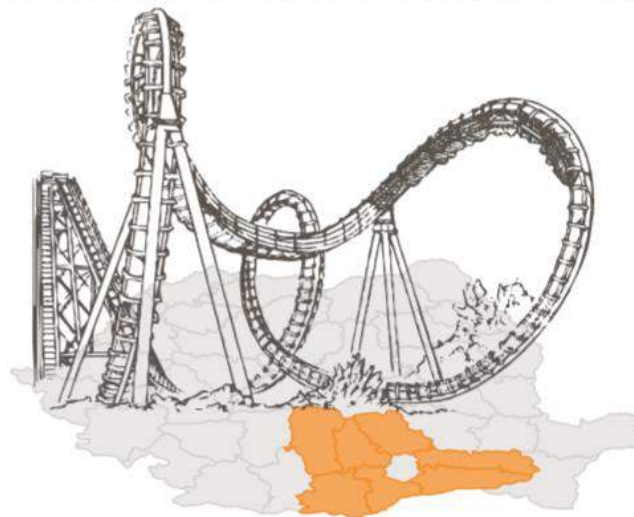
REGULAMENTUL DE ORGANIZARE A CONCURSULUI DE PLANURI DE AFACERI

INGENIUS STARTUP

ORGANIZAT ÎN CADRUL PROIECTULUI

InGenius Start-up Xpress!

Program de antreprenoriat responsabil în regiunea Sud-Muntenia



hop on and enjoy the ride





UNIUNEA EUROPEANĂ



Cuprins

Introducere	3
Cadrul general și organizatorii concursului	4
Despre proiectul “InGenius Start-up Xpress! Program de antreprenoriat responsabil în regiunea Sud-Muntenia”	4
Definiții	7
Programul de preincubare	10
Condiții de eligibilitate la concursul de planuri de afaceri.....	10
Înregistrarea participanților în concursul de planuri de afaceri Ingenius StartUp.....	15
Calendarul concursului Ingenius StartUp	17
Reguli pentru dezvoltarea planului de afaceri și a proiecțiilor financiare	18
Procesul de evaluare a planurilor de afaceri.....	24
Confidențialitatea	29
Dispoziții finale	29
Anexe.....	31
A1. Modelul planului de afaceri	31
A2. Proiecții financiare și bugetul de investiție	47
A3. Business Canvas.....	48
A4. Grilă de autoevaluare electronică a eligibilității.....	49
A5. Grilă de acordare a punctajelor – Etapa 2	Error! Bookmark not defined. 57
A6. Declarație pe proprie răspundere privind evitarea dublei finanțari.....	62
A7. Declarație pe propria răspundere privind conflictul de interese	63
A8. Cerere pentru acordarea ajutorului de minimis.....	64
A9. Declarație de angajament.....	65
A10. Declarație pe proprie răspundere privind ajutoarele de minimis	67





Introducere

Prezentul document cuprinde condițiile necesare și metodologia pentru participarea la Concursul de planuri de afaceri, organizat în cadrul Proiectului **“InGenius Start-up Xpress! Program de antreprenariat responsabil în regiunea Sud-Muntenia”** și este elaborat în conformitate și se completează cu prevederile din:

- a) Programul Operațional Capital Uman 2014-2020;
- b) Regulamentul (UE) nr. 1407/2013 din 18 decembrie 2013 pentru aplicarea art. 107 și 108 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene ajutoarelor de minimis;
- c) Ordonanța de urgență nr. 77/2014 privind procedurile naționale în domeniul ajutorului de stat, precum și pentru modificarea și completarea Legii concurenței nr. 21/1996, cu modificările și completările ulterioare;
- d) Ordonanță de urgență nr. 66/2011 privind prevenirea, constatarea și sancționarea neregulilor apărute în obținerea și utilizarea fondurilor europene și/sau a fondurilor publice naționale aferente acestora;
- e) Orientări privind oportunitățile de finanțare în cadrul Programului Operațional Capital Uman 2014-2020;
- f) Ghidul Solicitantului Condiții Specifice “România Start-up Plus”;
- g) Schema de ajutor de minimis România Start Up Plus”, aferentă Programului Operațional Capital Uman 2014-2020 (POCU 2014-2020), Axa prioritară 3 „Locuri de muncă pentru toți”, Obiectivul specific 3.7. Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană aprobată prin ordinul nr. 1838/2016 și modificat prin ordinul nr. 7211/2017

Eventualele modificări sau actualizări ale prezentei metodologii vor fi anunțate în timp util pe pagina proiectului www.ingenius-hub.eu/finantari/finantari-zona-sud.

În vederea standardizării și transparentizării derulării Concursului de Planuri de Afaceri organizat în cadrul proiectului **“InGenius Start-up Xpress! Program de antreprenariat responsabil în regiunea Sud-Muntenia”**, au fost elaborate următoarele formulare și modele, care se regăsesc ca anexe la prezenta metodologie:

- A1. Anexa 1.** Plan de afaceri – model standard
- A2. Anexa 2.** Proiecții financiare și bugetul de investiție
- A3. Anexa 3.** Business Canvas





- A4. Anexa 4.** Grila de evaluare Faza A - Verificarea conformității administrative și a eligibilității Planului de Afaceri
- A5. Anexa 5.** Grila de evaluare a planurilor de afaceri și acordare a punctajelor Faza B
- A6. Anexa 6.** Declarație pe proprie răspundere privind evitarea dublei finanțări
- A7. Anexa 7.** Declarație pe propria răspundere privind conflictul de interese
- A8. Anexa 8.** Cerere pentru acordarea ajutorului de minimis
- A9. Anexa 9.** Declarație de angajament
- A10. Anexa 10.** Declarație pe proprie răspundere privind ajutoarele de minimis



Cadrul general și organizatorii concursului

Regulamentul de față prezintă condițiile de desfășurare a Concursului **Ingenius StartUp**, organizat de consorțiul format din Universitatea “Valahia” din Târgoviște, Loop Operations și Asociația pentru Promovarea Economiei Cunoașterii, în calitate de administrator al schemei de minimis.

Regulamentul conține o descriere a concursului, criteriile de eligibilitate pentru cei care doresc să se înscrie în concurs, tipurile de inițiative care pot fi înscrise, etapele și calendarul, componența juriului și modalitatea de jurizare, precum și situațiile de incompatibilitate privind înscrierea în concurs, care pot afecta credibilitatea concursului.

În vederea înscrierii în concurs, persoanele care doresc să participe trebuie să fie de acord cu regulamentul concursului. Nu se acceptă înscrieri, decât dacă participantul respectiv este de acord cu prezentul regulament.

Concursul de planuri de afaceri Ingenius StartUp vizează persoane cu domiciliul sau reședința în regiunea Sud Muntenia, care doresc să dezvolte o activitate independentă.

Fondul total pentru acordarea finanțărilor este de 7.120.000 lei. Vor fi acordate 40 subvenții în valoare de 178.000 lei.

Se vor selecta minim 2 afaceri din fiecare județ al regiunii Sud Muntenia: Dâmbovița, Argeș, Prahova, Teleorman, Giurgiu, Călărași, Ialomița.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Despre proiectul “InGenius Start-up Xpress! Program de antreprenariat responsabil în regiunea Sud-Muntenia”

Concursul de Planuri de Afaceri se desfășoară în cadrul proiectului “InGenius Start-up Xpress! Program de antreprenariat responsabil în regiunea Sud-Muntenia”, derulat de consorțiu format din Universitatea „Valahia” din Târgoviște, Loop Operations și Asociația pentru Promovarea Economiei Cunoașterii, în calitate de administrator al schemei de minimis.

Proiectul este cofinanțat de Uniunea Europeană, prin Fondul Social European, Programul Operațional Capital Uman, Axa prioritară 3 „**Locuri de muncă pentru toți**”, Obiectivul specific 3.7 „**Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană**”.

Obiectivul general al proiectului

Creșterea ocupării prin susținerea înființării a 40 de întreprinderi inovatoare și sustenabile cu profil non – agricol, precum și a 80 de noi locuri de muncă în zonele urbane din regiunea Sud-Muntenia printr-un program de măsuri integrate de dezvoltare a competențelor antreprenoriale - 400 de persoane, mentorat, asistență pentru dezvoltarea unui plan de afaceri, promovare și sprijin financiar (înființarea a minim două afaceri și crearea a minim 4 noi locuri de muncă în fiecare din județele Dâmbovița, Argeș, Prahova, Teleorman, Giurgiu, Călărași, Ialomița)

Obiectivul general definește cadrul de măsuri reunite într-un program de preincubare și ulterior de incubare adresat potențialilor antreprenori. Programul nostru are la bază expertiza în domeniul consultanței pentru afaceri și management și formare în domeniul antreprenoriatului acumulate de-a lungul activității Loop Operations, experiența dobândită prin implementarea de proiecte finanțate prin apelul „Romania Start-up” **Axa 3 a Programului Operațional Dezvoltarea Resurselor Umane** și, totodată, având în vedere prevederile legislației naționale în vigoare pentru susținerea start-up-urilor reglementate de Legea nr. 102/2016 privind incubatoarele de afaceri.

Programul propus este dezvoltat pe 4 etape de măsuri integrate ce constau în consiliere, mentorat și sprijin financiar acordate viitorilor antreprenori, sustenabilitatea demersurilor fiind asigurată transversal printr-o campanie de comunicare și stakeholder engagement, campanie ce reprezintă un demers de inovare socială în regiunea Sud-Muntenia și prin care ne propunem să dezvoltăm premisele unui mediu de afaceri sustenabil, care să susțină dezvoltarea firmelor nou create și multiplicarea rezultatelor proiectului pe termen mediu și lung. Astfel etapele propuse se referă la:





UNIUNEA EUROPEANĂ



- Etapa de preincubare – 12 luni – presupune identificarea, formarea și selecția viitorilor antreprenori, precum și etapa de shadowing (practică antreprenorială)
- Etapa de bootcamp – 6 luni – presupune toată asistența acordată viitorului antreprenor înainte de înființarea întreprinderii
- Etapa de incubare a afacerilor – 12 luni – presupune acordarea subvențiilor și monitorizarea prin intermediul platformei a afacerilor înființate
- Etapa de monitorizare – 6 luni – reprezintă ultimele 6 luni de proiect, în care echipa de proiect verifică atingerea indicatorilor asumați de către beneficiarii de subvenții și aprobă măsurile de redresare, dacă este cazul.

Ulterior finalizării proiectului, parteneriatul va derula etapa de asigurare a sustenabilității rezultatelor, respectiv afacerilor nou înființate.

Obiective specifice

OS1 - Îmbunătățirea competențelor antreprenoriale ale unui număr de 400 de persoane ce intenționează să înființeze o afacere non-agricolă în zona urbană din regiunea Sud-Muntenia prin derularea unui program integrat de formare antreprenorială.

Activitatea 1 – Realizarea unei campanii de promovare a antreprenoriatului și informare a publicului cu privire la oportunitățile și beneficiile ocupării pe cont propriu existente

Activitatea 2 – Recrutarea, selecția și evaluarea grupului țintă

Activitatea 3 – Derularea programului de preincubare - formare antreprenorială și stagiul de practică în antreprenoriat

OS2 – Dezvoltarea sustenabilă a antreprenoriatului în regiunea Sud-Muntenia ca măsură de ocupare pe cont propriu și oferirea de sprijin pentru inițierea afacerilor, prin organizarea unei competiții de idei de afaceri în vederea subvenționării a 40 de întreprinderi selectate în urma concursului

Activitatea 4 – Derularea concursului de idei de afaceri și selectarea celor 40 de afaceri

Activitatea 5 – Implementarea planurilor de afaceri finanțate din fonduri FSE

OS3 – Dezvoltarea de mecanisme de susținere și promovare a afacerilor sprijinite și finanțate în cadrul proiectului în vederea asigurării sustenabilității, precum și transferului rezultatelor





UNIUNEA EUROPEANĂ



proiectului către alte domenii și grupuri țintă, prin dezvoltarea unui centru de promovare a antreprenoriatului și derularea unei campanii de stakeholder engagement.

Activitatea 6 – Dezvoltarea de mecanisme de susținere și promovare a mediului de afaceri în regiunea Sud-Muntenia

Activitatea 7 – Derularea programului de monitorizare a funcționării și dezvoltării afacerilor înființate



Definiții

În cadrul prezentei metodologii, următorii termeni se folosesc cu următoarele înțelesuri:

- a. **administrator al schemei de minimis** – administratorul schemei de antreprenoriat ca persoană juridică delegată de către furnizor să deruleze proceduri în domeniul ajutorului de minimis în numele furnizorului – în cadrul proiectului “InGenius Start-up Xpress! Program de antreprenoriat responsabil în regiunea Sud-Muntenia”, administratorul schemei de minimis este consorțiul format din Universitatea “Valahia” din Târgoviște, Loop Operations și Asociația pentru Promovarea Economiei Cunoașterii;
- b. **comercializarea produselor agricole** – deținerea sau expunerea unui produs agricol în vederea vânzării, a punerii în vânzare, a livrării sau a oricărei alte forme de introducere pe piață, cu excepția primei vânzări de către un producător primar către revânzatori sau prelucrători și a oricărei alte activități de pregătire a produsului pentru această primă vânzare; o vânzare efectuată de către un producător primar către consumatori finali este considerată comercializare în cazul în care se desfășoară în localuri distincte, rezervate acestei activități;
- c. **contract de finanțare** – actul juridic semnat între AM/OI POCU, pe de o parte, și administratorul schemei de antreprenoriat, pe de altă parte, prin care se stabilesc drepturile și obligațiile corelative ale părților în vederea implementării operațiunilor în cadrul POCU;
- d. **contractul de subvenție** – actul juridic semnat între administratorul schemei de antreprenoriat și beneficiarul ajutorului de minimis, prin care se stabilesc drepturile și obligațiile corelative ale părților în vederea implementării măsurilor finanțate prin prezenta schemă de ajutor de minimis;
- e. **întreprindere** – orice formă de organizare a unei activități economice, autorizată potrivit legilor în vigoare să facă activități de producție, comerț sau prestări de servicii, în scopul obținerii de venituri, în condiții de concurență, respectiv: societăți reglementate de Legea societăților nr. 31/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare, societăți





cooperative, persoane fizice autorizate, întreprinzători titulari ai unei întreprinderi individuale și întreprinderile familiale, autorizate potrivit dispozițiilor legale în vigoare, care desfășoară activități economice, precum și asociații și fundații, cooperative agricole și societăți agricole care desfășoară activități economice;

- f. **Întreprinderea unică** – include toate întreprinderile între care există cel puțin una dintre relațiile următoare:
- i. o întreprindere deține majoritatea drepturilor de vot ale acționarilor sau ale asociațiilor unei alte întreprinderi;
 - ii. o întreprindere are dreptul de a numi sau revoca majoritatea membrilor organelor de administrare, de conducere sau de supraveghere ale unei alte întreprinderi;
 - iii. o întreprindere are dreptul de a exercita o influență dominantă asupra altei întreprinderi în temeiul unui contract încheiat cu întreprinderea în cauză sau în temeiul unei prevederi din contractul de societate sau din statutul acesteia;
 - iv. o întreprindere care este acționar sau asociat al unei alte întreprinderi și care controlează singură, în baza unui acord cu alți acționari sau asociați ai acelei întreprinderi, majoritatea drepturilor de vot ale acționarilor sau ale asociațiilor întreprinderii respective.

Întreprinderile care întrețin, prin una sau mai multe întreprinderi, relațiile la care se face referire la literele a-d sunt considerate "întreprinderi unice";

- g. **furnizor al schemei de minimis** – orice entitate deținută de stat sau care administrează resurse ale statului sau, după caz, deținută de către o unitate administrativ-teritorială sau care administrează resurse ale unei unități administrativ-teritoriale, care acordă întreprinderilor facilități de natura ajutorului de stat sau de minimis;
- h. **My SMIS** – sistemul IT prin care potențialii beneficiari din România vor putea solicita banii europeni pentru perioada de programare 2014-2020;
- i. **prelucrarea produselor agricole** – orice operațiune efectuată asupra unui produs agricol care are drept rezultat un produs care este tot un produs agricol, cu excepția activităților desfășurate în exploatațiile agricole, necesare în vederea pregătirii unui produs de origine animală sau vegetală pentru prima vânzare;
- j. **produse agricole** – produsele enumerate în Anexa I la Tratat, cu excepția produselor obținute din pescuit și acvacultură prevăzute în Regulamentul (CE) nr. 104/2000 al Consiliului;



- k. **rata de actualizare** – rata de referință stabilită de Comisia Europeană pentru România pe baza unor criterii obiective și publicată în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene și pe pagina de web a Comisiei Europene.
- l. **beneficiarul schemei de ajutor de minimis** – întreprinderi create de persoane care doresc să inițieze o activitate independentă, cu vârsta mai mare de 18 ani, pe baza unui plan de afaceri selectat în condițiile stabilite de administratorul schemei de minimis, selectat în condițiile stabilite conform Ghidului Solicitantului Condiții specifice pentru cererea de propuneri de proiecte „România Start-up Plus”;
- m. **angajator** - persoană fizică sau juridică care se află în raporturi de muncă ori de serviciu cu angajații și care are responsabilitatea întreprinderii și/sau unității;
- n. **loc de muncă** - locul destinat să cuprindă posturi de lucru, situat în clădirile întreprinderii și/sau unității, inclusiv orice alt loc din aria întreprinderii și/sau unității la care lucrătorul are acces în cadrul desfășurării activității;
- o. **IMM** - întreprindere cu mai puțin de 250 de persoane angajate și care are o cifră de afaceri anuală netă, de până la 50 de milioane de euro și/ sau deține active totale de până la 43 de milioane de euro;
- p. **persoane vulnerabile** – persoane care aparțin grupurilor socio-economice defavorizate, cum ar fi:
 - i. provin din familii cu venituri mici (până la 450 lei pentru fiecare membru al familiei)
 - ii. provin din mediul rural;
 - iii. sunt persoane cu dizabilități;
 - iv. sunt orfani de unul sau de ambii părinți;
 - v. provin de la centre de plasament, orfelinate, alte instituții similare;
 - vi. nu au adăpost sau care sunt afectate de excluderea locativă;
 - vii. sunt de etnie rromă.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Programul de preincubare

Programul de preincubare se desfășoară în două etape:

1. Etapa de formare antreprenorială
2. Etapa de shadowing

Etapa de formare antreprenorială este deschisă tuturor persoanelor eligibile, anume oricărei persoane care îndeplinește în mod cumulativ următoarele condiții:

- a completat formularul de înscriere disponibil prin intermediul platformei electronice cu toate datele solicitate;
- a completat și a transmis formularele de înscriere și documentele justificative solicitate de organizatori;
- este student/masterand, șomer sau angajat/persoană ocupată;
- nu face parte din categoria NEETS, respectiv, dacă are vârsta cuprinsă între 18 și 25 ani este încadrat într-o formă de învățământ sau este ocupat;
- are o idee de afacere și dorește să demareze afacerea într-un interval de 6-12 luni;
- demonstrează că este motivat și are disponibilitate să participe la programul de formare și incubare prin completarea testului de evaluare a motivației;

În urma parcurgerii cursului de formare antreprenorială, cu o durată de 40 ore, derulat pe două weekenduri, participanții vor dobândi toate abilitățile și cunoștințele necesare pentru a putea elabora un plan de afaceri viabil și a-l înscrie în concurs.

Programul de formare antreprenorială Ingenius Startup se finalizează cu obținerea certificatului de absolvire.

Etapa de shadowing este deschisă celor 40 de câștigători și este condiție pentru obținerea finanțării. În cadrul acestei etape autorii planurilor selectate vor beneficia de un stagiu practic de 40 de ore în companii cu domenii de activitate similare.



Condiții de eligibilitate la concursul de planuri de afaceri

Concursul de planuri de afaceri se adresează, în principal, persoanelor care au absolvit cursurile de formare antreprenorială în cadrul proiectului "InGenius Start-up Xpress! Program de antreprenariat responsabil în regiunea Sud-Muntenia".





UNIUNEA EUROPEANĂ



Pot lua parte la acest concurs și persoane care nu au participat la aceste cursuri, dar care se încadrează în categoriile de grup țintă eligibile astfel:

- au domiciliul sau reședința în mediul urban sau rural din regiunea Sud-Muntenia.
- intenționează să înființeze o afacere non-agricolă în mediul urban din regiunea Sud-Muntenia.
- dețin un certificat de absolvire a cursurilor de formare antreprenorială, recunoscut de ANC.
- au statut de persoană ocupată, antreprenor, lucrător pe cont propriu, șomer sau persoană inactivă.
- nu au statut de NEETS – persoane cu vârsta cuprinsă între 18 și 25 ani care nu sunt încadrate în muncă sau în formare de lungă durată.

Pot beneficia de facilitățile prevăzute în prezenta schemă, întreprinderile care vor fi înființate de câștigătorii concursului de planuri de afaceri și care îndeplinesc cumulativ următoarele **condiții**:

- a. sunt legal constituite în România și își desfășoară activitatea în România; întreprinderile create în cadrul proiectului vor avea sediul social și își vor desfășura activitatea în zona urbană din județele din aria de implementare, respectiv Dâmbovița, Argeș, Prahova, Teleorman, Giurgiu, Călărași și Ialomița;
- b. reprezentantul legal al întreprinderii nu a fost supus în ultimii 3 ani unei condamnări pronunțate printr-o hotărâre judecătorească definitivă și irevocabilă, din motive profesionale sau etic-profesionale;
- c. reprezentantul legal al întreprinderii nu a fost condamnat printr-o hotărâre judecătorească definitivă și irevocabilă pentru fraudă, corupție, implicare în organizații criminale sau în alte activități ilegale, în detrimentul intereselor financiare ale Comunității Europene;
- d. reprezentantul legal al întreprinderii nu furnizează informații false;
- e. este direct responsabilă de pregătirea și implementarea planului de afaceri și nu acționează ca intermediar pentru proiectul propus a fi finanțat;
- f. nu a fost subiectul unei decizii/ ordin de recuperare a unui ajutor de stat/ de minimis a Comisiei Europene/ al unui alt furnizor de ajutor, sau, în cazul în care a făcut obiectul unei astfel de decizii, aceasta a fost deja executată și creanța a fost integral recuperată, inclusiv dobânda de recuperare aferentă;
- g. respectă condițiile prevăzute în Ghidul solicitantului – Condiții specifice "România Start-Up Plus", respectiv:
 - i. Fiecare beneficiar al ajutorului *de minimis* va trebui să angajeze, la cel târziu 6 luni de la semnarea contractului de ajutor *de minimis*, cel puțin 2 persoane. Persoanele

11



- angajate în cadrul întreprinderilor nou înființate vor avea, în mod obligatoriu, domiciliul sau reședința în regiunea de dezvoltare în care se implementează proiectul, în mediul urban sau rural;
- ii. Întreprinderile nou înființate vor trebui să aibă sediul social și, după caz, punctul/punctele de lucru în mediul urban, în regiunea Sud Muntenia;
 - iii. asigurarea funcționării întreprinderii sprijinite prin schema de minimis, pe o perioadă de minimum 12 luni pe perioada implementării proiectului aferent contractului de finanțare;
 - iv. asigurarea perioadei de sustenabilitate de minimum 6 luni, în care beneficiarul să asigure continuarea funcționării afacerii, inclusiv cu obligația menținerii locurilor de muncă;
 - v. respectarea obiectivelor asumate prin planul de afaceri aprobat în cadrul proiectului;
 - vi. reprezentantul legal al întreprinderii nu are calitatea de asociat majoritar în altă firmă la momentul semnării acordului de finanțare;
 - vii. persoanele fizice nu pot avea calitatea de asociat, administrator, reprezentant legal sau angajat în mai mult de o întreprindere înființată în cadrul acestui program;
 - viii. în cazul în care întreprinderea se înființează ca societate reglementată de Legea societăților nr. 31/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare, și are mai mult de un asociat, persoana al cărei plan de afaceri a fost selectat în vederea finanțării va trebui să aibă calitatea de asociat majoritar.
- h. Prezenta schemă de minimis nu se aplică:
- i. ajutoarelor acordate întreprinderilor care își desfășoară activitatea în sectoarele pescuitului și acvaculturii, reglementate de Regulamentul (CE) nr. 104/2000 al Consiliului din 17 decembrie 1999 privind organizarea comună a piețelor în sectorul produselor pescărești și de acvacultură, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene L nr. 17/21.01.2000;
 - ii. ajutoarelor acordate întreprinderilor care își desfășoară activitatea în domeniul producției primare de produse agricole;
 - iii. ajutoarelor acordate întreprinderilor care-și desfășoară activitatea în sectorul prelucrării și comercializării produselor agricole, în următoarele cazuri:
 - 1. atunci când valoarea ajutorului este stabilită pe baza prețului sau a cantității produselor în cauză achiziționate de la producătorii primari sau introduse pe piață de întreprinderile în cauză;



2. atunci când ajutorul este condiționat de transferarea lui parțială sau integrală către producătorii primari;
- iv. ajutoarelor destinate activităților legate de export către țări terțe sau către state membre, respectiv ajutoarelor legate direct de cantitățile exportate, ajutoarelor destinate înființării și funcționării unei rețele de distribuție sau destinate altor cheltuieli curente legate de activitatea de export;
- v. ajutoarelor condiționate de utilizarea preferențială a produselor naționale față de cele importate;
- vi. ajutoarelor acordate pentru achiziția de vehicule de transport rutier de mărfuri.
- i. Încurajăm ca afacerile înscrise în prezentul concurs să facă parte din unul dintre domeniile de specializare inteligentă conform SNC, astfel:
- i. Turism și ecoturism;
- ii. Textile și pielărie;
- iii. Lemn și mobilă;
- iv. Industrii creative – sunt incluse aici următoarele: Activități de editare a cartilor; Activități de editare de ghiduri, compendii, liste de adrese și similare, Activități de editare a ziarelor, Activități de editare a revistelor și periodicelor, Alte activități de editare; Activități de editare a jocurilor de calculator; Activități de editare a altor produse software; Activități de producție cinematografică, video și de programe de televiziune; Activități post-producție cinematografică, video și de programe de televiziune; Activități de distribuție a filmelor cinematografice, video și a programelor de televiziune; Proiectarea de filme cinematografice; Activități de realizare a înregistrărilor audio și activități de editare muzicală; Activități de consultanță în tehnologia informației; Activități de management (gestiune și exploatare) a mijloacelor de calcul; Alte activități de servicii privind tehnologia informației; Prelucrarea datelor, administrarea paginilor web și activități conexe; Activități ale portalurilor web; Activități ale agențiilor de știri; Alte activități de servicii informaționale n.c.a; Activități de arhitectură; Activități de inginerie și consultanță tehnică legate de acestea; Activități de testări și analize tehnice; Cercetare-dezvoltare în biotehnologie; Cercetare-dezvoltare în alte științe naturale și inginerie, Cercetare-dezvoltare în științe sociale și umaniste, Activități ale agențiilor de publicitate, Servicii de reprezentare media, Activități de studiere a pieței și de sondare a opiniei publice, Activități de design specializat, Activități fotografice; Activități de traducere scrisă și orală (interpreți), Alte activități profesionale, științifice și tehnice n.c.a.
- Cu excepția:
- activităților de brokeraj pentru întreprinderi, adică aranjamente pentru cumpărarea și vânzarea de întreprinderi mici și mijlocii, inclusiv a experienței profesionale, dar neincluzând activitățile de brokeraj pentru bunuri imobiliare;
 - activități de brokeraj pentru brevete (aranjamente pentru cumpărarea și vânzarea de brevete);
 - activități de evaluare, altele decât pentru bunuri imobiliare și asigurări (pentru antichități, bijuterii etc.);
 - auditarea facturilor și a rapoartelor privind mărfurile
- Învățământ preșcolar, Învățământ primar, Învățământ secundar general,



Învățământ secundar, tehnic sau profesional, Învățământ superior non-universitar, Învățământ superior universitar, Învățământ în domeniul sportiv și recreațional, Învățământ în domeniul cultural (limbi străine, muzică, teatru, dans, arte plastice etc.), Școli de conducere (pilotaj), Alte forme de învățământ n.c.a., Activități de servicii suport pentru învățământ, Activități de asistență spitalicească, Activități de asistență medicală generală, Activități de asistență medicală specializată, Activități de asistență stomatologică, Alte activități referitoare la sănătatea umană, Activități ale centrelor de îngrijire medical, Activități ale centrelor de recuperare psihică și de dezintoxicare, exclusiv spitale, Activități ale căminelor de bătrâni și ale căminelor pentru persoane aflate în incapacitate de a se îngriji singure, Alte activități de asistență socială cu cazare n.c.a., Activități de interpretare artistică (spectacole), Activități suport pentru interpretarea artistică (spectacole), Activități de creație artistică, Activități de gestionare a sălilor de spectacole, Activități ale bibliotecilor și arhivelor, Activități ale muzeelor, Gestionarea monumentelor, clădirilor istorice și a altor obiective de interes turistic, Activități ale grădinilor zoologice, botanice și ale rezervațiilor naturale, Activități ale bazelor sportive, Activități ale cluburilor sportive, Activități ale centrelor de fitness, Alte activități sportive, Bâlciuri și parcuri de distracții, Alte activități recreative și distractive n.c.a.

- v. Industria auto și componente;
 - vi. Tehnologia informațiilor și comunicațiilor;
 - vii. Sănătate și produse farmaceutice;
 - viii. Energie și management de mediu;
 - ix. Bioeconomie (**Atenție! Nu se vor acorda ajutoare în domeniul agriculturii pentru producția primară de produse agricole, silvicultură**);
 - x. Biofarmaceutică și biotehnologii.
- j. Cu toate acestea încadrarea afacerii într-unul dintre domeniile din SNC nu este cerință obligatorie.
- k. Afacerile încadrate în unul dintre domeniile de specializare inteligentă vor fi punctate suplimentar conform grilei de evaluare.
- l. 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 în cadrul concursului.
- m. 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.
- n. 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, planului de management și marketing și bugetului detaliat.



Răspunsuri la întrebările frecvente privind condițiile de eligibilitate:

- a. O persoană nu poate participa cu mai multe planuri de afaceri în cadrul Concursului și nu poate câștiga finanțare pentru mai mult de un proiect, pentru care înființează o societate fie individual, fie prin asociere.
- b. Nu se acceptă Planuri de afaceri copiate din literatura de specialitate (manuale de afaceri, etc.).

În cazul încălcării uneia dintre condițiile enumerate mai sus, organizatorii pot decide eliminarea din Concurs a persoanei care nu a respectat regulile, indiferent de etapa Concursului.

Doar persoanele care se înscriu la Concurs pot gestiona afacerea cu care aplică la Concurs (nu se acceptă finanțarea afacerii în care aplicantul este la distanță).

La Concurs nu pot participa persoanele angajate în cadrul proiectului sau angajați ai Beneficiarului sau / și Partenerilor, precum și rudele de gradul I și II, respectiv afinii acestora de gradul I și II.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Înregistrarea participanților în concursul de planuri de afaceri Ingenius StartUp

Pentru participare, candidații trebuie să se înregistreze în platforma de concurs accesibilă prin intermediul paginii <https://ingenius-hub.eu/finantari/finantari-zona-sud/>.

Prin intermediul platformei electronice, participanții care vor urma programul de formare în cadrul proiectului vor parcurge următoarele etape:

1. Deschiderea contului personal în platforma electronică
2. Confirmarea contului și completarea datelor personale în profilul personal
3. Completarea formularului de grup țintă și încărcarea documentelor justificative privind eligibilitatea ca participant în proiect
4. Înscrierea la grupele de curs și participarea la cursul de formare anteprenorială
5. Absolvirea cursului de formare anteprenorială
6. Înscrierea planului de afaceri în concurs
7. Informare cu privire la evaluarea planurilor de afaceri și câștigătorii concursului
8. Realizarea profilului companiei (ulterior desemnării companiei ca fiind câștigătoare)
9. Raportarea indicatorilor și rezultatelor obținute în derularea afacerii și solicitarea tranșelor de finanțare

Prin intermediul platformei electronice, participanții care nu vor urma programul de formare în cadrul proiectului vor parcurge următoarele etape:

1. Deciderea contului personal în platforma electronică
2. Confirmarea contului și completarea datelor personale în profilul personal
3. Completarea formularului de grup țintă și încărcarea documentelor justificative privind eligibilitatea ca participant în proiect și absolvirea unui curs de formare anteprenorială
4. Înscrierea planului de afaceri în concurs
5. Informare cu privire la evaluarea planurilor de afaceri și câștigătorii concursului
6. Realizarea profilului companiei (ulterior desemnării companiei ca fiind câștigătoare)

16





UNIUNEA EUROPEANĂ



7. Raportarea indicatorilor și rezultatelor obținute în derularea afacerii și solicitarea tranșelor de finanțare

La Concurs se acceptă doar Planurile de afaceri completate on-line în întregime și conform Modelului de Plan de Afaceri anexat prezentei metodologii (**Anexa 1**).

Înregistrarea planurilor de afaceri se poate face începând cu data absolvirii cursului de formare antreprenorială și până la data de 15.10.2018. Planurile de afaceri încărcate în platformă în cadrul cursului de formare antreprenorială vor fi automat înscrise în concurs la data deschiderii concursului.

Persoanele care au asigurat încărcarea planurilor de afaceri în cadrul cursului de formare antreprenorială pot transmite în cadrul concursului o formă actualizată a planului de afaceri. Link-ul pentru editarea și retransmiterea planului de afaceri va fi accesibil din profilul personal în perioada de înscriere în concurs.

Persoanele care nu au asigurat încărcarea planului de afaceri în cadrul cursului de formare antreprenorială pot transmite în cadrul concursului propriul plan de afaceri în perioada deschisă înscrierilor.

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, respectiv 4 persoane.

Participanților li se recomandă să participe la cursurile de formare antreprenorială derulate prin proiect și să actualizeze planul de afaceri în perioada de derulare a concursului pentru a-și maximiza șansele de a câștiga una dintre cele 40 de finanțări.

Participanților li se recomandă să nu aștepte sfârșitul perioadei de înscriere pentru a-și depune candidatura sau pentru a actualiza planul de afaceri înscris în urma cursului.

Este posibil să apară probleme, care nu depind de organizatori, precum viteza la internet, probleme tehnice cu serverul sau altele asemenea, din cauza cărora înscrierile / planurile de afaceri să nu poată fi depuse până la expirarea termenului limită.





Calendarul concursului Ingenius StartUp

-	<p>Perioada de înscriere în concurs pornește de la primirea userului și parolei de acces în platforma electronică ce poate fi accesată prin intermediul paginii proiectului la link-ul https://ingenius-hub.eu/finantari/finantari-zona-sud/</p> <p>Userul și parola se primesc în prima sesiune de curs pentru persoanele care participă la curs, cu condiția ca platforma să fie activă.</p> <p>Userul și parola se primesc la înscrierea în grupul țintă prin intermediul platformei disponibile la adresa http://sud.ingenius-startup.ro/ , cu condiția ca platforma să fie activă.</p> <p>Pentru activarea accesului în platforma de concurs, participantul trebuie să finalizeze încărcarea informațiilor și documentelor aferente eligibilității grupului țintă.</p>
15.10.2018 ora 23.59	Închiderea platformei de concurs
16.10.2018 – 15.11.2018	Jurizarea planurilor de afaceri
16.11.2018	Afișarea listei câștigătorilor
Până la data de 23.11.2018	Depunerea contestațiilor
23.11.2018 – 30.11.2018	Evaluarea contestațiilor
03.12.2018	Afișarea listei finale a câștigătorilor

În cazul în care etapele de mai sus se vor finaliza într-o perioadă de timp mai scurtă decât cea defalcată în tabel, vom publica informația cu noile termene pe pagina proiectului.

Reguli pentru dezvoltarea planului de afaceri și a proiecțiilor financiare

Câștigătorii concursului de planuri de afaceri vor primi un ajutor de minimis de maxim 178.000 lei care se va transfera către beneficiarul de ajutor de minimis în două tranșe, după cum urmează:

- a. O tranșă inițială de maximum 75% din valoarea ajutorului de minimis (maxim 133.500 lei), așa cum a fost acesta aprobat în cadrul planului de afaceri și contractului de subvenție încheiat.
- b. O tranșă finală reprezentând diferența până la valoarea totală a ajutorului de minimis (maxim 44.500 lei), după ce beneficiarul ajutorului de minimis face dovada că a realizat din activitatea curentă, în termenul de 12 luni aferent etapei de funcționare a firmei, venituri reprezentând minimum 30% din valoarea tranșei inițiale. În cazul în care acest termen nu este respectat, tranșa finală nu se mai acordă.

Ajutorul de minimis acordat fiecărei întreprinderi nou-înființate în baza planului de afaceri aprobat reprezintă maximum 100% din totalul cheltuielilor eligibile.

Cheltuielile eligibile sunt:

TAXE

1. Taxe pentru înființarea de startup-uri

La această categorie pot fi decontate toate taxele obligatorii deschiderii unei societăți comerciale. Taxele sunt eligibile doar dacă au fost plătite de către acționari direct către instituțiile statului. Nu se pot deconta facturi emise de terți în numele asociaților pentru înființarea firmei deoarece aceste facturi sunt emise înainte ca firma să fie înființată și conform regulilor de eligibilitate, o factură poate fi decontată doar dacă este emisă în perioada proiectului. Pentru justificarea și validarea cheltuielilor cu înființarea întreprinderii se va prezenta un decont care conține toate chitanțele aferente taxelor obligatorii deschiderii societății comerciale.

PERSONAL

2. Cheltuieli cu salariile personalului nou angajat
 - 2.1. Cheltuieli salariale



- 2.2. Onorarii / venituri asimilate salariilor pentru experții proprii / coopțați
- 2.3. Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate acestora

Pentru persoanele angajate sunt eligibile cheltuielile cu salariile, inclusiv cheltuielile cu concediul de odihnă al salariaților implicați, corespunzător timpului efectiv lucrat pentru angajator aferente funcționării întreprinderii pe perioada proiectului cu respectarea prevederilor Codului muncii și legislației naționale aplicabile.

Pentru justificarea și validarea acestor cheltuieli beneficiarii ajutorului de minimis trebuie să prezinte următoarele documente: contracte individuale de muncă, extras din revisal cu înregistrarea contractului individual de muncă, foi colective de prezență, ștat de salarii, ordine de plată aferente salariilor și contribuțiilor, extrase de cont.

3. Cheltuieli cu deplasarea personalului întreprinderii nou înființate

- 3.1. Cheltuieli pentru cazare
- 3.2. Cheltuieli pentru diurna personalului propriu
- 3.3. Cheltuieli pentru transportul persoanelor (inclusiv transportul efectuat cu mijloacele de transport în comun sau taxi, gară, autogară sau port și locul delegării ori locul de cazare, precum și transportul efectuat pe distanța dintre locul de cazare și locul delegării)
- 3.4. Taxe și asigurări de călătorie și asigurări medicale aferente deplasării

Sunt eligibile cheltuielile cu cazarea, transportul și diurna personalului implicat în derularea activităților întreprinderii pe perioada proiectului.

Pentru justificarea și validarea acestor cheltuieli beneficiarii trebuie să prezinte următoarele documente: ordinul de deplasare completat corespunzător și având toate semnăturile și ștampilele care dovedesc efectuarea deplasării, însoțit de documentele care atestă plata serviciilor de transport și cazare, ordin de plată și extras de cont.

SERVICII

4. Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate, pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară
5. Cheltuieli de informare și publicitate aferente funcționării întreprinderilor
6. Alte cheltuieli aferente funcționării întreprinderilor - Prelucrare de date





UNIUNEA EUROPEANĂ



7. Alte cheltuieli aferente funcționării întreprinderilor - Concesiuni, licențe, brevete, mărci comerciale, drepturi și active similare

În această categorie de cheltuieli sunt incluse cheltuielile de consultanță financiară, juridică precum și cheltuielile de consultanță pentru managementul proiectului, cheltuieli de promovare (online, tv, radio, presa scrisă, materiale publicitare, site, etc.), cheltuieli cu aplicațiile software, cheltuieli cu organizarea de evenimente, alte cheltuieli cu achiziționarea de servicii aferente funcționării întreprinderilor.

Cheltuielile referitoare la următoarele subcontracte (externalizări) nu sunt eligibile:

- a. subcontractele (externalizările) care determină o creștere a costului de executare a operațiunii, fără a aduce o valoare adăugată;
- b. subcontractele (externalizările) în temeiul cărora plata se definește în procente din costul total al proiectului.

Pentru justificarea și validarea acestor cheltuieli beneficiarii trebuie să prezinte următoarele documente: procedura de achiziții, contractul de servicii, factura fiscală, procesul verbal de recepție, ordinul de plată și extrasul de cont, documentele justificative ale prestării serviciului (studii, analize, spoturi radio – tv, publicații, materialele publicitare, raportul de instalare a software-ului, manual de utilizare, codul sursă, liste de prezență, fotografiile, alte documente justificative relevante)

INVESTIȚII

8. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării întreprinderilor
9. Alte cheltuieli aferente funcționării întreprinderilor - Achiziționare de publicații, cărți, reviste de specialitate relevante pentru operațiune, în format tipărit și/sau electronic
10. Alte cheltuieli aferente funcționării întreprinderilor

Prin activ fix, se înțelege acel echipament/mobilier/utilaj care îndeplinește cumulativ următoarele condiții:

- este deținut de entitate pentru a fi utilizat în producția de bunuri sau prestarea de servicii;
- este utilizat pe o perioadă mai mare de un an;
- are o valoare de achiziție de minim 2500 lei, fără TVA.

Pentru justificarea și validarea acestor cheltuieli beneficiarii trebuie să prezinte următoarele documente: procedura de achiziție, contractul de achiziție, factura fiscală, procesul verbal de recepție care să conțină modelul activelor, numărul de bucăți, seria și numărul acestora, ordinul de plată și extrasul de cont.





În cazul achizițiilor de echipamente, acestora li se va aplica la loc vizibil un autocolant. Autocolantele vor fi utilizate pentru a identifica activele fixe și/ sau obiectele de inventar (obținute în cadrul unui proiect).

ADMINISTRATIVE

11. Cheltuieli cu închirierea de sedii (inclusiv depozite), spații pentru desfășurarea diverselor activități ale întreprinderii, echipamente, vehicule, diverse bunuri
12. Cheltuieli de leasing fără achiziție (leasing operațional) aferente funcționării întreprinderilor (rate de leasing operațional plătite de întreprindere pentru: echipamente, vehicule, diverse bunuri mobile și imobile)
13. Utilități aferente funcționării întreprinderilor
14. Servicii de administrare a clădirilor aferente funcționării întreprinderilor
15. Servicii de întreținere și reparare de echipamente și mijloace de transport aferente
16. Arhivarea de documente aferente funcționării întreprinderilor
17. Amortizarea de active aferente funcționării întreprinderilor
18. Cheltuieli financiare și juridice (notariale) aferente funcționării întreprinderilor
19. Conectare la rețele informatice aferente funcționării întreprinderilor

Locațiile închiriate trebuie să fie în mediul urban și în regiunea de dezvoltare Sud-Muntenia.

Pentru justificarea și validarea acestor cheltuieli beneficiarii trebuie să prezinte următoarele documente: procedură de achiziții, contractul de închiriere, factura fiscală (dacă este cazul), ordinul de plată și extrasul de cont.

Plata serviciilor pentru contabilitate, evidența resurselor umane, medicina muncii, PSI și SSM

Pentru justificarea și validarea acestor cheltuieli beneficiarii trebuie să prezinte următoarele documente: procedură de achiziții, contractul de servicii, factura fiscală, ordinul de plată și extrasul de cont.

Utilități

Pentru justificarea și validarea acestor cheltuieli, beneficiarii trebuie să prezinte următoarele documente: contractul de servicii de utilități (electricitate, gaze, apă, internet, telefonie fixă, telefonie mobilă, etc) aferent sediului/punctului de lucru al întreprinderii, factura fiscală, ordinul de plată și extrasul de cont.

Pentru a fi eligibilă, o cheltuială trebuie să îndeplinească în mod cumulativ următoarele condiții:





- să fie efectiv plătită de către beneficiar de la data intrării în vigoare a contractului de finanțare sau de la data menționată în contractul de finanțare și în termen de 12 luni, dar nu mai târziu de 18 iunie 2020.
- să fie prevăzută în bugetul de investiții depus și aprobat în concursul de planuri de afaceri cu modificările ulterioare, aprobate de administratorul schemei de minimis;
- să fie în conformitate cu principiile unui management financiar riguros, având în vedere utilizarea eficientă a fondurilor și un raport optim cost-eficiență;
- să fie înregistrată în contabilitatea Beneficiarului, să fie identificabilă, verificabilă și să fie dovedită prin facturi, în conformitate cu prevederile legislației naționale, sau de alte documente contabile cu valoare probatorie;
- să nu fi făcut obiectul altor finanțări publice;
- să fie în conformitate cu prevederile legislației naționale și comunitare și cu prevederile contractului de finanțare;
- să fie menționată în lista cheltuielilor eligibile prevăzută în Ghidul Solicitantului.
- să fie efectiv plătită de către beneficiar de la data intrării în vigoare a contractului de finanțare sau de la data menționată în contractul de finanțare.

La semnarea contractelor de subvenție, toate afacerile demarate ca urmare a selectării lor în cadrul concursului de planuri de afaceri, trebuie să fie asigurate, astfel ca aplicanții trebuie să includă și această cheltuială în cadrul bugetului planului de afaceri. Cheltuiala cu prima de asigurare se încadrează la Servicii și este eligibilă, putând fi decontată ulterior.

Plățile vor fi efectuate doar prin sistemul bancar. Orice plată în numerar efectuată de către beneficiar va fi considerată neeligibilă.

Un plan de afaceri nu trebuie să conțină toate categoriile de cheltuieli eligibile menționate mai sus. Cheltuielile sunt eligibile în măsura în care sunt necesare activităților eligibile ale proiectului și se regăsesc în lista de cheltuieli de mai sus.

O întreprindere nu poate avea, în același timp, calitatea de beneficiar și cea de furnizor pentru alte întreprinderi beneficiare de ajutor financiar nerambursabil, pentru elemente de cost (bunuri/servicii) achiziționate și decontate în cadrul proiectului.

Obiectele/bunurile finanțate în cadrul proiectului trebuie să fie folosite conform scopului destinat, menționat în planul de afaceri, și acestea nu pot fi vândute, închiriate (cu excepția activităților de închiriere) sau

23





UNIUNEA EUROPEANĂ



înstrăinate sub orice formă prevăzută de legislația în vigoare, pe perioada de implementare și sustenabilitate a afacerii.

Beneficiarii ajutorului de minimis vor menține destinația bunurilor achiziționate prin ajutor de minimis pe o durată de minimum 3 ani de la data finalizării proiectului aferent contractului de finanțare cu ID 105825.

Toate secțiunile planului de afaceri trebuie completate și trebuie salvată înregistrarea.

De asemenea, candidații trebuie să încarce toate documentele solicitate în cadrul platformei. Documentele ilizibile sau incomplete pot fi solicitate prin clarificări. Netransmiterea tuturor documentelor solicitate prin clarificări atrage după sine respingerea planului de afaceri.

În planul de afaceri on-line trebuie justificată fiecare cheltuială în vederea demonstrării necesității acesteia în desfășurarea activităților pentru care se accesează finanțarea.

Cheltuielile efectuate de către operatorul economic trebuie să fie în legătură cu fluxul activităților/subactivităților care sunt necesare desfășurării sau promovării activităților codului CAEN pentru care se solicită finanțare, așa cum sunt detaliate activitățile codului CAEN în "Clasificarea activităților din economia națională - CAEN Rev 2.

Numărul utilajelor și echipamentelor (laptop, telefon mobil, etc.) achiziționate în cadrul proiectului trebuie să fie corelat cu specificul activității, să fie necesare și pe deplin justificate în cadrul proceselor de producție / funizare / prestare.

Cheltuielile care nu au justificare pentru derularea afacerii prin descrierea proceselor și operațiunilor companiei vor fi declarate neeligibile.

În momentul salvării și trimerii planului de afaceri online, aplicația electronică va genera automat solicitantului un mesaj de confirmare a efectuării înregistrării cu datele corespunzătoare, completate de către acesta, mesaj care va ajunge automat pe adresa de email a solicitantului.





Procesul de evaluare a planurilor de afaceri

Comisia care va evalua și selecta planurile de afaceri care urmează să fie finanțate în cadrul proiectului “InGenius Start-up Xpress! Program de antreprenoriat responsabil în regiunea Sud-Muntenia” va fi formată din:

- Un reprezentant al mediului de afaceri
- Un reprezentant al mediului financiar - bancar
- Un reprezentant al patronatelor

Secretariatul comisiei va fi asigurat de către experții antreprenoriat ai partenerului Loop Operations.

Experții beneficiarului pot participa în calitate de observatori pe parcursul procesului de evaluare.

Juriul va avea în vedere aplicarea unui mecanism de evaluare și selecție a planurilor de afaceri bazat pe următoarele principii:

- Nu vor fi finanțate două sau mai multe planuri de afaceri, propuse de persoane diferite, identice sau cu un grad foarte mare de asemănare în ceea ce privește descrierea segmentului de piață, a planului de management și marketing și bugetul detaliat.
- Planurile de afaceri propuse spre finanțare vor reflecta realitatea segmentului de piață vizat și vor fi fundamentate tehnic și economic, pornind de la informații verificabile în zona geografică de implementare a proiectului.

Platforma va permite în funcție de datele incluse de participanți în planurile de afaceri calcularea automată a unor câmpuri de punctaj.

Jurizarea planurilor de afaceri va fi realizată în trei etape:

1. Etapa de autoevaluare prin intermediul platformei a eligibilității planurilor de afaceri
2. Etapa de pre - verificare a planurilor de afaceri
3. Etapa de evaluare a planurilor de afaceri

1. Etapa de autoevaluare prin intermediul platformei a eligibilității planurilor de afaceri

Planurile de afaceri care nu au toate câmpurile completate, toate documentele încărcate sau pentru care numărul minim de caractere specificat în instrucțiunile formularului planului de afaceri nu au fost atinse vor fi automat scoase din competiție/descalificate și nu vor intra în etapa de jurizare.





De asemenea, vor fi eliminate din competiție / descalificate planurile de afaceri care nu întrunesc toate condițiile de eligibilitate evaluate prin secțiunile grilei de evaluare a eligibilității, anexate:

- **DATE GENERALE DESPRE PERSOANĂ - CRITERII ELIMINATORII ȘI DE AUTOEVALUARE**
- **DATE GENERALE DESPRE IDEEA DE AFACERE - CRITERII ELIMINATORII ȘI DE AUTOEVALUARE**

Participanții, al căror plan afaceri a fost descalificat în această etapă, vor primi un email autogenerat de informare privind descalificarea.

2. Etapa de screening a planurilor de afaceri

Preverificarea planurilor de afaceri va fi realizată de către experții antreprenoriat și coordonatorul programului de mentorat și va urmări următoarele aspecte:

- a. Informațiile completate în cadrul planului de afaceri se referă la cerințele secțiunii respective
- b. Documentele încărcate în planul de afaceri sunt complete și lizibile, iar sumele se corelează cu sumele completate în secțiunile planului de afaceri
- c. Pitch-ul video este încărcat și poate fi vizionat

În cazul documentelor ilizibile se vor cere clarificări.

Pe parcursul procesului de screening, se pot solicita clarificări, aplicantului fiindu-i transmisă o Scrisoare de solicitare de clarificări. Clarificările solicitate se transmit prin intermediul platformei în termen de 5 zile de la primirea solicitării de clarificări. Nedepunerea clarificărilor solicitate în termen, conduce la respingerea planului de afaceri.

În cazul secțiunilor completate neconform, planurile de afaceri vor fi eliminate. Prin “neconform” înțelegem – text neclar, neconform cu cerințele, în altă limbă decât în limba română, text autogenerat pentru completarea provizorie a unei secțiuni.

Nu sunt considerate secțiuni completate neconform dacă: au greșeli de ortografie, lipsesc diacritice, lipsesc litere sau cuvinte în frază.

Participanții, al căror plan afaceri a fost descalificat în această etapă, vor primi un email de înștiințare din partea echipei de evaluare.

3. Etapa de evaluare a planurilor de afaceri

Planurile de afaceri care au trecut de primele două etape vor fi evaluate de către juriul format din:





- Un reprezentant al mediului de afaceri
- Un reprezentant al mediului financiar - bancar
- Un reprezentant al patronatelor

Cei trei reprezentanți ai juriului vor evalua planurile de afaceri rămase în competiție pe baza grilei de evaluare cuprinse în Anexa 5.

Aceștia vor urmări în paralel în cadrul aceleiași ecran al platformei secțiunea completată de participant, cerințele afișate acestuia la completare, precum și intervalele de punctaj.

Cei trei jurați vor acorda individual punctaje în baza grilei de evaluare

Platforma va realiza automat clasamentul per proiect ținând cont de următoarele reguli de departajare:

1. Planurile de afaceri vor fi clasate descrescător în ordinea punctajului
2. În clasament vor fi incluse în ordinea punctajului descrescător maxim 8 planuri de afaceri cu activitate de comerț (conform definiției din prezenta metodologie). Celelalte planuri de afaceri vor trece pe lista planurilor de afaceri de rezervă sau respinse în ordinea punctajului.
În cazul retragerii unui plan de afaceri cu obiect de activitate de comerț, din lista de rezervă va fi selectat un alt plan de afaceri cu obiect de activitate de comerț, menținând caracterul descrescător al clasamentului.
Organizatorii pot include în clasament un număr mai mic de 8 planuri de afaceri cu obiect de activitate de comerț.
3. În clasament vor fi incluse în ordinea punctajului descrescător maxim 4 planuri de afaceri întocmite de persoane care nu au realizat programul de formare în cadrul prezentului proiect. Celelalte planuri de afaceri vor trece pe lista planurilor de afaceri de rezervă sau respinse în ordinea punctajului.
În cazul retragerii unui plan de afaceri propus de o persoană care nu a urmat programul de formare în cadrul proiectului, din lista de rezervă va fi selectat un alt plan de afaceri, menținând caracterul descrescător al clasamentului.
Organizatorii pot include în clasament un număr mai mic de 4 planuri de afaceri propuse de o persoană care nu a urmat programul de formare în cadrul proiectului
4. În clasament vor fi incluse minim 2 planuri de afaceri din fiecare județ, în ordinea punctajului. Caracterul descrescător al clasamentului nu va fi respectat în cazul în care criteriul de selecție a minim două planuri selectate pentru fiecare județ nu este respectat. Clasamentul se va închide cu planurile de afaceri aferente județelor pentru care nu există reprezentativitate, fiind selectate planurile de afaceri înregistrate și care au obținut cele mai mari punctaje din județele respective.
5. În același sens, vor fi selectate:





UNIUNEA EUROPEANĂ



- cel puțin 4 afaceri finanțate prin intermediul programului, care propun măsuri ce vor promova concret dezvoltarea durabilă a afacerilor;
- cel puțin 4 afaceri finanțate prin intermediul programului vor promova concret sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiența din punctul de vedere al utilizării resurselor prin dezvoltarea unor produse, tehnologii sau servicii care contribuie la aplicarea principiilor dezvoltării durabile de către întreprinderile finanțate;
- cel puțin 4 afaceri finanțate prin intermediul programului, care propun măsuri ce vor promova concret inovarea socială conform prevederilor POCU;
- cel puțin 10 afaceri finanțate prin intermediul programului, care propun măsuri de implementare a unor soluții TIC în activitatea economică principală;
- cel puțin 4 afaceri finanțate prin intermediul programului, care contribuie la dezvoltarea tehnologiei și/sau a inovării, prin derularea de activități specifice (în domeniile prioritare SNC);

Există posibilitatea ca o afacere să îndeplinească mai mult de un criteriu din cele enumerate la Punctul 5, caz în care va fi considerată pentru toate criteriile pe care le îndeplinește.

Utilizarea acestui sistem verificat este de natură să asigure un proces transparent de selecție și monitorizare, dar și asigurarea implementării standardizate a activităților la nivelul regiunii de implementare.

Participanții vor primi email-uri de informare privind finalizarea etapei de evaluare și vor putea vedea fișele de evaluare, în cadrul platformei electronice disponibile la <https://ingenius-hub.eu/finantari/finantari-zona-sud/>

Fiecare plan de afaceri va fi punctat pe o scală de la 0 la 100, 100 reprezentând punctajul maxim. Punctajul **minim** pentru ca un plan de afaceri să fie selectat pentru finanțare este de **30 de puncte**. Dacă există diferențe mai mari de 10 puncte între punctajul cel mai mare și cel mai mic acordat de evaluatori, secretarul comisiei organizează o ședință de mediere în cadrul căreia se reevaluează planul de afaceri în cauză.

În cazul în care doi candidați prezintă, după aplicarea grilei de evaluare a planurilor de afaceri, un punctaj identic, se va proceda la aplicarea următoarelor criterii de departajare (categoriile principale de criterii din grilă):

- Domeniul în care se încadrează afacerea face parte din domeniile prioritare SNC
- Punctajul obținut la secțiunea de descriere a caracterului inovator (secțiunea II, pct. Descrieți caracterul inovator al afacerii dvs)

28





- Numărul de locuri de muncă nou create
- Punctajul obținut la următoarele secțiuni:
 - 2.11 Descrieți măsurile concrete de implementarea unor soluții TIC în activitatea economică principală.
 - 2.08 Descrieți măsurile concrete ce vor promova dezvoltarea durabilă pe care le veți realiza prin afacerea dvs.
 - 2.12 Descrieți felul în care ideea de afacere contribuie la dezvoltarea tehnologiei și/sau a inovării (în domeniile prioritare SNC)
 - 2.09 Descrieți măsurile concrete ce vor promova sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiență din punctul de vedere al utilizării resurselor prin dezvoltarea unor produse, tehnologii sau servicii care contribuie la aplicarea principiilor dezvoltării durabile.
 - 2.10 Descrieți măsurile concrete ce vor promova inovarea socială.

Depunerea contestațiilor

Participanții la concurs, care se vor considera nedreptățiți în ceea ce privește evaluarea și punctarea planului de afaceri, vor avea opțiunea de a contesta procesul de selecție printr-o adresă transmisă la adresa contestatii@ingenius-hub.eu, în atenția liderului de parteneriat. Adresa va include motivele pentru care contestă procedura.

În acest caz, se va întruni o comisie distinctă de comisia care a evaluat în prima etapă, și din care vor face parte, experți special desemnați ai partenerilor.

Aceștia vor reevalua aplicația și vor republica lista de câștigători.

Expertul antreprenoriat și monitorizare desemnat să asigure Secretariatul comisiei de evaluare și selecție a planurilor de afaceri asigură corectitudinea procesului de evaluare și selecție a planurilor de afaceri. Este responsabilitatea acestuia ca derularea să aibă loc conform metodologiei de desfășurare a concursului de planuri de afaceri.

După soluționarea contestațiilor, rezultatele finale ale procesului de evaluare vor fi publicate în cadrul platformei <https://ingenius-hub.eu/finantari/finantari-zona-sud/> și fiecare dintre candidați va fi informat în scris în acest sens. Primele **40 de planuri** de afaceri sunt **câștigătoare** și sunt selectate pentru finanțare, iar următoarele **20 planuri de afaceri au statut de rezervă**.

29





CONFIDENȚIALITATEA

Comisia de evaluare și persoanele implicate în organizarea Concursului, din partea **Administratorului Schemei de Minimis**, vor garanta confidențialitatea informațiilor prezentate. Totuși, **Organizatorii** nu poartă răspunderea pentru folosirea greșită, furtul, anularea sau pierderea dosarelor, cu excepția cazurilor de neglijență totală. Textul Declarației de confidențialitate acceptate și semnate de toți organizatorii și toți membrii comisiei de evaluare poate fi găsit pe pagina web a concursului.

Drepturile de proprietate intelectuală aferente planurilor de afaceri înscrise în concurs rămân în proprietatea participanților.

Planurile de afaceri înscrise în Concurs rămân în proprietatea participanților.

Participanții acceptă ca datele lor personale să fie folosite de către **Administratorul Schemei de Minimis** în cadrul prezentului concurs inclusiv în scopuri statistice.

Orice tentativă de plagiat duce la descalificarea din concurs. Folosirea de materiale și informații ale altor autori este permisă cu citarea corespunzătoare a sursei.

Participanții vor accepta dreptul **Organizatorilor** de a afișa public scurt-metrajul de prezentare a ideii de afaceri din **Concurs**, pentru planurile de afaceri câștigătoare și subvenționate.



DISPOZIȚII FINALE

Nerespectarea Metodologiei de concurs va rezulta în descalificarea participantului.

Concursul nu susține inițiative de caritate, proiecte ale asociațiilor obștești, acțiuni ce încalcă legea în vigoare, acțiuni politice, teroriste și antisociale.

Orice comportament indecent față de organizatori, juriu și alți participanți la Concurs va duce la descalificarea participantului. Decizia organizatorilor în asemenea cazuri va fi finală, fără drept de contestare.

Organizatorii își rezervă dreptul de a corecta condițiile prezentei Metodologii, în caz de nevoie, pe parcursul desfășurării Concursului. Schimbările parvenite în Regulamentul de concurs vor fi date publicării pe site-ul





<https://ingenius-hub.eu/finantari/finantari-zona-sud/> cu minim 2 zile înainte de data intrării în vigoare a respectivei modificări.

Eventualele litigii apărute între Organizator și participanții la prezentul concurs se vor rezolva pe cale amiabilă sau, în cazul în care aceasta nu va fi posibilă, litigiile vor fi soluționate de instanțele judecătorești române competente.

În cazul în care beneficiarul subvenției nu valorifică subvențiile acordate în scopul descris în planul de afaceri timp de 3 luni din momentul încasării subvenției, el va fi obligat să restituie integral subvenția acordată.

În cazul în care câștigătorul de subvenție nu semnează Acordul de finanțare, din diferite motive, el este obligat să anunțe în scris organizatorii concursului în maxim 30 de zile din momentul anunțării câștigătorului cu enunțarea motivului renunțării.

Subvențiile la care persoanele aflate pe lista de câștigători vor renunța, vor fi acordate persoanelor imediat următoare aflate pe lista de rezerve.





Anexe

A1. Modelul planului de afaceri

INGENIUS STARTUP

BUSINESS PLAN

DATE GENERALE DESPRE PERSOANĂ - CRITERII ELIMINATORII ȘI DE AUTOEVALUARE		
Titlul planului de afaceri		Dați planului de afaceri o denumire sugestivă pentru obiectul de activitate propus și pentru obiectul investiției pe care o propuneți în competiție
Nume și prenume		Completați cu numele și prenumele dvs.
CNP		Completați CNP-ul
Seria și numărul actului de identitate		Completați seria și numărul actului de identitate
Județul de reședință	Choose an item.	Selectați județul de reședință
Adresă de reședință		Completați adresa de reședință
Număr de telefon		Completați numărul de telefon pe formatul +407XXXXXXXX
Adresă de email		Completați adresa de email
Vârstă		Completați vârsta dvs. Criteriu eliminatoriu în corelație cu statutul pe piața muncii Persoanele cu vârstă între 18 – 25 ani și care nu sunt ocupați, antreprenori, studenți, sunt în categoria NEETS și sunt neeligibili
Statut	<input type="checkbox"/> Angajat <input type="checkbox"/> Antreprenor	Completați statutul pe piața muncii

	<input type="checkbox"/> Liber profesionist <input type="checkbox"/> Șomer <input type="checkbox"/> Șomer de lungă durată <input type="checkbox"/> Elev <input type="checkbox"/> Student <input type="checkbox"/> Masterand <input type="checkbox"/> Doctorand <input type="checkbox"/> Alte categorii de inactivi	<p>Criteriu eliminatoriu în corelație cu vârsta – Persoanele cu vârstă între 18 – 25 ani și care nu sunt ocupați, antreprenori, studenți, sunt în categoria NEETS și sunt neeligibili</p>
Locul de muncă / unitatea de învățământ		Completați locul de muncă sau unitatea de învățământ
Ocupația / Specializarea		Completați ocupația sau specializare pe care o urmați
Sunteți acționar în alte companii?	<input type="checkbox"/> Da, dețin sub sau 50% din acțiuni/părți sociale <input type="checkbox"/> Da, dețin peste 50% din acțiuni/părți sociale <input type="checkbox"/> Nu sunt acționar în nicio companie	Bifați varianta care descrie situația în care vă aflați
Am urmat un curs de competențe antreprenoriale	<input type="checkbox"/> Da, în cadrul proiectului ... <input type="checkbox"/> Da, în cadrul altui proiect prin programul România Startup Plus <input type="checkbox"/> Da, în afara programului România Startup Plus <input type="checkbox"/> Nu	Bifați varianta care descrie situația în care vă aflați

<p>Înțeleg că, dacă planul meu de afaceri va fi declarat câștigător, trebuie să depun în termen de 5 zile extras din Registrul Comerțului care să probeze cele declarate, în caz contrar, planul de afaceri va fi declarat respins.</p>	<input type="checkbox"/> DA	<p>Bifați pentru a confirma îndeplinirea criteriului de eligibilitate</p>
<p>DATE GENERALE DESPRE IDEEA DE AFACERE - CRITERII ELIMINATORII ȘI DE AUTOEVALUARE</p>		
<p>Județul în care va fi înființată afacerea</p>	<p>Choose an item.</p>	<p>Selectați județul în care doriți să înființați afacerea</p>
<p>Localitatea în care va fi înființată afacerea</p>		<p>Selectați orașul în care doriți să înființați afacerea</p>
<p>Declar faptul că prezenta idee de afacere / plan de afacere nu a mai beneficiat de finanțare din alte surse nerambursabile</p>	<input type="checkbox"/> DA	<p>Bifați pentru a confirma îndeplinirea criteriului de eligibilitate</p>
<p>Prezentul plan de afacere se referă la o afacere existentă în care sunt implicat la momentul actual</p>	<input type="checkbox"/> DA <input type="checkbox"/> NU	<p>Bifați pentru a confirma îndeplinirea criteriului de eligibilitate</p>
<p>Dacă domeniul de activitate (codul CAEN) este similar cu unul dintre codurile CAEN autorizate în cadrul altei companii din care faceți parte ca acționar sau administrator, explicați diferențele celor două afaceri</p>		<p>Explicați situația în care vă aflați</p>
<p>Domeniul conform SNC</p>	<input type="checkbox"/> Turism și ecoturism <input type="checkbox"/> Textile și pielărie <input type="checkbox"/> Lemn și mobilă	<p>Prezenta schemă <i>de minimis</i> nu se aplică: a) ajutoarelor acordate întreprinderilor care își desfășoară activitatea în</p>

	<input type="checkbox"/> Industria creative <input type="checkbox"/> Industria auto și componente <input type="checkbox"/> Tehnologia informațiilor și comunicațiilor <input type="checkbox"/> Procesarea alimentelor și a băuturilor <input type="checkbox"/> Sănătate și produse farmaceutice <input type="checkbox"/> Energie și management de mediu <input type="checkbox"/> Bioeconomie (agricultură, silvicultură, pescuit și acvacultură), biofarmaceutică și biotehnologii	<p>sectoarele pescuitului și acvaculturii, reglementate de Regulamentul (CE) nr. 104/2000 al Consiliului din 17 decembrie 1999 privind organizarea comună a piețelor în sectorul produselor pescărești și de acvacultură, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene L nr. 17/21.01.2000;</p> <p>b) ajutoarelor acordate întreprinderilor care își desfășoară activitatea în domeniul producției primare de produse agricole;</p> <p>c) ajutoarelor acordate întreprinderilor care-și desfășoară activitatea în sectorul prelucrării și comercializării produselor agricole, în următoarele cazuri:</p> <p>atunci când valoarea ajutorului este stabilită pe baza prețului sau a cantității produselor în cauză achiziționate de la producătorii primari sau introduse pe piață de întreprinderile în cauză;</p> <p>atunci când ajutorul este condiționat de transferarea lui parțială sau integrală către producătorii primari;</p> <p>d) ajutoarelor destinate activităților legate de export către țări terțe sau către state membre, respectiv ajutoarelor legate direct de cantitățile exportate, ajutoarelor destinate înființării și funcționării unei rețele de distribuție sau destinate altor cheltuieli curente legate de activitatea de export;</p> <p>e) ajutoarelor condiționate de utilizarea preferențială a produselor naționale față de cele importate;</p> <p>f) ajutoarelor acordate pentru achiziția de vehicule de transport rutier de mărfuri.</p>
<p>Alte domenii în afara SNC</p>	<input type="checkbox"/> Comerț <input type="checkbox"/> Alte domenii – Specificați	<p>Activitățile de comerț – se vor finanța maxim (primele) 8 planuri de afaceri în ordinea punctajului general. Restul vor trece pe lista de rezerve</p>

Domeniul de activitate		Selecție din nomenclator de coduri CAEN.
Ideea de afacere cuprinde măsuri concrete ce vor promova dezvoltarea durabilă a afacerilor	<input type="checkbox"/> DA <input type="checkbox"/> NU	<p>Criteriu de departajare – Se vor selecta minim 4 afaceri</p> <p>Se vor acorda punctaje suplimentare la categoriile în care participanții vor descrie concret cum vor respecta cerința</p> <p>În stabilirea clasamentului final vor exista checklisturi pentru aceste categorii cu numărul de afaceri ce respectă indicatorul</p> <p>Aplicarea principiului dezvoltării durabile va urmări asigurarea unui echilibru între aspectele legate de mediu, coeziune socială și creștere economică</p>
Ideea de afacere cuprinde măsuri concrete ce vor promova sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiență din punctul de vedere al utilizării resurselor prin dezvoltarea unor produse, tehnologii sau servicii care contribuie la aplicarea principiilor dezvoltării durabile	<input type="checkbox"/> DA <input type="checkbox"/> NU	<p>Integrarea orizontală a principiului are în vedere ca operațiunile finanțate să urmărească reducerea impactului asupra mediului cât mai mult posibil, prin <i>activități dedicate protecției mediului, eficienței energetice, atenuării schimbărilor climatice și adaptării la acestea, biodiversității, rezistenței la dezastre, prevenirii și gestionării riscurilor.</i></p>

Ideea de afacere cuprinde măsuri concrete ce vor promova inovarea socială	<input type="checkbox"/> DA <input type="checkbox"/> NU	Inovarea socială presupune dezvoltarea de idei, servicii și modele prin care pot fi mai bine abordate provocările sociale, cu participarea actorilor publici și privați, inclusiv a societății civile, cu scopul îmbunătățirii serviciilor sociale
Ideea de afacere cuprinde măsuri concrete de implementare a unor soluții TIC în activitatea economică principală	<input type="checkbox"/> DA <input type="checkbox"/> NU	Bifați varianta care descrie situația dvs.
Ideea de afacere contribuie la dezvoltarea tehnologiei și/sau a inovării (în domeniile prioritare SNC)	<input type="checkbox"/> DA <input type="checkbox"/> NU	Bifați varianta care descrie situația dvs.
Numărul locurilor de muncă nou create	<input type="checkbox"/> 4 sau peste <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 2	Locurile de muncă a căror înființare se finanțează din ajutorul de minimis, și cele pentru care se primește punctaj suplimentar trebuie să respecte perioada de sustenabilitate minimă de 18 luni.
Valoarea totală a finanțării nerambursabile solicitate		Atenție la corelarea sumei cu bugetul încărcat în secțiunea Plan Financiar
Valoarea contribuției proprii	Contribuția proprie nu este obligatorie
Numărul planului de afaceri		
Data completării		Completați data depunerii planului de afaceri
I SINTEZA PLANULUI DE AFACERI		
Realizați un rezumat al planului de afaceri în maximum 1000 de cuvinte (maxim 6000 caractere cu		De ce credeți că afacerea dvs. va avea succes și va fi sustenabilă pe o perioadă de cel puțin 3 ani?

<p>tot cu spații și semne de punctuație)</p> <p>Atenție!</p> <p>Planul dvs. va fi eliminat automat din evaluare, dacă această secțiune cuprinde mai puțin de 300 de cuvinte</p>		<p>Retineti!</p> <p>Acest rezumat executiv este primul contact pe care evaluatorii îl au cu ideea dvs. de afacere.</p> <p>Această primă impresie poate influența decisiv decizia evaluatorului de a accepta sau nu ideea dumneavoastră de afacere pentru a fi finanțată.</p> <p>De aceea, nu uitați să punctați următoarele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Viziunea, misiunea și obiectivele afacerii dvs.; ○ O scurtă prezentare a produselor / serviciilor; ○ Avantajul competitiv urmărit; ○ Rezumatul planului de marketing; ○ Informații financiare relevante, precum și structura planului de investiții propus. <p>Se încarcă Pitch-ul Video. Prin embed code de pe youtube, vimeo</p> <p>Se descarcă, completează și încarcă Business Canvas</p>
--	--	---

II DESCRIEȚI MODELUL DE AFACERE PROPUȘ

Viziunea sau unic sales proposition a afacerii		
Misiunea afacerii		
Obiectivele pe termen scurt (1 an)		
Obiectivele pe termen mediu (3 ani)		
Obiectivele pe termen lung (peste 3 ani)		

<p>Descrieți structura acționariatului</p>		<p>Se vor încărca CV-urile acționarilor în pdf</p> <p>Precizați care sunt punctele forte și punctele slabe ale structurii</p> <p>Precizați care este participarea acționariatului în afacere</p>
<p>Descrieți localizarea afacerii dvs.</p>		
<p>Descrieți industria raportat la domeniile de activitate prioritare conform SNC (dacă este cazul)</p>		
<p>Detaliați aspectele juridice specifice de care trebuie să țineți cont în derularea afacerii</p>		
<p>Descrieți caracterul inovator al afacerii dvs.</p>		
<p>Descrieți măsurile concrete ce vor promova dezvoltarea durabilă pe care le veți realiza prin afacerea dvs</p>		
<p>Descrieți măsurile concrete ce vor promova sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiență din punctul de vedere al utilizării resurselor prin dezvoltarea unor produse, tehnologii sau servicii care contribuie la aplicarea principiilor dezvoltării durabile</p>		

<p>Descrieți măsurile concrete ce vor promova inovarea socială</p>		
<p>Descrieți măsurile concrete de implementare a unor soluții TIC în activitatea economică principală</p>		
<p>Descrieți felul în care ideea de afacere contribuie la dezvoltarea tehnologiei și/sau a inovării (în domeniile prioritare SNC)</p>		
<p>Descrieți planul de implementare a proiectului de înființare a afacerii prin subvenția nerambursabilă</p>		<p>Definiți obiectivul investiției, activitățile, indicatorii și rezultatele așteptate</p> <p>Țineți cont de obligațiile privind numărul minim de angajați, îndeplinirea unei cifre de afaceri minime pentru accesarea celei de-a doua tranșe de finanțare, precum și de obligațiile de sustenabilitate.</p>
<p>III PRODUSELE ȘI SERVICIILE</p>		
<p>III. Descrieți produsele și/sau serviciile oferite</p>		<p>Detaliați cât mai mult posibil pentru ca evaluatorul să înțeleagă toate aspectele diferențiatorie ale produselor și/serviciilor</p> <p>În cazul în care este vorba despre produse, nu uitați să includeți serviciile conexe pe care le oferiți.</p> <p>Descrieți user journey experience.</p>
<p>Descrieți nevoile pe care le satisfac produsele / serviciile dvs.</p>		<p>În funcție de descrierea produselor, descrieți nevoile cărora se adresează produsele dvs.</p>

		Justificați alegerea și corelați cu specificațiile produselor și/sau serviciilor
IV. PLANUL DE MARKETING ȘI VÂNZĂRI		
Utilizând analiza celor cinci forțe ale lui Porter realizați o analiză a industriei pe piața căreia vă adresați		<p>Analizați puterea de negociere a furnizorilor, puterea de negociere a clienților, amenințările privind intrarea pe piață a noilor competitori, amenințarea produselor de substituție, competitorii direcți</p> <p>Specificați modul de poziționare și abordare a fiecărui factor</p>
Prezentați o analiză a pieței din punct de vedere al consumatorilor		<p>Identificați segmentele de piață</p> <p>În funcție de nevoile satisfăcute de produsele și/serviciile oferite stabiliți căror categorii de clienți vă adresați.</p> <p>Identificați principalii clienți.</p> <p>Dacă aveți precontracte, declarații de intenție (asumate – semnate și stampilate) din partea unor viitori clienți încărcați dovada în format .pdf</p> <p>Existența unor precontracte / declarații se va puncta suplimentar</p>
Prezentați analiză concurenței		Identificați structura competiției cu care vă veți confrunta pe piață

		<p>Identificați principalii competitori și analizați din perspectiva avantajelor competitive</p> <p>Dacă aveți o analiză a pieței și a concurenței realizată printr-un studiu de piață extins, încărcați documentul în format pdf.</p> <p>Existența unui studiu de piață se va puncta suplimentar.</p> <p>Specificați modul de abordare</p>
Realizați analiza SWOT		

PREZENTAȚI STRATEGIA DE MARKETING PE CARE URMEAZĂ SĂ O IMPLEMENTAȚI

Obiectivele de marketing pe termen scurt, mediu și lung		
Produs		
Preț		
Plasament		
Promovare		
Personal		
Proces		
Proba		
Prezentați parteneriatele strategice pe care intenționați să le stabiliți pentru a implementa strategia de marketing și o scurtă analiză a respectivilor stakeholderi		

<p>Prezentați planul de marketing</p>		
<p>Prezentați planul de vânzări lunând în considerare fiecare canal de vânzări identificat în strategia de plasament</p>		
<p>Descrieți pe larg operațiunile procesului de vânzare.</p>		
<p>V. PLANUL OPERAȚIONAL</p>		
<p>Prezentați care sunt autorizațiile, certificatele, licențele, brevetele și mărcile de care veți avea nevoie, precum și costurile și procedurile de dobândire a acestora.</p>		
<p>Includeți informații cu privire la resursele de care aveți nevoie pentru începerea activităților și avantajele localizării afacerii într-un anume loc.</p>		
<p>Dacă este vorba de producție, includeți detalii despre tehnologia de care aveți nevoie, capacitatea de producție pe care o oferă și costurile relaționate cu procurarea acesteia, precum și despre procesul în sine</p> <p>Dacă este vorba de servicii, includeți procesul de prestare, detalii despre capacitatea de livrare,</p>		

<p>raportat la dimensiunea propusă a afacerii.</p>		
<p>VI MANAGEMENT ȘI ORGANIZARE</p>		
<p>Prezentați informații privind conducerea afacerii, structura organizatorică, incluzând numărul de persoane pe care vreți să le angajați.</p>		<p>Anexați organigrama companiei la 6 luni de la înființare</p> <p>Încărcare PDF fără descărcare model.</p>
<p>Descrieți pe scurt posturile necesare derulării afacerii la început și motivați necesitatea lor.</p>		
<p>Detaliați politica de personal (legislația muncii, politici de recrutare, angajare, inducție, proceduri de înlocuire în caz de incapacitate temporară sau permanentă, modalități de motivare a angajaților, pachete de salarizare pe care le veți adopta).</p>		<p>Precizați și acțiunile pe care le veți întreprinde pentru asigurarea principiilor egalității de șanse și nediscriminării</p>
<p>Descrieți situațiile în care veți apela la servicii externalizate</p>		<p>Ce veți externaliza, cum veți alege subcontractorii și de ce veți externaliza operațiunile respective.</p>
<p>VII PLANUL FINANCIAR</p>		
<p>Evaluați cheltuielile cu investiția inițială.</p>		<p>Explicați cum veți finanța cheltuielile inițiale, precum și cheltuielile cu investiția, care depășesc subvenția nerambursabilă</p>

Evaluai cheltuielile fixe lunare.		Explicai cum vei finana cheltuielile iniiale, precum i cheltuielile cu investiia, care depasesc subvenia nerambursabilă
Evaluai cheltuielile variabile		Explicai cum vei finana cheltuielile iniiale, precum i cheltuielile cu investiia, care depasesc subvenia nerambursabilă
Planificarea cheltuirii subveniei din ajutorul de minimis		

Capitol de cheltuială	Cantitate	Cost unitar fără tva	Total fără TVA	TVA	Cost total	Justificare
Cheltuieli cu salarii (max 12 luni)						
...						
Investiții în mijloace fixe						
Investiții în obiecte de inventar						
.....						
Cheltuieli brevete, licențe, mărci și alte active necorporale						
.....						

Cheltuieli cu autorizații						
.....						
Materii prime						
.....						
Cheltuieli cu chirii și utilități						
.....						
Cheltuieli de marketing și promovare						
.....						
Cheltuieli cu servicii						
.....						
TOTAL						

Calculați marja brută pe care o aplicați produselor / serviciilor vândute și pragul de rentabilitate a afacerii dvs., lunar și anual, având în vedere simularea vânzărilor.

Analizați necesarul de cash flow pe 3 ani și identificați sursele de finanțare necesare










Se descarcă model cashflow în excel și se încarcă în pdf.

<p>Realizați proiecția P&L pe 3 ani, în baza cashflow-ului</p>		<p>Se descarcă model P&L în excel și se încarcă în pdf.</p>
<p>Identificați riscurile afacerii dvs.</p>		<p>Dedicați o importanță semnificativă riscurilor legate de neîndeplinirea contractului de subvenție, strategiei de abordare a acestor riscuri și metodelor de prevenție</p>
<p>VIII DEZVOLTAREA AFACERII</p>		
<p>Prezentați planul de dezvoltare a afacerii</p>		<p>Descrieți planul de dezvoltare</p> <p>În ce direcție previzionați că veți dezvolta afacerea după primii 3 ani</p> <p>În cât timp veți implementa planul de dezvoltare, cu ce metode și de ce resurse veți avea nevoie?</p> <p>Analizați opțiunile de pivotare a afacerii pentru asigurarea sustenabilității</p> <p>Prezentați sursele ulterioare de finanțare ale planului de dezvoltare</p>
<p>IX. ALTE INFORMAȚII RELEVANTE PE CARE NU LE-AȚI INCLUS ÎN ALTE SECȚIUNI</p>		<p>Posibilitate încărcare documente în format pdf.</p>

A2. Proiecții financiare și bugetul de investiție

P&L LUNAR														P&L SUSTENABILITATE				
Luna	L1	L2	L3	L4	L5	L6	L7	L8	L9	L10	L11	L12	TOTAL / AN 1	TOTAL 2020	TOTAL 2021	TOTAL 2022	TOTAL 2023	
	Jun-19	Jul-19	Aug-19	Sep-19	Oct-19	Nov-19	Dec-19	Jan-20	Feb-20	Mar-20	Apr-20	May-20						
VÂNZĂRI TOTALE	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei				
Impozit pe venit (1% - 3%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	- lei	-	-	-	-
Costul produselor vândute	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	- lei				
PROFIT BRUT (Marjă brută)	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei
Cheltuieli de operare	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	- lei				
PROFIT DIN OPERARE (Marjă netă)	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei
Alte venituri neimpozabile (subvenție)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	- lei				
Alte cheltuieli	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	- lei				
PROFIT NET	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei	- lei

A3. Business Canvas

Parteneri Cheie 	Activitati cheie 	Valoare Adaugata 	Relatia cu clientii 	Segmentele de clienti 
	Resurse Cheie 		Canale de distributie 	
Structura de costuri 			Sursele de venit 	

A4. Grilă de autoevaluare electronică a eligibilității

DATE GENERALE DESPRE PERSOANĂ - CRITERII ELIMINATORII ȘI DE AUTOEVALUARE	
	Aspecte urmărite
Titlul planului de afaceri	Câmpul este completat
Nume și prenume	Câmpul este completat
CNP	Câmpul este completat
Seria și numărul actului de identitate	Câmpul este completat
Județul de reședință	Câmpul este completat
Adresă de reședință	Câmpul este completat
Număr de telefon	Câmpul este completat
Adresă de email	Adresa de email este validă
Vârstă	<p>Criteriu eliminatoriu în corelație cu statutul pe piața muncii</p> <p>Persoanele cu vârsta între 18 – 25 ani și care nu sunt ocupate, antreprenori, studenți, sunt în categoria NEETS și sunt neeligibili</p>
Statut	<p>Criteriu eliminatoriu în corelație cu vârsta–</p> <p>Persoanele cu vârsta între 18 – 25 ani și care nu sunt ocupate, antreprenori, studenți, sunt în categoria NEETS și sunt neeligibili</p>
Locul de muncă / unitatea de învățământ	Câmpul este completat
Ocupația / Specializarea	Câmpul este completat
Sunteți asociat în alte companii?	Pentru selecția <i>Da</i> , dețin peste 50% din acțiuni/părți sociale, planul de afaceri este auto - descalificat



UNIUNEA EUROPEANĂ



<p>Am urmat un curs de competențe antreprenoriale</p>	<p>Pentru selecția Nu, <i>planul de afaceri este auto – descalificat</i></p> <p>Pentru selecția</p> <p><i>Da, în cadrul altui proiect prin programul România Startup Plus</i></p> <p>Sau</p> <p><i>Da, în afara programului România Startup Plus</i></p> <p>Planul de afaceri va fi selectat în măsura în care se încadrează în listă în primele 4 planuri de afaceri care îndeplinesc acest criteriu în ordinea punctajului</p>
<p>Înțeleg că, dacă planul meu de afaceri va fi declarat câștigător, trebuie să depun, în termen de 5 zile, extras din Registrul Comerțului care să probeze cele declarate, în caz contrar, planul de afaceri va fi declarat respins.</p>	<p>Câmpul este completat</p>
<p>DATE GENERALE DESPRE IDEEA DE AFACERE - CRITERII ELIMINATORII ȘI DE AUTOEVALUARE</p>	
	<p>Aspecte urmărite</p>
<p>Județul în care va fi înființată afacerea</p>	<p>Județul selectat face parte din regiunea Sud-Muntenia</p>
<p>Localitatea în care va fi înființată afacerea</p>	<p>Localitatea selectată se află în mediul urban</p>
<p>Declar faptul că prezenta idee de afacere / plan de afacere nu a mai beneficiat de finanțare din alte surse nerambursabile</p>	<p>Câmpul este completat</p>
<p>Prezentul plan de afacere se referă la o afacere existentă în care sunt implicat la momentul actual</p>	<p>Dacă participantul bifează DA, planul este autodescalificat</p>
<p>Dacă domeniul de activitate (codul CAEN) este similar cu unul dintre codurile CAEN autorizate în cadrul alte companii din care faceți parte ca asociat sau administrator, explicați diferențele celor două afaceri</p>	<p>Câmpul este completat</p>





UNIUNEA EUROPEANĂ



Domeniul conform SNC	Câmpul nu este obligatoriu
Alte domenii în afara SNC	Activitățile de comerț – se vor finanța maxim (primele) 8 planuri de afaceri în ordinea punctajului general. Restul vor trece pe lista de rezerve
Domeniul de activitate	Câmpul este completat
Ideea de afacere cuprinde măsuri concrete ce vor promova dezvoltarea durabilă a afacerilor	<p>Criteriul nu este eliminatoriu</p> <p>Criteriu de departajare – Se vor selecta minim 4 afaceri</p> <p>Se vor acorda punctaje suplimentare la categoriile în care participanții vor descrie concret cum vor respecta cerința</p> <p>În stabilirea clasamentului final vor exista checklisturi pentru aceste categorii cu numărul de afaceri ce respectă indicatorul</p> <p>Aplicarea principului dezvoltării durabile va urmări asigurarea unui echilibru între aspectele legate de mediu, coeziune socială și creștere economică</p>
Ideea de afacere cuprinde măsuri concrete ce vor promova sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiență din punctul de vedere al utilizării resurselor prin dezvoltarea unor produse, tehnologii sau servicii care contribuie la aplicarea principiilor dezvoltării durabile	<p>Criteriul nu este eliminatoriu</p> <p>Criteriu de departajare – Se vor selecta minim 4 afaceri</p> <p>Se vor acorda punctaje suplimentare la categoriile în care participanții vor descrie concret cum vor respecta cerința</p> <p>În stabilirea clasamentului final vor exista checklisturi pentru aceste categorii cu numărul de afaceri ce respectă indicatorul</p> <p>Integrarea orizontală a principiului are în vedere ca operațiunile finanțate să urmărească reducerea impactului asupra mediului cât mai mult posibil, prin <i>activități dedicate protecției mediului, eficienței energetice, atenuării schimbărilor climatice și adaptării la acestea, biodiversității, rezistenței la dezastre, prevenirii și gestionării riscurilor.</i></p>





UNIUNEA EUROPEANĂ



<p>Ideea de afacere cuprinde măsuri concrete ce vor promova inovarea socială</p>	<p>Criteriul nu este eliminătoriu</p> <p>Criteriu de departajare – Se vor selecta minim 4 afaceri</p> <p>Se vor acorda punctaje suplimentare la categoriile în care participanții vor descrie concret cum vor respecta cerința</p> <p>În stabilirea clasamentului final vor exista checklisturi pentru aceste categorii cu numărul de afaceri ce respectă indicatorul</p> <p>Inovarea socială presupune dezvoltarea de idei, servicii și modele prin care pot fi mai bine abordate provocările sociale, cu participarea actorilor publici și privați, inclusiv a societății civile, cu scopul îmbunătățirii serviciilor sociale</p>
<p>Ideea de afacere cuprinde măsuri concrete de implementare a unor soluții TIC în activitatea economică principală</p>	<p>Criteriul nu este eliminătoriu</p> <p>Criteriu de departajare – Se vor selecta minim 4 afaceri</p> <p>Se vor acorda punctaje suplimentare la categoriile în care participanții vor descrie concret cum vor respecta cerința</p> <p>În stabilirea clasamentului final, vor exista checklisturi pentru aceste categorii cu numărul de afaceri care respectă indicatorul</p>
<p>Ideea de afacere contribuie la dezvoltarea tehnologiei și/sau a inovării (în domeniile prioritare SNC)</p>	<p>Criteriul nu este eliminătoriu</p> <p>Criteriu de departajare – Se vor selecta minim 4 afaceri</p> <p>Se vor acorda punctaje suplimentare la categoriile în care participanții vor descrie concret cum vor respecta cerința</p> <p>În stabilirea clasamentului final vor exista checklisturi pentru aceste categorii cu numărul de afaceri ce respectă indicatorul</p>
<p>Numărul locurilor de muncă nou create</p>	<p>Criteriul este completat</p>





UNIUNEA EUROPEANĂ



Valoarea totală a finanțării nerambursabile solicitate	Valoarea finanțării nerambursabile solicitate mai mare de 178.000 Dacă valoare este mai mare de 178.000 lei, planul de afaceri se descalifică
Valoarea contribuției proprii	Valoarea este mai mare sau egală cu 0

I SINTEZA PLANULUI DE AFACERI

Realizați un rezumat al planului de afaceri în maximum 1000 de cuvinte (maxim 6000 caractere cu tot cu spații și semne de punctuație)

Planul dvs. va fi eliminat automat din evaluare dacă această secțiune cuprinde mai puțin de 300 de cuvinte

II DESCRIEȚI MODELUL DE AFACERE PROPUȘ

Viziunea sau unic sales proposition a afacerii	Minim 100 caractere
Misiunea afacerii	Minim 100 caractere
Obiectivele pe termen scurt (1 an)	Minim 100 caractere
Obiectivele pe termen mediu (3 ani)	Minim 100 caractere
Obiectivele pe termen lung (peste 3 ani)	Minim 100 caractere
Descrieți structura asocierii	Minim 100 caractere
Descrieți localizarea afacerii dvs	Minim 100 caractere
Descrieți industria raportat la domeniile de activitate prioritare conform SNC (dacă este cazul)	Minim 100 caractere
Detaliați aspectele juridice specifice de care trebuie să țineți cont în derularea afacerii	Minim 100 caractere
Descrieți caracterul inovator al afacerii dvs.	Minim 100 caractere
Descrieți măsurile concrete care vor promova dezvoltarea durabilă pe care le veți realiza prin afacerea dvs	Minim 100 caractere
Descrieți măsurile concrete care vor promova sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiență din punctul de vedere al utilizării resurselor prin dezvoltarea unor	Minim 100 caractere





UNIUNEA EUROPEANĂ



produse, tehnologii sau servicii care contribuie la aplicarea principiilor dezvoltării durabile	
Descrieți măsurile concrete ce vor promova inovarea socială	Minim 100 caractere
Descrieți măsurile concrete de implementare a unor soluții TIC în activitatea economică principală	Minim 100 caractere
Descrieți felul în care ideea de afacere contribuie la dezvoltarea tehnologiei și/sau a inovării (în domeniile prioritare SNC)	Minim 100 caractere
Descrieți planul de implementare al proiectului de înființare a afacerii prin subvenția nerambursabilă	Minim 100 caractere
III PRODUSELE ȘI SERVICIILE	
III. Descrieți produsele și/sau serviciile oferite	Minim 100 caractere
Descrieți nevoile pe care le satisfac produsele / serviciile dvs.	Minim 100 caractere
IV. PLANUL DE MARKETING ȘI VÂNZĂRI	
Utilizând analiza celor cinci forțe ale lui Porter, realizați o analiză a industriei pe piața căreia vă adresați	Minim 100 caractere
Prezentați o analiză a pieței din punct de vedere al consumatorilor	Minim 100 caractere
Prezentați analiza concurenței	Minim 100 caractere
Realizați analiza SWOT	Minim 100 caractere
PREZENTAȚI STRATEGIA DE MARKETING PE CARE URMEAZĂ SĂ O IMPLEMENTAȚI	
Obiectivele de marketing pe termen scurt, mediu și lung	Minim 100 caractere
Produs	Minim 100 caractere
Preț	Minim 100 caractere
Plasament	Minim 100 caractere
Promovare	Minim 100 caractere
Personal	Minim 100 caractere
Proces	Minim 100 caractere
Probă	Minim 100 caractere





UNIUNEA EUROPEANĂ



Prezentați parteneriatele strategice pe care intenționați să le stabiliți pentru a implementa strategia de marketing și o scurtă analiză a respectivilor stakeholderi	Minim 100 caractere
Prezentați planul de marketing	Minim 100 caractere
Prezentați planul de vânzări, luând în considerare fiecare canal de vânzări identificat în strategia de plasament	Minim 100 caractere
Descrieți pe larg operațiunile procesului de vânzare.	Minim 100 caractere
V. PLANUL OPERAȚIONAL	
Prezentați care sunt autorizațiile, certificatele, licențele, brevetele și mărcile de care veți avea nevoie, precum și costurile și procedurile de dobândire a acestora.	Minim 100 caractere
Includeți informații cu privire la resursele de care aveți nevoie pentru începerea activităților și avantajele localizării afacerii într-un anumec loc.	Minim 100 caractere
Dacă este vorba de producție, includeți detalii despre tehnologia de care aveți nevoie, capacitatea de producție pe care o oferă și costurile relaționate cu procurarea acesteia, precum și despre procesul în sine	Minim 100 caractere
Dacă este vorba de servicii, includeți procesul de prestare, detalii despre capacitatea de livrare, raportat la dimensiunea propusă a afacerii.	
VI MANAGEMENT ȘI ORGANIZARE	
Prezentați informații privind conducerea afacerii, structura organizatorică, incluzând numărul de persoane pe care vreți să le angajați.	Document incarcat
Descrieți pe scurt posturile necesare derulării afacerii la început și motivați necesitatea lor.	Minim 100 caractere
Detaliați politica de personal (legislația muncii, politici de recrutare, angajare, inducție, proceduri de înlocuire în caz de incapacitate temporară sau permanentă, modalități de motivare a angajaților, pachete de salarizare pe care le veți adopta).	Minim 100 caractere
	Minim 100 caractere





UNIUNEA EUROPEANĂ



Descrieți situațiile în care veți apela la servicii externalizate	
VII PLANUL FINANCIAR	
Evaluauți cheltuielile cu investiția inițială.	Minim 100 caractere
Evaluauți cheltuielile fixe lunare.	Minim 100 caractere
Evaluauți cheltuielile variabile.	Minim 100 caractere
Planificarea cheltuirii subvenției din ajutorul de minimis	Minim 100 caractere
Calculați marja brută pe care o aplicați produselor / serviciilor vândute și pragul de rentabilitate a afacerii dvs. lunar și anual, având în vedere simularea vânzărilor.	Minim 100 caractere
Analizați necesarul de cash flow pe 3 ani și identificați sursele de finanțare necesare	Document încărcat
Realizați proiecția P&L pe 3 ani în baza cashflow-ului	Document încărcat
Identificați riscurile afacerii dvs	Minim 100 caractere
VIII DEZVOLTAREA AFACERII	
Prezentați planul de dezvoltare a afacerii	Minim 100 caractere
IX. ALTE INFORMAȚII RELEVANTE PE CARE NU LE-AȚI INCLUS ÎN ALTE SECȚIUNI	Nu este obligatoriu



A5. Grilă de acordare a punctajelor – Etapa 2

FORMULAR GRILĂ DE EVALUARE				
Secțiunile din planul de afaceri		Acordarea punctajului	Punctaj maxim	Punctaj acordat
I.	SINTEZA PLANULUI DE AFACERI		8.00	0.00
1.01	Sinteza trebuie să stârnească interesul celui care o citește și să scoată în evidență potențialul afacerii. De ce credeți că afacerea dvs. va avea succes și va fi sustenabilă pe o perioadă cel puțin 3 ani?	Viziunea, misiunea și obiectivele afacerii sunt descrise clar și coerent - 0.5p	0.50	
		O scurtă prezentare a produselor / serviciilor - 0.5p	0.50	
		Prezentarea clară și la obiect a avantajului competitiv - 1p	1.00	
		Rezumatul strategiei de marketing - 1p	1.00	
		Informații financiare relevante - 0.5p	0.50	
		Denumirea afacerii - 0.5p	0.50	
		Pitch-ul video - 1.5	1.50	
		Business Canvas - 2.5p	2.50	
II.	DESCRIEREA AFACERII		12.00	0.00
2.01	Viziunea sau unic sales proposition a afacerii	Pentru punctaj maxim: Viziunea și USP sunt reprezentative pentru modelul de afacere și prezintă avantajele competitive	1.00	
2.02	Misiunea afacerii	Pentru punctaj maxim: este prezentată într-o manieră specifică pentru modelul de business, este clară și obiectivă	0.50	
2.03	Obiectivele afacerii pe termen scurt, mediu și lung	Pentru punctaj maxim: obiectivele prezentate sunt SMART	0.50	
2.04	Descrieți structura acționariatului Se vor încărca CV-urile acționarilor Precizați care sunt punctele forte și punctele slabe ale structurii Precizați care este participarea acționariatului în afacere	Pentru punctaj maxim: se prezintă într-o manieră asumată punctele forte și slabe ale structurii parteneriatului, concentrându-se pe valorificarea punctelor forte și identificarea de soluții pentru punctele slabe	0.50	
2.05	Descrieți industria raportat la domeniile de activitate prioritare conform SNC (daca este cazul)	Se acordă punctajul doar pentru afacerile din domeniile de activitate prioritare conform SNC	1.00	
2.06	Detaliați aspectele juridice specifice de care trebuie să țineți cont în derularea afacerii	Pentru punctaj maxim: sunt identificate toate aspectele juridice specifice activității afacerii (nu se referă la aspecte juridice generale, ce țin de managementul oricărei firme, indiferent de domeniul acesteia)	1.00	
2.07	Descrieți caracterul inovator al afacerii dvs.	Pentru punctaj maxim: afacerea este inovatoare, iar descrierea este obiectivă, relevantă și corect dimensionată	2.00	
2.08	Descrieți măsurile concrete ce vor promova dezvoltarea durabilă pe care le veți realiza prin afacerea dvs	Pentru punctaj maxim: modalitatea de promovare a dezvoltării durabile este descrisă detaliat și asumată prin modelul de business și viziunea companiei	0.50	
2.09	Descrieți măsurile concrete ce vor promova sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiența din punctul de vedere al utilizării resurselor prin dezvoltarea unor produse, tehnologii sau servicii care contribuie la aplicarea principiilor dezvoltării durabile	Pentru punctaj maxim: modalitatea de promovare este descrisă detaliat și asumată prin modelul de business și viziunea companiei	0.50	

2.10	Descrieți măsurile concrete ce vor promova inovarea sociala	Pentru punctaj maxim: modalitatea de promovare este descrisă detaliat și asumată prin modelul de business și viziunea companiei	0.50	
2.11	Descrieți măsurile concrete de implementarea unor solutii TIC in activitea economica principala	Pentru punctaj maxim: măsurile sunt descrise detaliat și asumate prin modelul de business și relevante în raportul cu obiectul de activitate	0.50	
2.12	Descrieți felul în care ideea de afacere contribuie la dezvoltarea tehnologiei și/sau a inovării (în domeniile prioritare SNC)	Pentru punctaj maxim: descrierea este detaliată și afacerea contribuie în mod real la dezvoltarea tehnologiei și/sau a inovării (în domeniile prioritare SNC)	0.50	
2.13	<p>Descrieți planul de implementare al proiectului de infiintare al afacerii prin subventia nerambursabila</p> <p>Definiti obiectivul investitiei, activitatile, indicatorii si rezultatele asteptate</p> <p>Țineți cont de obligațiile privin numărul minim de angajați, îndeplinirea unei cifre de afaceri minime pentru accesarea tranșei doi de finanțare, precum și de obligațiile de sustenabilitate</p>	Pentru punctaj maxim: prezentarea este abordată clar, informațiile sunt complete, corelate și se susțin din punct de vedere al argumentării; investițiile avute în vedere sunt eligibile și planul reflectă includerea aspectelor anunțate anterior, cu privire la cerințe orizontale, dar demonstrează în același timp capacitatea reală de a atinge indicatorii de creare a locurilor de muncă și de atingere a cifrei minime de afaceri pe primul an.	3.00	
III.	DESCRIEREA PRODUSELOR / SERVICIILOR		6.00	0.00
3.1	<p>III. Descrieți produsele și/sau serviciile oferite</p> <p>Detaliați cât mai mult posibil pentru ca evaluatorul să înțeleagă toate aspectele diferențiatorie ale produselor și/serviciilor</p> <p>În cazul în care este vorba despre produse, nu uitați să includeți serviciile conexe pe care le oferiți.</p> <p>Descrieți experienta utilizatorului /clientului</p>		3.00	
3.2	<p>Descrieți nevoile pe care le satisfac produsele / serviciile dvs.</p> <p>În funcție de descrierea produselor descrieți nevoile cărora se adresează produsele dvs.</p> <p>Justificați alegerea și corelați cu specificațiile produselor și/sau serviciilor</p>		3.00	
IV.	IV. PLANUL DE MARKETING ȘI VÂNZĂRI		30.00	0.00
4.1	<p>Utilizând analiza celor cinci forțe ale lui Porter realizați o analiză a industriei pe piața căreia vă adresați</p> <p>Analizați puterea de negociere a furnizorilor, puterea de negociere a clienților, amenințările privind intrarea pe piață a noilor competitori, anenințarea produselor de substituție, competitorii direcți</p> <p>Specificați modul de pozitionare și abordare a fiecărui factor</p>	Pentru punctaj maxim: este identificată corect industria și poziția afacerii în contextul industriei și raportat la piața vizată; sunt apreciate corect cele 5 forțe din punct de vedere al intensității și fiecare calificare este însoțită de argumentație relevantă	3.00	
4.2	<p>Prezentati o analiza a pietei din punct de vedere al dimensiunii pietei de desfacere, al dimensiunii pietei vizate si accesibile, al capacitatii de absorbtie a acesteia.</p> <p>În funcție de nevoile satisfăcute de produsele și/serviciile oferite stabiliți căror categorii de clienți vă adresați.</p>	<p>0-1 p – sunt prezentate informații succinte, care nu sunt fundamentate și sunt incomplete</p> <p>1-3 p – sunt prezentate informații într-o manieră logică, din care ar putea decurge viabilitatea afacerii, dar sunt bazate pe ipoteze, analiza nefiind fundamentată pe date statistice care să susțină prezumțiile; analiza nu permite o corelare completă cu restul planului de afaceri</p>	5.00	

	Identificați principalii clienți (BtoB) sau profile de clienți (BtoC)	3-4p - sunt prezentate informații complete. Participantul își bazează argumentația pe informații coerente și fundamentate pe date statistice, dar rămân incoerente între analiza pieței și restul strategiei/planului de afaceri (ex. previziuni de vânzări care depășesc dimensiunea pieței vizate)		
		4-5p - sunt prezentate informații complete, coerente și fundamentate, care reflectă în totalitate coerența strategiei de afaceri pe piața vizată		
4.3	Prezentați analiza concurenței Identificați structura competiției cu care vă veți confrunta pe piață Identificați principalii competitori și analizați-i din perspectiva avantajelor competitive Aratați pe scurt cum puteți contracara competiția pe anumite segmente sau în ce fel vă veți poziționa în raport cu diferitele categorii de competitori	0-1p - concurența este identificată la modul generic 1-3p - sunt identificate principalele categorii de concurenți și/sau principalii 3 concurenți și acestea/aceștia sunt analizați/e obiectiv 3-4p - sunt identificați corect principalii concurenți, analiza acestora este pertinentă și coerentă, cu marcarea diferitelor tipuri de segmente și a abordării acestora 4-5p - sunt identificați corect principalii concurenți, analiza și abordarea sunt pertinente și coerente, fundamentate pe date certe privind dimensiunea pieței fiecăruia și a altor indicatori relevanți	5.00	
4.4	Realizați analiza SWOT	Pentru punctaj maxim: analiza este completă, coerentă, credibilă; se identifică realist punctele forte și cu asumare punctele slabe, sunt identificate corect amenințările și există o corelare clară între elementele analizei	3.00	
4.5	PREZENTAȚI STRATEGIA DE MARKETING PE CARE URMEAȚĂ SĂ O IMPLEMENTAȚI Obiectivele de marketing pe termen scurt, mediu și lung Produs Preț Plasament Promovare Personal Proces Probă	Pentru punctaj maxim: se prezintă obiective de marketing SMART pe termen scurt, mediu și lung, care sunt coerente în raport cu restul strategiei și susțin strategia de afaceri; pe fiecare componentă a mix-ului de marketing, viziunea strategică este credibilă, este de natură să susțină obiectivele și este proporțională cu resursele alocate în susținerea acesteia și cu restul strategiei; se acordă câte 1p pentru fiecare componentă bine rezolvată din mix-ul de marketing: Preț, Produs, Plasament, Promovare, Personal, Proces, Probă. Se depunțează confuzia între strategie și plan în abordarea oricăreia dintre componente	7.00	
4.6	Prezentați parteneriatele strategice pe care intenționați să le stabiliți pentru a implementa strategia de marketing și o scurtă analiză a respectivilor stakeholderi	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate parteneriate strategice relevante, și este inclusă și o analiză a stakeholderilor principali și modul de abordare a acestora	1.00	
4.7	Prezentați planul de marketing	Pentru punctaj maxim: planul de marketing este complet, realist, include măsuri concrete, delimitarea în timp și bugetul necesar pentru implementarea acestuia. Planul de marketing susține strategia de marketing și este în acord cu aceasta și cu celelalte abordări asumate în restul strategiei de afaceri	3.00	
4.8	Prezentați planul de vânzări lunând în considerare fiecare canal de vânzări identificat în strategia de plasament	Pentru punctaj maxim: planul de vânzări este complet, realist, proporțional cu resursele alocate, include măsurile, delimitarea în timp și bugetul necesar pentru implementarea acestuia.	2.00	
4.9	Descrieți pe larg operațiunile procesului de vânzare.	Pentru punctaj maxim: operațiunile procesului de vânzare sunt descrise clar și detaliat și sunt de natură să susțină în cel mai bun mod strategia și planul de vânzări, fiind în același timp proporționale cu resursele alocate.	1.00	
V.	PLANUL OPERAȚIONAL		7.00	0.00
5.1	Prezentați care sunt autorizațiile, certificatele, licențele, brevetele și mărcile de care veți avea nevoie, precum și costurile și procedurile de dobândire a acestora.	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate informații complete, cu implicațiile bugetare aferente	1.00	

5.2	Includeți informații cu privire la resursele de care aveți nevoie pentru începerea activităților și avantajele localizării afacerii într-un anumit loc.	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate informații complete și clare și sunt oferite argumente credibile	2.00	
5.3	Dacă este vorba de producție, includeți detalii despre tehnologia de care aveți nevoie, capacitatea de producție pe care o oferă și costurile relaționate cu procurarea acesteia, precum și despre procesul în sine	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate informații complete, clare și permit reconstituirea proceselor, acestea fiind în acord cu restul planului și respectând limitele impuse de resursele alocate	4.00	
5.4	Dacă este vorba de servicii, includeți procesul de prestare, detalii despre capacitatea de livrare, raportat la dimensiunea propusă a afacerii.	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate informații complete, clare și permit reconstituirea proceselor, acestea fiind în acord cu restul planului și respectând limitele impuse de resursele alocate		
VI.	MANAGEMENT ȘI ORGANIZARE		5.00	0.00
6.1	Prezentați informații privind conducerea afacerii, structura organizatorică, incluzând numărul de persoane pe care vreți să le angajați. Anexați organigrama companiei la 6 luni de la înființare	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate informații complete, cu organigrama inclusă, aceasta reflectând convingător strategia	1.00	
6.2	Descrieți pe scurt posturile necesare derulării afacerii la început și motivați necesitatea lor.	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate informații complete, cu argumente credibile; rolurile sunt clar definite și acopera necesarul, așa cum decurge din restul strategiei	1.00	
6.3	Detaliați politica de personal (legislația muncii, politici de recrutare, angajare, inducție, proceduri de înlocuire în caz de incapacitate temporară sau permanentă, modalități de motivare a angajaților, pachete de salarizare pe care le veți adopta). Precizați și acțiunile pe care le veți întreprinde pentru asigurarea principiilor egalității de șanse și nediscriminării	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate informații complete. Sunt incluse acțiunile pentru asigurarea principiilor egalității de șanse și discriminării	1.00	
6.4	Descrieți situațiile în care veți apela la servicii externalizate Ce veți externaliza, cum veți alege subcontractorii și de ce veți externaliza operațiunile respective.	Pentru punctaj maxim: sunt descrise clar situațiile, cu argumente și cu criterii clare de selecție	2.00	
VII.	PLANUL FINANCIAR		22.00	0.00
7.1	Prezentați cheltuielile cu investiția inițială. Explicați cum veți finanța cheltuielile inițiale, precum și cheltuielile cu investiția, care depășesc subvenția nerambursabilă (dacă este cazul)	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate informații complete și oferite argumente. Informațiile sunt bazate pe o analiză și studiu de piață a cheltuielilor / sunt prezentate sursele suplimentare de finanțare peste valoarea finanțării nerambursabile dacă acestea sunt necesare. Sumele cuprinse în justificarea bugetului sunt justificate și rezonabile în raport cu nevoile	2.00	
7.2	Explicitați cheltuielile fixe lunare.	Pentru punctaj maxim: Cheltuielile sunt prezentate având la bază o analiză de piață și sunt complet identificate și justificate în raport cu nevoile	2.00	
7.3	Explicitați cheltuielile variabile	Pentru punctaj maxim: Cheltuielile sunt prezentate având la bază o analiză de piață și sunt complet identificate și justificate în raport cu nevoile	2.00	
7.4	Planificarea cheltuiii subvenției din ajutorul de minimis	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate informații complete și oferite argumente. Informațiile sunt bazate pe analize și studii de piață privind costurile. Sumele cuprinse în justificarea bugetului sunt justificate și rezonabile în raport cu nevoile. Cheltuielile propuse pentru a fi subvenționate sunt eligibile.	2.00	
7.5	Calculați marja brută pe care o aplicați produselor / serviciilor vândute și pragul de rentabilitate al afacerii dvs. lunar și anual, având în vedere simularea vânzărilor.	Pentru punctaj maxim: sunt calculate marja brută și pragul de rentabilitate pentru fiecare produs / serviciu în parte	2.00	



UNIUNEA EUROPEANĂ



7.6	Realizați o previziune de cash flow pe 3 ani și explicitați fundamentarea acestuia și logica internă a previziunilor; Cash-flow-ul se descarcă, completează și reîncarcă.	Pentru punctaj maxim: este realizată o previzionare completă și corectă, susținută prin argumente	5.00	
7.7	Realizați proiecția P&L pe 3 ani în baza cashflow-ului	Pentru punctaj maxim: este realizată o proiecție completă și corectă, corelată cu previziunea de cash-flow	5.00	
7.8	Identificați riscurile afacerii dvs Dedicați o importanță semnificativă riscurilor legate de neîndeplinirea contractului de subvenție, strategiei de abordare a acestor riscuri și metodelor de prevenție	Pentru punctaj maxim: riscurile sunt identificate corect și nu este omis niciun risc major; sunt prezentate metode de prevenire / combatere	2.00	
VIII	DEZVOLTAREA AFACERII		5.00	0.00
8.1	Prezentați planul de dezvoltare al afacerii Descrieți planul de dezvoltare În ce direcție previziunați că veți dezvolta afacerea după primii 3 ani În cât timp veți implementa planul de dezvoltare, cu ce metode și de ce resurse veți avea nevoie? Analizați opțiunile de pivotare a afacerii pentru asigurarea sustenabilității Prezentați sursele ulterioare de finanțare ale planului de dezvoltare	0-1p - Planul de dezvoltare este sumar, prezentat incomplet și neargumentat 1-3p - Planul de dezvoltare este detaliat prezentat, în mod complet și argumentat, dar nu sunt prevăzute resurse pentru implementarea acestuia sau resursele prezentate nu sunt corelate cu nevoile 3-4p - Planul de dezvoltare este detaliat prezentat, în mod complet și argumentat, sunt prevăzute resurse corelate cu nevoile pentru implementarea acestuia, dar opțiunile de pivotare nu sunt detaliate 4-5p - Planul de dezvoltare este detaliat prezentat, în mod complet și argumentat, sunt prevăzute resurse corelate cu nevoile pentru implementarea acestuia, sunt analizate opțiunile de pivotare a afacerii. Sunt prezentate surse de finanțare ulterioare ale planului de dezvoltare în raport cu resursele necesare	5.00	
IX.	PUNCTAJ DE DEPARTAJARE		5.00	0.00
9.3	Scalabilitatea afacerii	0p – local 0,50 p – regional 1,00 p – național 2,00 p – internațional	2.00	
9.4	Credibilitatea și viabilitatea modelului de afacere propus	0-1,00 p – modelul este credibil dar necesită ajustări 1-2,00 p – modelul este credibil și validat	3.00	
X.	TOTAL GENERAL:		100.00	0.00





A6. Declarație pe proprie răspundere privind evitarea dublei finanțări

Subsemnatul/a....., cu domiciliul/reședința în , născut/ă la data de, buletin/ carte de identitate seria, nr:....., CNP, cunoscând prevederile art. 326 Cod penal privind falsul în declarații, în calitate de participant în cadrul procedurii de selecție a grupului țintă aferent proiectului POCU cu titlul ”InGenius Start-up Xpress! Program de antreprenoriat responsabil în regiunea Sud-Muntenia”, număr de identificare contract POCU/82/3/7/105825, implementat de către Universitatea „Valahia” Târgoviște, declar pe propria răspundere că:

- nu am mai beneficiat de finanțare din fonduri nerambursabile pentru activitățile propuse în cadrul acestui proiect;

- nu beneficiaz de finanțare din fonduri nerambursabile **POCU**, Axa Prioritară 3 – *Locuri de muncă pentru toți*, OS 3.7.; Obiectivul tematic 8 în cadrul altui contract de finanțare ;

- nu am mai beneficiat de cursuri de formare profesională pentru Competențe Antreprenoriale finanțate din fonduri nerambursabile.

Data,

Semnătura,





A7. Declarație pe propria răspundere privind conflictul de interese

Subsemnatul/a....., cu domiciliul/reședința în , născut/ă la data de, buletin/ carte de identitate seria, nr:....., CNP, cunoscând prevederile art. 326 Cod penal privind falsul în declarații, în calitate de participant în cadrul procedurii de selecție a grupului țintă aferent proiectului POCU, cu titlul "InGenius Start-up Xpress! Program de antreprenoriat responsabil în regiunea Sud-Muntenia" număr de identificare contract POCU/82/3/7/105825, implementat de către Universitatea "Valahia" Târgoviște, declar pe proprie răspundere, sub sancțiunea falsului în declarații, că:

- nu sunt angajat al beneficiarului sau partenerilor din cadrul proiectului InGenius Start-up Xpress! Program de antreprenoriat responsabil în regiunea Sud-Muntenia;

- nu sunt soț/soție, rudă sau afin, până la gradul al doilea inclusiv, cu un angajat al beneficiarului sau partenerilor din cadrul proiectului InGenius Start-up Xpress! Program de antreprenoriat responsabil în regiunea Sud-Muntenia.

Data,

Semnătura,





UNIUNEA EUROPEANĂ



A8. Cerere pentru acordarea ajutorului de minimis

Cerere de ajutor de minimis

Numele și prenumele

CNP

Domiciliul

CI (seria și nr)

Telefon (fix, mobil)

Email

Solicit, prin prezenta cerere, ajutor de minimis în valoare totală delei, care reprezintă subvenție în cadrul prezentei scheme de minimis

Data: _____

Semnătura: _____





A9. Declarație de angajament

Declarația pe proprie răspundere privind respectarea condițiilor schemei de minimis

Subsemnatul/Subsemnata, identificat/identificată cu actul de identitate seria, nr., eliberat de la data de, cu domiciliul în localitatea, str. nr. bl., sc., ap., sectorul/județul, în calitate de reprezentant legal al, declar pe propria răspundere că toate informațiile furnizate și consemnate în prezenta cerere sunt corecte și complete. Înțeleg că orice omisiune sau incorectitudine în prezentarea informațiilor în scopul de a obține avantaje pecuniare este pedepsită conform legii.

Declar pe propria răspundere că SC

- este legal constituită în România și își desfășoară activitatea în România;
- nu este în stare de insolvență, nu are afacerile administrate de un judecător sindic, nu are nici o restricție asupra activității comerciale, nu este subiectul unor aranjamente între creditori, nu se află într-o altă situație similară cu cele menționate anterior, reglementate prin lege;
- nu înregistrează datorii publice și nici datorii la bugetul de stat, bugetele speciale și bugetele locale prevăzute de legislația în vigoare;
- reprezentantul legal al întreprinderii nu a fost supus unei condamnări de tip res judicata în ultimii 3 ani, de către nicio instanță de judecată, din motive profesionale sau etic-profesionale;





- reprezentantul legal al întreprinderii nu a fost condamnat de tip res judicata pentru fraudă, corupție, implicare în organizații criminale sau în alte activități ilegale, în detrimentul intereselor financiare ale Comunității Europene;
- reprezentantul legal al întreprinderii nu furnizează informații false;
- este direct responsabilă de pregătirea și implementarea proiectului și nu acționează ca intermediar pentru proiectul propus a fi finanțat;
- nu a fost subiectul unui ordin de recuperare în urma unei decizii anterioare a Comisiei Europene privind declararea unui ajutor de stat ca fiind ilegal și incompatibil cu piața comună sau, în cazul în care a făcut obiectul unei astfel de decizii, aceasta a fost deja executată și ajutorul a fost integral recuperat, inclusiv dobânda de recuperare aferentă.

Semnătura autorizată și ștampila solicitantului

Ștampila

Numele.....

Semnătura

Data semnării





A10. Declarație pe proprie răspundere privind ajutoarele de minimis

Subsemnatul/Subsemnata, identificat/identificată cu actul de identitate seria, nr., eliberat de la data de, cu domiciliul în localitatea, str. nr. bl., sc., ap., sectorul/județul, în calitate de reprezentant legal a, declar pe propria răspundere că toate informațiile furnizate și consemnate în prezenta cerere sunt corecte și complete.

Înțeleg că orice omisiune sau incorectitudine în prezentarea informațiilor în scopul de a obține avantaje pecuniare este pedepsită conform legii.

Declar pe propria răspundere că activitățile pentru care solicit finanțarea în cadrul prezentului proiect nu au făcut/nu fac obiectul finanțării din surse de finanțare similare (ajutor de stat).

Declar pe propria răspundere că în ultimii 3 (trei) ani¹:

- a) nu am beneficiat de ajutoare de minimis;
- b) am beneficiat de următoarele ajutoare de minimis*:

Nr. Crt.	Anul acordării ajutorului de minimis	Forma ajutorului de minimis	Furnizorul ajutorului de minimis	Actul normativ în baza căruia a beneficiat de finanțare	Cuantumul ajutorului acordat





TOTAL					

Semnătura autorizată și ștampila solicitantului

Ștampila

Numele.....

Semnătura

Data semnării

