

ROMÂNIA
JUDEȚUL TIMIȘ
MUNICIPIUL TIMIȘOARA
CONSILIUL LOCAL

HOTĂRÂREA NR. 558

din data: 27.11.2014

privind aprobarea Metodologiei de închiriere a spațiilor în clădirea INCUBOXX realizată prin proiectul "Infrastructură regională de afaceri și inovare în sectorul IT&C", cod SMIS 34472

Având în vedere Referatul nr. SC 2014 – 31296/21.11.2014 al Primarului Municipiului Timișoara, domnul Nicolae Robu;

Având în vedere avizele Comisiei pentru dezvoltare urbanistică, amenajarea teritoriului și patrimoniu și Comisiei pentru administrarea domeniului public și privat, servicii publice și comerț, regii autonome și societăți comerciale din cadrul Consiliului Local al Municipiului Timișoara;

Având în vedere art. 2 din Hotărârea Consiliului Local al Municipiului Timișoara nr. 431/12.09.2014 privind aprobarea alocării anuale a sumei necesare pentru plata serviciului de administrare și management și a întreținerii clădirii a "Infrastructurii regionale de afaceri și inovare în sectorul IT&C", cod SMIS 34472;

În baza prevederilor art. 792-857 din Noul Cod Civil;

În conformitate cu prevederile art. 36 alin (2), lit. c), alin. 5, lit. a) și b) din Legea 215/2001 privind administrația publică locală, republicată și modificată;

În temeiul art. 45 din Legea nr. 215/2001 privind administrația publică locală, republicată și modificată;

HOTĂRĂȘTE :

Art. 1: Se aprobă **Metodologia de închiriere** a spațiilor din clădirea INCUBOXX - clădire construită prin proiectul "Infrastructurii regionale de afaceri și inovare în sectorul IT&C", cod SMIS 34472 și **Anexele I, II (A și B) și III**, care fac parte integrantă din prezenta hotărâre.

Art. 2: Cu aducerea la îndeplinire a prezentei hotărâri se încredințează Direcției Clădiri, Terenuri și Dotări Diverse din cadrul Primăriei Municipiului Timișoara prin persoanele angajate în acest sens.

Art. 3: Prezenta hotărâre se comunică:

- Instituției Prefectului - Județul Timiș;
- Primarului Municipiului Timișoara;
- Direcției Urbanism;
- Direcției Tehnice;
- Direcției Economice;
- Direcției de Mediu;
- Direcției Dezvoltare;
- Direcției Clădiri, Terenuri și Dotări Diverse;

- Direcției Instituții Școlare, Medicale, Sportive și Culturale;
- Direcției Comunicare;
- Biroului Audit;
- Biroului Managementul Calității;
- Corpului de Control și Antifraudă al Primarului;
- Mass-media locale.

**Președinte de ședință,
Consilier CIPRIAN JICHICI**

**Contrasemnează,
SECRETAR
IOAN COJOCARI**

METODOLOGIA
de atribuire a spațiilor în clădirea INCUBOXX realizată prin proiectul
“Infrastructură regională de afaceri și inovare în sectorul IT&C”,
cod SMIS 34472

1. Prezentare Generala

Viziune:

Consolidarea unui sector IT&C la nivel regional capabil sa facă față forțelor concurențiale și competiției internaționale.

Misiune:

Sprijinirea IMM-urilor inovative din domeniul IT&C capabile să utilizeze în mod eficient resursele existente.

Scopul incubatorului va fi cel de generare de locuri de munca si de crestere a competitivitatii prin sustinerea dezvoltarii afacerilor viabile.

Obiective specifice:

- sprijinirea antreprenorilor prin facilitarea accesului la infrastructura de afaceri la preturi sub media pietei;
- atragerea de noi investitori si surse de finantare pentru dezvoltarea activitatilor economice;
- generarea de noi locuri de munca (in administrarea infrastructurii, dar mai ales in cadrul firmelor găzduite);
- creșterea probabilității de succes a firmelor nou înființate în primii ani (perioada critică);
- crearea unor mecanisme si instrumente de impulsionare a activitatilor de cercetare tehnologica inovativa si accelerarea vitezei de implementare a noilor tehnologii prin incurajarea relatiilor de cooperare intre institutii de educatie si cercetare si intreprinderi;
- promovarea afacerilor incubate pe plan national si international;
- Acordarea de asistenta tehnica si instruirea potentialilor intreprinzatori in perioada premergatoare incubarii.

Serviciile oferite firmelor găzduite sunt prezentate în continuare:

A. Închirierea de spații pentru desfășurarea activității

B. Asigurarea accesului la utilități:

- Energie electrică – contor individual pentru fiecare locatar;
- Internet + telefonie + TV – contract individual;
- Apă și canal – sub forma grupurilor sanitare comune;
- Servicii de curățenie a spațiilor comune;
- Climatizare - disponibil pentru toți locatarii clădirii, fără contorizare individuală.

C. Servicii de secretariat:

- Organizare acces săli de ședință;
- Curierat;
- Recepție și direcționare clienți.

Din punctul de vedere al serviciilor de secretariat, atât firmele aflate în etapa de incubare, cât și firmele aflate în etapa de consolidare vor fi deservite de recepția de la parterul clădirii.

D. Servicii de recrutare personal

- Postarea de anunțuri pe pagina web a infrastructurii de afaceri;

- Organizarea de sesiuni de practică pe baza colaborării cu universitățile de profil, sesiuni în cadrul cărora firmele gazdite vor avea contact direct cu studenții (reprezentanți a ofertei pe piața forței de muncă).

E. Organizarea de cursuri de formare profesională

F. Acces la expoziții și conferințe în domeniul IT&C organizate în cadrul infrastructurii de afaceri, dar și în exterior

G. Servicii de consultanță

- Consultanță juridică în negocierea contractelor cu clienții, furnizorii sau subcontractanții, modificări în ceea ce privește obiectul de activitate, modificări ale structurii participării la formarea capitalului social, etc.
- Consultanță financiară și de management: organizarea fluxurilor interne, negocierea contractelor cu partenerii sociali, sprijinirea accesării de credite bancare sau fonduri nerambursabile, etc.

Serviciile de consultanță nu vor fi prestate în mod direct de către Primăria Municipiului Timișoara, ci vor fi externalizate. În acest scop, o firmă de consultanță va fi găzduită la parterul clădirii, în zona administrativă.

H. Servicii de contabilitate

- Contabilitate primară;
- Contabilitate de gestiune;
- Contabilitate financiară.

Asemenea serviciile de consultanță, serviciile de contabilitate nu vor fi prestate în mod direct de către Municipiul Timișoara, ci vor fi externalizate. În acest scop, o firmă de contabilitate va fi găzduită la parterul clădirii, în zona administrativă.

I. Servicii de analiză a pieței, marketing și vânzări, networking

J. Servicii de alimentație – prestate la parterul clădirii de către o firmă de profil

K. Pre-incubare și training antreprenorial:

2. Criterii de eligibilitate

Criteriile de eligibilitate, în vederea admiterii întreprinderilor, sunt:

1. Pentru firmele aflate în perioada de incubare:

- Sediul social al chiriașului va fi unic, fără alte puncte de lucru și va fi locat în structură;
- Numărul maxim de angajați este de 9;
- Obligativitatea de a menține numărul de angajați cu care intră în infrastructură și de a mai angaja minim două persoane în perioada de incubare;
- Să dețină minim un cod CAEN activ, aferent activităților IT, definite la capitolul 3. *Activități eligibile.*

Perioada maximă de incubare este de 3 ani.

2. Firme aflate în perioada de consolidare:

- Sediul social al chiriașului va fi unic, fără alte puncte de lucru și va fi locat în structură;
- Numărul maxim de angajați este 49;
- Obligativitatea de a menține numărul de angajați cu care intră în infrastructură și de a mai angaja minim două persoane în perioada de consolidare;
- Să dețină minim un cod CAEN activ, aferent activităților IT, definite la capitolul 3. *Activități eligibile.*
- Cifra de afaceri de maxim 600.000 euro/an;
- Numărul maxim de birouri/firmă – 3 birouri.

Perioada maximă de consolidare este de 5 ani. În cazul în care cifra de afaceri depășește 600.000 euro, perioada de consolidare se va încheia. După 5 ani, la solicitarea firmelor aflate în

perioada de consolidare, durata se prelungește, cu aprobarea Municipiului Timișoara, prin Directorul INCUBOXX, dar chiria percepută poate fi la prețul pieței.

3. Activități eligibile

Beneficiarii de bază ai infrastructurii de afaceri sunt firme care activează în domeniul IT&C. Activitățile desfășurate de acestea au fost grupate în 10 categorii (clasificarea se constituie într-o posibilă abordare a segmentării pieței firmelor găzduite).

1. Consultanță IT

Serviciul de consultanță IT este un serviciu de asistență logistică oferit în scopul întreținerii, optimizării și dezvoltării sistemului informatic din companie:

- Consultanță pentru achiziționarea de echipamente noi;
- Consultanță pentru extinderea și optimizarea infrastructurii de networking;
- Consultanță pentru modernizarea sistemului informatic pentru adaptarea acestuia la cerințele momentului actual;
- Consultanță pentru achiziționarea și utilizarea legală a produselor software de orice tip (aplicații, produse multimedia, etc);
- Consultanță IT privind implementarea unui sistem-cadru de securitate mult mai solid;
- Consultanță IT a managementului informației;
- Standardizarea procedurilor de backup al informației;
- Acordarea de asistență în angajarea personalului IT;
- Consultanță IT pentru implementarea de sisteme de protecție împotriva acțiunilor de spamming și viruși.

2. Asistență tehnică, mentenanță IT

a) Asistență tehnică calculatoare, mentenanță calculatoare:

- Verificare antivirus;
- Utilizarea spațiului pe disk;
- Defragmentare hardisk;
- Remediere probleme hardware si software;
- Verificare softuri instalate;
- Verificare log-uri;
- Instalare sisteme de operare;
- Instalare programe informatice.

b) Asistență tehnică rețele de calculatoare, mentenanță rețele de calculatoare:

- Verificare switchuri, routere;
- Verificare cablare;
- Verificare ip-uri alocate;
- Verificare printere;
- Verificare reguli firewall;
- Verificare log-uri firewall;
- Update firewall calculatoare;
- Verificare UPS-uri.

c) Asistență tehnică servere, mentenanță servere:

- Verificare funcționalitate servicii instalate (Web, Mail, Firewall, Routare, DHCP, DNS, FileServer, Active Directory);
- Verificare log-uri servere;
- Instalare update-uri si servicepack-uri necesare;
- Verificare permisiuni fișiere;

- Verificare funcționalitate aplicații instalate;
- Verificare redundanță;
- Verificare backup-uri.

3. Recuperare date:

- Recuperare date de pe harduri de desktop sau laptop;
- Recuperare date card;
- Recuperare date stick USB, ARS;
- Recuperare date DVD/CD;
- Recuperare date de pe harduri externe;
- Recuperare date de pe hard-uri RAID;
- Recuperare date de pe IPOD;
- Recuperare date de pe SSD-uri;

4. Web design:

- Design și creație logo și banner-e publicitare;
- Construcție site static;
- Construcție site dinamic;
- Construcție magazin virtual;
- Construcție newsletter;
- Redesign site;
- Administrare site;
- Servicii pentru optimizarea site-ului pentru motoarele de căutare (tehnici SEO – Search Engine Optimization).

5. Înregistrare domenii și web hosting (găzduire Web)

6. Securitate IT

- Securizare Email: filtrarea mesajelor SPAM și detecție viruși;
- Securizare Web: filtrarea conținutului Web;
- Securizare Servere: audituri de securitate și aplicarea continuă a patch-urilor de securitate;
- Securizare rețea informatică: audituri de securitate, testarea vulnerabilității;
- Securizare informații: pachet cuprinzător de tehnologii pentru a preveni scurgerea de informații din companie;
- Securizare calculatoare: antivirus, antispyware și tehnologii de navigare pe Internet în siguranță;
- Securizare fizică: prevenirea accesului neautorizat.

7. Virtualizare

- Virtualizare servere;
- Virtualizare calculatoare;
- Virtualizare aplicații.

8. Depanare calculatoare

- Depanare și configurare software și hardware;
- Diagnosticare IT;
- Curățare și întreținere componente IT;
- Înlocuire componente defecte;
- Achiziții componente de schimb.

9. Proiectare rețele de calculatoare

- Alegerea și achiziția echipamentelor necesare pentru proiectarea unei rețele de calculatoare;

- Instalarea, configurarea și montarea componentelor IT necesare pentru proiectarea unei rețele de calculatoare.

10. Crearea unor programe informatice specializate

- Programe informatice special concepute pentru agenții comerciali (ex: programe software de gestiune financiar-contabilă, managementul documentelor, analiză economico-financiară, Enterprise Resource Planning, managementul relațiilor cu clienții, etc.);

- Programe informatice pentru telefoanele mobile;

- Programe informatice pentru administrația publică;

- Programe informatice pentru instituții de învățământ;

- Programe informatice pentru mașinile industriale;

- Programe informatice pentru electronice și electrocasnice;

- Programe informatice pentru Internet (e-mail, partajare fișiere, editor HTML, browser Web, etc.);

- Software engineering (bugtracker, compiler, debugger, Integrated Development Environment, revision control, generator de documentație, software pentru instalare, software pentru deinstalare);

- Multimedia (editor audio, software pentru grafică computerizată 3D, software pentru editare grafică de tip „bitmap”, software pentru editare grafică vectorială, software pentru redare multimedia, software pentru editare video, etc.);

- Securitate (antivirus, firewall, criptare, password cracking/recovery/auditing);

- Prelucrarea datelor (sisteme pentru baze de date, software pentru backup, software pentru arhivarea fișierelor, etc.);

- Motoare pentru jocuri.

4. Acte necesare

Dosarele se depun la Primăria Municipiului Timișoara, la Serviciul de Relaționare Directă cu Cetățenii (cam 12), în timpul programului de lucru și trebuie să conțină obligatoriu:

1. Pentru firmele în perioada de incubare:

1. Cerere tip (Anexa 1);
2. Plan de afacere (Anexa 2a);
3. Angajament de realizare a locurilor de muncă (Anexa 3);
4. Copie după cartea de identitate a administratorului;
5. Copie după certificatul de înregistrare la ONRC;
6. Certificat constatator în termen de valabilitate;
7. Acte doveditoare privind numărul de angajați (contracte de muncă, tabel Revisal), dacă există;
8. Ultimul bilanț contabil, dacă există.

Acte necesare firme consolidare:

1. Cerere tip (Anexa 1);
2. Plan de afacere (Anexa 2b);
3. Angajament de realizare a locurilor de muncă (Anexa 3);
4. Copie după cartea de identitate a administratorului;
5. Copie după certificatul de înregistrare la ONRC;
6. Certificat constatator în termen de valabilitate;
7. Acte doveditoare privind numărul de angajați (contracte de muncă, tabel Revisal);
8. Ultimul bilanț contabil.

5. Evaluarea dosarelor

Dosarele depuse se analizează și se evaluează continuu de către echipa de management a INCUBOXX, formată din Director, Administrator și Responsabil Marketing. Termenul pentru transmiterea răspunsului în urma procesului de evaluare este de maxim 30 de zile, iar rezoluția se comunică în scris.

În cazul în care va exista un număr insuficient de birouri raportat la numărul cererilor depuse, vor avea prioritate:

1. Pentru firmele aflate în perioada de incubare, ordinea priorităților va fi:

1. absolvenții ai facultăților de profil, cei cu vârsta maximă de 35 ani, care doresc să înființeze o firmă și în care în baza unui plan de afaceri dovedesc că au o afacere viabilă;
2. profesori ai facultăților de profil, cei cu vârsta maximă de 35 ani, care doresc să înființeze o firmă și în care în baza unui plan de afaceri dovedesc că au o afacere viabilă;
3. microîntreprinderi înființate cu cel mult 2 ani înainte de data depunerii cererii de intrare în structura de afaceri;
4. firmele care își asumă că vor angaja numărul cel mai mare de persoane pe perioada incubării.

Departajarea se va face și în funcție de prevederile Planul de afaceri și celelalte documente depuse la dosar, de către echipa de management a INCUBOXX.

2. Pentru firmele aflate în perioada de consolidare:

Departajarea se va face și în funcție de prevederile Planul de afaceri și celelalte documente depuse la dosar, de către echipa de management a INCUBOXX, iar prioritate vor avea firmele care își asumă că vor angaja numărul cel mai mare de persoane pe perioada incubării.

6. Alegerea birourilor

Numărul maxim de birouri care poate fi închiriat este:

1. Pentru firmele aflate în perioada de incubare: 1 birou
2. Pentru firmele aflate în perioada de consolidare: 3 birouri

Birourile se vor distribui la alegerea chiriașilor, după semnarea contractelor de închiriere, în ordinea acceptării dosarelor, cu aprobarea echipei de management a INCUBOXX.

Nu există posibilitatea de a rezerva un birou.

Birourile nu sunt mobilate, astfel chiriașii au sarcina mobilării acestuia. De asemenea utilitățile, abonamentele de telefonie, internet și TV nu sunt incluse în prețul de închiriere, și vor fi menționate în contractul de închiriere.

Spațiul destinat pre-încubării va fi utilizat pentru perioade scurte de timp de către firmele / antreprenorii care își pregătesc planurile de afaceri (în vederea intrării în etapa de incubare), cu aprobarea Directorului INCUBOXX.

7. Avantajele firmelor din cadrul INCUBOXX

1. Firmele aflate în perioada de incubare, au gratuitate la:

- cursurile de perfecționare, conferințele, evenimentele, expozițiile organizate de către INCUBOXX;
- au prioritate la închirierea sălilor de ședințe (cu rezervare la secretariat);
- echipamentele aflate pe etajul firmei în perioada de incubare;
- închirierea sălilor de seminar, expoziții și conferințe.

2. Firmele aflate în perioada de consolidare, au:

- gratuitate la sălile de ședințe (cu rezervare la secretariat);

- 50% reducere la cursurile de perfecționare, conferințele, evenimentele, expozițiile organizate de către INCUBOXX;
- 50 % reducere la închirierea sălilor de seminar, expoziții și conferințe.

Firmele aflate în INCUBOXX pot accesa spațiile închiriate oricând în afara orelor de lucru.

8. Închirierea de spații pentru desfășurarea activității

- Etajul 4 este destinat găzduirii firmelor aflate în etapa de incubare. Aria construită desfășurată a nivelului este de 941,23 mp. Include 16 săli care pot fi închiriate către micro – întreprinderi (dintre care una all-inclusive), fiecare sală având o arie utilă de aprox. 35 mp. Suplimentar, a fost prevăzută la acest etaj o sală destinată serviciilor de preincubare.
- Etajul 3 este destinat de asemenea găzduirii firmelor aflate în etapa de incubare. Aria construită desfășurată a nivelului este de 924,17 mp. Include 14 săli (dintre care una all-inclusive) care pot fi închiriate către micro – întreprinderi, fiecare sală având o arie utilă de aprox. 35 mp.
- Etajul 2 va fi disponibil pentru găzduirea firmelor aflate în etapa de consolidare. Aria construită desfășurată a nivelului este de 941,23 mp. Include 12 săli care pot fi închiriate către întreprinderi mici, fiecare sală având o arie utilă de aprox. 50 mp. Pereții amovibili prevăzuți vor permite redimensionarea facilă a sălilor, în conformitate cu nevoile de spațiu ale fiecărei firme locatate.
- Etajul 1 este destinat de asemenea găzduirii firmelor aflate în etapa de consolidare. Aria construită desfășurată a nivelului este de 924,17 mp. Include 12 săli care pot fi închiriate către întreprinderi mici, fiecare sală având o arie utilă de aprox. 50 mp. Aria sălilor va putea fi redimensionată în conformitate cu nevoile de spațiu ale fiecărei firme locatate.
- Parterul va găzdui 4 firme cu profil diferit: o firmă care va exploata snak-bar-ul (50 de locuri), o firmă care va exploata spațiul destinat sălii de fitness, o firmă de consultanță juridică și de afaceri, respectiv o firma care va presta servicii de contabilitate.

Prețul de închiriere a spațiilor este:

1. pentru firmele aflate în perioada de incubare:

- a) închirierea birourilor
 - Anul I = 3.5 euro/mp²;
 - Anul II = 4.0 euro/mp²;
 - Anul III = 5.0 euro/mp².
- b) închirierea sălilor de seminar, conferințe și a spațiului de expoziții
 - Gratuit

2. pentru firmele aflate în perioada de consolidare:

- a) închirierea birourilor
 - Anul I = 5.0 euro/mp²
 - Anul II = 6.0 euro/mp²
 - Anul III = 7.0 euro/mp²
 - Anul IV = 8.0 euro/mp²
 - Anul V = 9.0 euro/mp²
- b) închirierea sălilor de seminar, conferințe și a spațiului de expoziții
 - 50% reducere față de prețul de închiriere a spațiilor pentru firmele din exteriorul INCUBOXX

Chiria este formată din prețul pe spațiu (lei/mp) la care se adaugă cheltuielile pe utilități.

Firmele aflate în cadrul INCUBOXX nu pot da în folosință gratuit, sau subînchiria spațiile primite, altor firme din exterior.

Prețurile de închiriere a sălilor de seminar, conferințe a spațiului de expoziții pentru firmele din exteriorul INCUBOXX vor fi următoarele:

Tariful de închiriere al sălii de conferință (pentru 120 persoane) pentru exterior – 600 lei/zi

Tariful de închiriere al **sălii de conferință** (pentru 70 persoane) pentru exterior – 500 lei/zi

Tariful de închiriere al **sălii de conferință** (pentru 50 persoane) pentru exterior – 400 lei/zi

Tariful de închiriere al **sălilor de seminar** (pentru 30 persoane) pentru exterior – 300 lei/zi

Tariful de închiriere al **spațiului de expoziție** pentru exterior – 1.000 lei/zi

Tariful per cursant pentru cursurile de perfecționare pentru exterior – 400 lei/zi

Tarif expozanți externi – 450 lei/stand

Tarif vizitatori externi – 3 lei/vizitator

Închiriere spațiului destinat snak-bar-ului, sălii de fitness, pentru firma de consultanță juridică și pentru firma de contabilitate se va realiza prin licitație publică, pe baza unui caiet de sarcini.

9. Condiții de menținere a spațiilor

Pentru a menține birourile primite în chirie în incinta INCUBOXX firmele trebuie să:

- să respecte regulamentul de ordine interioară, elaborat de echipa de management a INCUBOXX;
- angajeze minim două persoane, în termen de 2 ani de la data semnării contractului de închiriere;
- **îndeplinească raportul de 1:2 – o femeia la doi bărbați în cadrul angajaților firmei, în termen de 2 ani de la data semnării contractului;**
- prezinte anual un raport de activitate și bilanțul contabil;
- nu figureze cu deficit în bilanțul contabil.

Aceste condiții vor fi incluse în contractul de închiriere.

ANEXA I

CERERE TIP

DATE GENERALE	
Denumire solicitant:	
Cod Unic de Înregistrare:	
Nr. de înregistrare la ORC:	
Localitatea:	
Adresă solicitant:	
Nr. Telefon/ Nr. Fax:	
Email:	
Persoană de contact (denumire, telefon, email):	
Categorie unde se solicită locare	<input type="checkbox"/> Incubare <input type="checkbox"/> Consolidare
Activitățile IT: *Se poate bifa mai mult de o activitate	<input type="checkbox"/> Consultanță IT <input type="checkbox"/> Securitate IT <input type="checkbox"/> Web design <input type="checkbox"/> Virtualizare <input type="checkbox"/> Recuperare date <input type="checkbox"/> Depanare Calc. <input type="checkbox"/> Asistență tehnică, mentenanță IT <input type="checkbox"/> Înregistrare domenii și web hosting <input type="checkbox"/> Crearea unor programe informatice specializate <input type="checkbox"/> Proiectare rețele de calculatoare
Număr de locuri de muncă nou create(minim două):	<input type="text"/>
Locuri de muncă existente la data înscrierii pe perioadă nedeterminată:	<input type="text"/>
Cifra de afaceri (conform ultimului bilanț contabil anual aprobat), dacă e cazul lei

Data

.....

Împuternicit/Reprezentat legal

Semnătura

ANEXA IIA

Model PLAN de AFACERI pentru firme aflate în perioada de incubare

DATE DE IDENTIFICARE

1. Numele firmei:

2. Activitatea principală a firmei și codul CAEN al activității principale:

3. Valoarea capitalului :

4. Persoană de contact/ adresa/ număr telefon/ adresa e-mail:

A. VIZIUNE, STRATEGIE

A 1. Care este esența afacerii? Ce anume va genera bani și profit?

A 2. Cine vor fi clienții?

- *Persoane fizice*
- *Firme*
- *Statuli*

Nr.crt.	Clienți/ Grupe de clienți	Anul 1		Anul 2		Anul 3	
		Mii Lei	%	Mii Lei	%	Mii Lei	%
	Total cifra de afaceri		100		100		100

A 3. Obiectivele pentru următorii 3 ani.

Nr. crt.	Obiective (Indicatori țintă)	UM	Anul N (anul curent)	Anul N+1	Anul N+2
1.	Cifra de afaceri, din care:	Mii Lei			
2.	Export				
3.	Profit				
2.	Nr. Angajați	Nr.			

A 4. Care sunt „punctele tari”?

Exemple:

- *Cunoștințe tehnologice*
- *Cunoștințe de piață*
- *Capital*
- *Relații*
- *Capacitate de muncă*

B. ISTORIC, MANAGEMENT, RESURSE UMANE

B 1. Istoric

- Cum a apărut ideea de afacere?
- Ce experiență practică și/sau teoretică aduceți în afacere?

B 2. Management, Resurse Umane

Managementul unei firme este determinant pentru evoluția acesteia. Încercați să evidențiați modul în care cunoștințele, specializările, experiența fiecăruia dintre manageri va influența în mod pozitiv evoluția firmei.

MANAGEMENT

Nume și prenume	Funcția	Studii/ Specializări

PERSONAL

Detaliere pe funcții/ activități/ nivel de instruire

Activitatea	Număr de salariați/ Nivel de instruire
Activitatea 1	
Activitatea 2	
Activitatea 3	
...	
TOTAL	

(Se poate atașa organigrama viitoarei firme)

C. ANALIZA PIETEII

Date privind piața și promovarea noului produs/ serviciu:

C 1. Clienți potențiali:

Descrieți ce strategii de marketing ați gândit să aplicați, cum ați identificat clienții potențiali, din ce categorii fac parte: persoane fizice sau juridice, instituții publice - cum veți extinde piața sau identifica noi piețe, etc.

Anul curent (N)

Clienți	Vânzări preconizate pe clienții principali Mii Lei	(Grupe de) produse/servicii, Mii Lei				Total	
		Produs 1	Produs 2	Produs 3	Produs 4	Mii Lei	%
Clienți Interni	1						
	2						
	3						
	Total piață internă						
Clienți externi	1						
	2						
	3						
	Total piață externă						
Total intern+export							

Anul (N+1)

Clienți	Vânzări preconizate pe clienții principali Mii Lei	(Grupe de) produse/servicii, Mii Lei				Total	
		Produs 1	Produs 2	Produs 3	Produs 4	Mii Lei	%
Clienți Interni	1						
	2						
	3						
	Total piață internă						
Clienți externi	1						
	2						
	3						
	Total piață externă						
Total intern+export							

Anul (N+2)

Clienți	Vânzări preconizate pe clienții principali Mii Lei	(Grupe de) produse/servicii, Mii Lei				Total	
		Produs 1	Produs 2	Produs 3	Produs 4	Mii lei	%
Clienți Interni	1						
	2						
	3						
	Total piață internă						
Clienți externi	1						
	2						
	3						
	Total piață externă						
Total intern+export							

(se pot atașa studii de cercetare de piață sau statistici la care se face referire, precum și cereri de ofertă/ pre-contracte de la potențialii clienți)

C 2. Concurenți potențiali

Care sunt principalii concurenți?

Nr.crt	Produs /serviciu oferit pieței	Firme concurente în condițiile lansării pe piață a produselor/serviciilor noi	
		Denumirea firmei	Ponderea pe piață (%)
1			
2			
3			
4			

Ce puncte tari și puncte slabe au aceștia?

Nr.crt	Denumirea firmei	Puncte tari	Puncte slabe
1			
2			
3			
4			

C 3. Principalele avantaje care vă diferențiază pe dumneavoastră de concurență:

Referiți-vă la: Politica de preț (modul de stabilire a prețului de vânzare, corelarea cu costul de fabricație și tendințele pieței); Calitate; Caracteristici noi sau îmbunătățite față de ale concurenței;

Servicii post-vânzare; alte avantaje

C 4. Activități de promovare:

De ex.: Publicitate, Lansare oficială, Pliante, broșuri, Plata în rate, Promoții

Descrieți care este strategia de promovare pentru lansarea produselor/serviciilor și după aceea estimați costurile anuale de promovare

Cheltuieli pentru promovarea produselor/serviciilor pe categorii de cheltuieli (mii Lei)	Anul N	Anul N+1	Anul N+2
Total cheltuieli de promovare			

F. PROIECȚII FINANCIARE

F 1. Cheltuieli anuale

Cheltuieli directe	Suma Mii Lei	% din total cheltuieli
Materii prime		
Materiale auxiliare		
Manoperă directă (salarii + taxe și contribuții sociale)		
Energie, alte utilități		
Subansamble		
Servicii sau lucrări subcontractate		
Alte cheltuieli directe (<i>detaliați</i>)		
<i>Total cheltuieli directe</i>		
Cheltuieli indirecte	Suma Mii Lei	% din total cheltuieli
Administrație / Management		
Cheltuieli de Birou / Secretariat		
Cheltuieli de Transport (transport intern,		

Cheltuieli directe	Suma Mii Lei	% din total cheltuieli
manipularea produselor în cadrul activității și cu ce forțe se realizează)		
Cheltuieli de protecția muncii și a mediului		
Alte chetuieli indirecte		
<i>Total cheltuieli indirecte (detaliați)</i>		
TOTAL		

F 2. Venituri anuale preconizate:

Vânzări la capacitatea maximă	Suma (lei)
Produsul/Serviciul 1	
Produsul/Serviciul 2	
Produsul/Serviciul 3	
Total	

F 3. Situația veniturilor și cheltuielilor

Indicator	Valoare (in mii Lei)		
	Anul N	Anul N+1	Anul N+2
Venituri din vânzări			
Costuri de producție			
Profit brut (impozabil)			
Impozit pe profit			
Profit net			
Dividende plătite			
Profit nerepartizat			
Dobânzi scadente			
Profit disponibil			
Profit disponibil cumulat			
Pierderi din activitatea de bază			

F 2. Flux de numerar

Indicator	Valoare (in mii Lei)		
	Anul N	Anul N+1	Anul N+2
Resurse financiare la începutul perioadei			
Credite			
Vânzări			
TOTAL INTRARI DE NUMERAR			
Investiția + creșterea de capital circulant net			
Cheltuieli operaționale			
Cheltuieli financiare – dobânzi			
Rate de credit			
Impozit pe profit			
Dividende plătite			
TOTAL IEȘIRI DE NUMERAR			
SURPLUS/ DEFICIT DE NUMERAR			

ANEXA IIB**Model PLAN de AFACERI
pentru firme aflate în perioada de consolidare****DATE DE IDENTIFICARE**

1. Numele firmei:

2. Activitatea principală a firmei și codul CAEN al activității principale:

3. Valoarea capitalului :

4. Persoană de contact/ adresa/ număr telefon/ adresa e-mail:

A. VIZIUNE, STRATEGIE**A 1. Care este esența afacerii? Ce anume va genera bani și profit?****A 2. Cine vor fi clienții?**

- *Persoane fizice*
- *Firme*
- *Statuli*

Nr.crt.	Clienți/ Grupe de clienți	Anul 1		Anul 2		Anul 3	
		Mii Lei	%	Mii Lei	%	Mii Lei	%
	Total cifra de afaceri		100		100		100
Nr.crt.	Clienți/ Grupe de clienți	Anul 4		Anul 5			
		Mii Lei	%	Mii Lei	%		
	Total cifra de afaceri		100		100		

A 3. Obiectivele pentru următorii 5 ani.

Nr. crt.	Obiective (Indicatori țintă)	UM	Anul N (anul curent)	Anul N+1	Anul N+2	Anul N+3	Anul N+4
1.	Cifra de afaceri, din care:	Mii Lei					
2.	Export						
3.	Profit						
2.	Nr. Angajați	Nr.					

A 4. Care sunt „punctele tari”?

Exemple:

- Cunoștințe tehnologice
- Cunoștințe de piață
- Capital
- Relații
- Capacitate de muncă

B. ISTORIC, MANAGEMENT, RESURSE UMANE

B 1. Istoric

Cum a apărut ideea de afacere?

Ce experiență practică și/sau teoretică aduceți în afacere?

B 2. Management, Resurse Umane

Managementul unei firme este determinant pentru evoluția acesteia. Încercați să evidențiați modul în care cunoștințele, specializările, experiența fiecăruia dintre manageri va influența în mod pozitiv evoluția firmei.

MANAGEMENT

Nume și prenume	Funcția	Studii/ Specializări

PERSONAL

Detaliere pe funcții/ activități/ nivel de instruire

Activitatea	Număr de salariați/ Nivel de instruire
Activitatea 1	
Activitatea 2	
Activitatea 3	
...	
TOTAL	

C. ANALIZA PIETEI

Date privind piața și promovarea noului produs/ serviciu:

C 1. Clienți potențiali:

Descrieți ce strategie de marketing ați gândit să aplicați, cum ați identificat clienții potențiali, din ce categorii fac parte: persoane fizice sau juridice, instituții publice - cum veți extinde piața sau identifica noi piețe, etc.

Anul curent (N)

Clienți	Vânzări preconizate pe clienții principali Mii Lei	(Grupe de) produse/servicii, Mii Lei				Total	
		Produs 1	Produs 2	Produs 3	Produs 4	Mii Lei	%
Clienți Interni	1						
	2						
	3						
	Total piață internă						
Clienți externi	1						
	2						
	3						
	Total piață externă						
Total intern+export							

Anul (N+1)

Clienți	Vânzări preconizate pe clienții principali Mii Lei	(Grupe de) produse/servicii, Mii Lei				Total	
		Prodot 1	Prodot 2	Prodot 3	Prodot 4	Mii Lei	%
Clienți Interni	1						
	2						
	3						
	Total piață internă						
Clienți externi	1						
	2						
	3						
	Total piață externă						
Total intern+export							

Anul (N+2)

Clienți	Vânzări preconizate pe clienții principali Mii Lei	(Grupe de) produse/servicii, Mii Lei				Total	
		Prodot 1	Prodot 2	Prodot 3	Prodot 4	Mii lei	%
Clienți Interni	1						
	2						
	3						
	Total piață internă						
Clienți externi	1						
	2						
	3						
	Total piață externă						
Total intern+export							

Anul (N+3)

Clienți	Vânzări preconizate pe clienții principali Mii Lei	(Grupe de) produse/servicii, Mii Lei				Total	
		Prodot 1	Prodot 2	Prodot 3	Prodot 4	Mii lei	%
Clienți Interni	1						
	2						
	3						
	Total piață internă						
Clienți externi	1						
	2						
	3						

Anul (N+4)

Clienți	Vânzări preconizate pe clienții principali Mii Lei	(Grupe de) produse/servicii, Mii Lei				Total	
		Produs 1	Produs 2	Produs 3	Produs 4	Mii lei	%
Clienți Interni	1						
	2						
	3						
	Total piață internă						
Clienți externi	1						
	2						
	3						

(se pot atașa studii de cercetare de piață sau statistici la care se face referire, precum și cereri de ofertă/ pre-contracte de la potențialii clienți)

C 2. Concurenți potențiali

Care sunt principalii concurenți?

Nr.crt	Produs /serviciu oferit pieței	Firme concurente în condițiile lansării pe piață a produselor/serviciilor noi	
		Denumirea firmei	Ponderea pe piață (%)
1			
2			
3			
4			

Ce puncte tari și puncte slabe au aceștia?

Nr.crt	Denumirea firmei	Puncte tari	Puncte slabe
1			
2			
3			
4			

C 3. Principalele avantaje care vă diferențiază pe dumneavoastră de concurență:

Referiți-vă la: Politica de preț (modul de stabilire a prețului de vânzare, corelarea cu costul de fabricație și tendințele pieței); Calitate; Caracteristici noi sau îmbunătățite față de ale concurenței;

Servicii post-vânzare; alte avantaje

C 4. Activități de promovare:

De ex.: Publicitate, Lansare oficială, Pliante, broșuri, Plata în rate, Promoții

Descrieți care este strategia de promovare pentru lansarea produselor/serviciilor și după aceea estimați costurile anuale de promovare

Cheltuieli pentru promovarea produselor/serviciilor pe categorii de cheltuieli (mii Lei)	Anul N	Anul N+1	Anul N+2	Anul N+3	Anul N+4
Total cheltuieli de promovare					

F. PROIECȚII FINANCIARE

F 1. Cheltuieli anuale

Cheltuieli directe	Suma Mii Lei	% din total cheltuieli
Materii prime		
Materiale auxiliare		
Manoperă directă (salarii + taxe și contribuții sociale)		
Energie, alte utilități		
Subansamble		
Servicii sau lucrări subcontractate		
Alte cheltuieli directe <i>(detaliați)</i>		
<i>Total cheltuieli directe</i>		
Cheltuieli indirecte	Suma Mii Lei	% din total cheltuieli
Administrație / Management		
Cheltuieli de Birou / Secretariat		
Cheltuieli de Transport (transport intern, manipularea produselor în cadrul activității și cu ce forțe se realizează)		
Cheltuieli de protecția muncii și a mediului		
Alte cheltuieli indirecte		
<i>Total cheltuieli indirecte (detaliați)</i>		
TOTAL		

F 2. Venituri anuale preconizate:

Vânzări la capacitatea maximă	Suma (lei)
Produsul/Serviciul 1	
Produsul/Serviciul 2	
Produsul/Serviciul 3	
Total	

F 3. Situația veniturilor și cheltuielilor

Indicator	Valoare (in mii Lei)				
	Anul N	Anul N+1	Anul N+2	Anul N+3	Anul N+4
Venituri din vânzări					
Costuri de producție					

Profit brut (impozabil)					
Impozit pe profit					
Profit net					
Dividende plătite					
Profit nerepartizat					
Dobânzi scadente					
Profit disponibil					
Profit disponibil cumulat					
Pierderi din activitatea de bază					

F 2. Flux de numerar

Indicator	Valoare (in mii Lei)				
	Anul N	Anul N+1	Anul N+2	Anul N+3	Anul N+4
Resurse financiare la începutul perioadei					
Credite					
Vânzări					
TOTAL INTRARI DE NUMERAR					
Investiția + creșterea de capital circulant net					
Cheltuieli operaționale					
Cheltuieli financiare – dobânzi					
Rate de credit					
Impozit pe profit					
Dividende plătite					
TOTAL IEȘIRI DE NUMERAR					
SURPLUS/ DEFICIT DE NUMERAR					

ANEXA III

ANGAJAMENT

Privind menținerea și crearea de locuri de muncă

Subsemnatul(a) _____ domiciliat(ă) în _____, identificat(ă) cu B.I./C.I. seria ____ nr. _____ eliberat de _____ la data de _____, reprezentant legal/împuternicit al S.C. _____ S.R.L. cu sediul în _____, mă oblig prin prezentul angajament să mențin numărul locurilor de muncă de la intrarea în INCUBOXX pe toată perioada de incubare/consolidare și de a mai crea minim 2 locuri de muncă, în primii 2 ani de la intrarea în infrastructura de afaceri.

Cunoscând prevederile art. 326 din Codul Penal, declar pe propria răspundere că datele din această declarație sunt conforme cu realitatea.

(numele și funcția semnatarului autorizat să reprezinte întreprinderea)

Data _____

Semnătura _____

Ștampila

