**Program: Programul Regional Nord-Vest 2021-2027**

**Obiectiv de politică 1: O Europă mai competitivă și mai inteligentă, prin promovarea unei transformări economice inovatoare și inteligente și a conectivității TIC regionale**

**Prioritatea 1: O regiune competitivă prin inovare, digitalizare și întreprinderi dinamice**

**Obiectiv specific 1.3: Intensificarea creșterii durabile și a competitivității IMM-urilor și crearea de locuri de muncă în cadrul IMM-urilor, inclusiv prin investiții productive**

**APEL DE PROIECTE**: **PRNV/2023/132.B.1/1**

**Anexa III.2.**

**[titlul proiectului]**

**STUDIU DE FEZABILITATE/PLAN DE AFACERI AL INCUBATORULUI DE AFACERI**

**Cuprins**

[1. Solicitantul 2](#_Toc138154392)

[2. Incubatorul de afaceri 2](#_Toc138154393)

[3. Programul de incubare/accelerare propus 6](#_Toc138154394)

[4. Investiția 7](#_Toc138154395)

[5. Analiza și previziunea financiară 10](#_Toc138154396)

[6. Anexe 13](#_Toc138154397)

# **Solicitantul**

Precizați următoarele informații de referitoare la solicitant/ administrator/ parteneri, după caz:

* Denumirea;
* Forma de organizare;
* Cod de identificare fiscală/ Cod Unic de Înregistrare;
* Adresa sediului social (principal și secundar), sucursale, filiale (unde este cazul);
* Reprezentanți legali, administratori, asociați;
* Istoricul activităților prestate;
* Experiența anterioară în derularea proiectelor cu finanțare publică;
* Viziunea, misiunea, strategia și obiectivele pe termen scurt, mediu și lung;
* CV-urile membrilor echipei de management a incubatorului, în cazul în care echipa e stabilită sau fișele de post.

# **Pentru administrator:**

* Denumirea;
* Forma de organizare;
* Cod de identificare fiscală/ Cod Unic de Înregistrare;
* Adresa sediului social (principal și secundar), sucursale, filiale (unde este cazul);
* Reprezentanți legali, administratori, asociați;
* Numărul contractului de administrare;
* Conducerea (administratorul Incubatorului) ;
* Prezentati istoricul activităților prestate (Domeniul de activitate);
* Detaliați experiența anterioară în derularea cicluri de incubare/programe de accelerare;
* Prezentați obligaţiile, drepturile şi competenţele administratorului;
* Atribuţiile administratorului incubatorului;
* Experiența în dezvoltarea și/sau gestionarea unui incubator de afaceri;
* Detaliati experienta administratorului in domeniul afacerilor;
* Detaliați resursele umane ale administratorului incubatorului de afaceri, respectiv personalul propus din cadrul administratorului incubatorului de afaceri (Informațiile complete cu privire la studiile, experiența și competențele personalului, respectiv tipul de acord: contract de muncă, colaborare);
* Detaliați serviciile prestate de administratorul incubatorului de afaceri la momentul depunerii cererii de finantare; Corelați serviciile prestate cu resursele umane implicate.

# **Incubatorul de afaceri**

Detaliați cel puțin următoarele aspecte:

* Denumire, localizare;
* Misiune, tip[[1]](#footnote-2) și obiectivele incubatorului de afaceri și modalitățile prin care se va asigura realizarea lor;
* Necesitatea serviciilor de incubare în comparație cu alte tipuri de servicii de sprijinire a afacerilor și a inițiativelor antreprenoriale;
* Sectorul economic în care se realizează investiția propusă prin proiect. Justificați decizia de creare a incubatorului, în sectorul economic propus. Situația actuală şi posibile direcţii pentru sectorului economic; existenţa anumitor trenduri în sectorului economic şi / sau a unor măsuri legislative care o impactează. Includeți referințe la sursele relevante care au stat la baza întocmirii analizei sectorului economic (rapoarte, baze de date, statistici etc);
* Prezentaţi analiza mediului de afaceri prin identificarea factorilor specifici mediului extern incubatorului de afaceri (şi relatia dintre ei) care ar putea avea un impact asupra activităţii acestuia. Întocmiți matricea TOWS: strategii SO, strategii WO, strategii ST şi respectiv strategii WT:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Puncte tari – S  Listarea punctelor interne tari   1. … | Slăbiciuni – W  Listarea punctelor intene slabe   1. … |
| Oportunităţi – O  Oportunităţi externe   1. … | Strategii SO  Acţiuni strategice care să ţină cont de oportunităţi şi puncte tari   1. … | Strategii WO  Acţiuni strategice care să ţină cont de oportunităţi şi să îmbunătăţească sau evite punctele interne slabe   1. … |
| Ameninţări – T  Ameninţări externe   1. … | Strategii ST  Acţiuni strategice care să ţină cont de punctele interne tari şi să evite ameninţările externe   1. … | Strategii WT  Acţiuni defensive strategice care să îmbunătăţească sau evite punctele interne slabe şi să evite ameninţările externe   1. … |

* Prezentaţi analiza cererii pentru serviciile incubatorului, inclusiv anexați scrisori de intenție;
* Modalitățile de cooperare cu actorii implicați în acțiuni de dezvoltare locală și regională (entități, structuri, instituții atât publice cât și private). Detaliaţi implicarea acestor actori în etapa de identificare a cererii de servicii de incubare. Prezentaţi dacă solicitantul a încheiat parteneriate, protocoale cu actori relevanți în acest sens;
* Identificarea mărimii potenţialei pieţe, caracteristicile şi nevoile existente şi viitoare.
* Numărul de rezidenți incubați anual și unicitatea, respectiv valoarea adăugată adusă de incubatorul de afaceri;
* Demonstraţi că sectorul specific incubatorului este unul strategic la nivel regional, cu potențial inovativ, respectiv într-o zonă de avantaj competitiv.
* Administrarea incubatorului:
  + Identificarea administratorului, istoric activitate;
  + Obligaţiile, drepturile şi competenţele administratorului;
  + Atribuţiile administratorului incubatorului;
  + Experiența în dezvoltarea și/sau gestionarea unui incubator de afaceri, experiența în mediul privat, în regiune, cunoașterea mediului antreprenorial.
* Detaliați planificarea resurselor umane implicate în operarea incubatorului:
  + identificați și justificați necesarul de personal pentru faza de operare a investiției;
  + responsabilitățile, compentențele și abilitățile necesare;
  + detaliați modul în care se va realiza recrutarea, selecția și integrarea (pentru posturile nou create);
  + Detaliați criteriile de selecţie pentru serviciile externe necesare pentru funcţionarea incubatorului;
  + Descrieți modul de realizare a fiecărei activități, persoane responsabile, rezultate preconizate, durata de realizare a acestora;
  + Detaliaţi experienţa personalului în sectorul economic specific incubatorului de afaceri.
* Detaliaţi serviciile oferite de incubatorul de afaceri, corelate cu nevoile identificate în mediul antreprenorial și sectorul economic specific incubatorului:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Tipuri de servicii oferite afacerilor** | **Furnizare Internă (%)** | **Responsabilul incubatorului\*** | **Furnizare Externă (%)** |
|  |  |  |  |
| **Servicii de pre-incubare** |  |  |  |
| Evaluarea potențialului ideii de afaceri, eventual potențialul inovativ |  |  |  |
| Instruire atât în aspecte generale (e.g. management, cât și mai specifice (e.g. proprietate intelectuală) |  |  |  |
| Stabilirea modelului de business și elaborarea planului de afaceri, inclusiv a proiecțiilor financiare ale afacerii |  |  |  |
| ... |  |  |  |
| **Servicii de incubare** |  |  |  |
| Servicii administrative (recepție, secretariat, securitate, comunicare, curățenie, bufet, etc...) |  |  |  |
| Servicii profesionale de contabilitate |  |  |  |
| Servicii profesionale juridice, legale |  |  |  |
| Servicii de marketing și mentorat |  |  |  |
| Consilierea managerială și cooperarea constantă a companiilor rezidente |  |  |  |
| Planificarea afacerii şi formarea unei companii |  |  |  |
| Training pentru dezvoltarea competenţelor în afaceri |  |  |  |
| Studiu de piaţă, vânzări şi marketing |  |  |  |
| Consultanţă export: pieţe şi căutare de parteneri |  |  |  |
| Asistenţă IT şi e-business |  |  |  |
| Consultanţă dezvoltare de noi produse şi servicii |  |  |  |
| Consultanţă obţinere de finanţare, granturi si capital |  |  |  |
| Fonduri Venture şi reţele de business angels |  |  |  |
| Consultanţă recrutare de personal |  |  |  |
| Networking (de ex: cu alţi antreprenori şi clienţi) |  |  |  |
| Mentori, alţi consultanţi |  |  |  |
| ... |  |  |  |
| **Servicii de post-incubare** |  |  |  |
| Sprijin pentru creșterea vâzărilor |  |  |  |
| Sprijin pentru îmbunătățirea proceselor de producție |  |  |  |
| Servicii de internaționalizare sau introducere a inovațiilor |  |  |  |
| .... |  |  |  |

* Strategia de promovare și de creștere a vizibilității incubatorului. Detaliaţi strategia de atragere a potențialilor antreprenori;
* Criteriile (mecanismul) de selectare a antreprenorilor/ firmelor/ ideilor de afaceri cu potențial de dezvoltare şi creștere;
* Indicatorii de performanţă care determină atât monitorizarea pe parcursul diverselor stadii de incubare, cât şi evaluarea incubatorului;
* Strategia de monitorizare in toate etapele incubării (modalitatea de colectare a datelor, indicatorii cheie de performanţă analizaţi, etc), precum şi de evaluare a indicatorilor de performanţăservicii;
* Strategia de ieşire din incubatorul de afaceri, detaliaţi criteriile de exit după perioada de incubare, sau chiar în timpul incubării;
* Identificați riscurile ce pot apărea în atingerea obiectivelor. Apreciați impactul pe care fiecare risc identificat îl poate avea asupra realizării planului (e.g. imposibilitatea realizării unei anumite activități, depășirea bugetului alocat unei anumite activități, imposibilitatea atingerii unui anumit obiectiv); Identificați măsuri de eliminare a riscurilor ori de atenuare a impactului pe care îl poate avea fiecare risc.

# **Ciclul de incubare/programul de accelerare propus**

Plecând de la cele descrise anterior, se va prezenta ciclul de incubare/ programul de accelerare propus, se ma menționa perioada de derulare a acestora, evidențiidu-se cum corespund acestea cerințelor de mai jos:

**Ciclul de incubare/programul de accelerare trebuie să includă în mod obligatoriu următoarele categorii de activități principale menite să sprijine rezidenții, care să fie monitoziate prin intermediul următorilor KPIs (indicatori cheie de performanță):**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nr.**  **crt** | **Tipuri de activități principale** | **Indicatori cheie de performanță (KPIs)** |
| **1.** | **Mentorat și îndrumare:**   * coaching direct pe perioada derulării programelor de incubare/accelerare a întreprinderilor nou-înființate; * consilierea managerială și cooperarea constantă a companiilor rezidente cu mentori; * furnizarea de sprijin în ceea ce privește contactele comerciale, naționale și internaționale; | **Numărul de mentori implicați, evaluările de satisfacție ale startup-urilor, potriviri reușite între mentori și startup-uri** |
| **2.** | **Acces la resurse:**   * asigurarea accesului rezidenților la servicii de formare profesională pentru a se asigura alinierea cu nevoile actuale și viitoare ale pieței; * studii de piață, vânzări și marketing; * cumpărare colectivă de servicii și produse; * asistență IT și e-business; * acces la spații de birouri, infrastructură și tehnologie; * Furnizarea de oportunități de networking cu experți din industrie, investitori și potențiali parteneri. | **Numărul de resurse furnizate, parteneriate încheiate, finanțare obținută prin networking.** |
| **3.** | **Susținere pentru dezvoltarea afacerii:**   * workshop-uri privind dezvoltarea/planificarea afacerii și formarea/înființarea unei companii; * consultanță export: piețe și căutare de parteneri; * asistență IT și e-business; * oferirea de consultanță privind dezvoltarea de noi produse și servicii; * consultanță privind recrutare de personal; * consultanță privind transferul și comercializarea de tehnologie, precum și contacte cu universități și institute de cercetare și dezvoltare; * servicii privind internaționalizarea; * consultanță privind transferul și comercializarea de tehnologie, precum și contacte cu universități și institute de cercetare și dezvoltare. | **Numărul de startup-uri sprijinite, procentul de creștere a veniturilor, lansări de produse de succes.** |
| **4.** | **Pregătire pentru investiții:**   * oferirea de consultanță privind obținerea de finanțare: granturi și capital, contacte cu Business Angels, fonduri cu capital de risc; * organizarea periodică a unor ateliere de dezvoltarea a business-ului, în care fiecare start-up va prezenta mentorilor progresul și parcursul de la o întâlnire la alta, în vederea perfecționării prezentărilor și proiecțiilor financiare; * Organizarea unor evenimente de prezentare pentru investitori și facilitarea conexiuni cu investitori potențiali. | **Numărul de startup-uri finanțate, suma de finanțare obținută, evaluări de satisfacție ale investitorilor** |
| **5.** | **Mediu colaborativ:**   * activități de community building; * suport în identificarea de parteneri; * servicii privind internaționalizarea. | **Numărul de colaborări încheiate, rata de participare la evenimentele comunității, rata de retenție a startup-urilor** |
| **6.** | **Monitorizare și evaluare:**   * activități de monitorizare și evaluare regulată a progresului startup-urilor și eficacității programului. * urmărirea obiectivelor atinse, evoluția veniturilor etc. | **Rata de succes a startup-urilor, Foaie de parcurs pentru fiecare startup inclus în program, procentul de creștere a veniturilor, numărul de locuri de muncă create.** |

**Solicitantul va prezenta modul în care programul poate fi personalizat în funcție de nevoile specifice ale startup-urilor din diferite industrii, păstrând totodată o bază solidă de suport și resurse.**

# **Investiția/ Infrastructura existentă**

Descrieți locul de implementare și exploatare a investiției. Aspecte relevante în acest sens:

* Prezentaţi suprafața de teren, clădirea, vecinătăţile şi aria de intervenţie (ex: echivalentul unui plan urbanistic);
* Detaliaţi adecvarea amplasamentului și clădirii la scopul principal si obiectivele programul de incubare a afacerilor, modul în care amplasarea locului de implementare susţine activitatea incubatorului. Amplasamentul, structura și dimensiunile incubatorului trebuie să reflecte scopul pentru care a fost creat, tipul şi numărul de firme cărora li se adresează;
* Detaliaţi modul în care se realizează accesul la imobilul ce face obiectul investiției;
* Detaliaţi spaţiul de desfăşurarea a activităţii de incubare (spre ex. parcare, zona de birouri, zona de lucru, depozitare, săli de conferință/întâlniri/instruiri, spaţiul de amenajare a echipamentelor în corelare cu tipul firmelor incubate; laborator / prototipuri / testare a echipamentelor etc);
* Detaliaţi configuraţia interioară a clădirii pentru a demonstra dacă aceasta permite desfăşurarea în condiţii optime a activităţilor programului de incubare (număr de etaje, uşurinţa circulaţiei, împărţirea clădirii, lungimea şi înălţimea ca niveluri, spaţii optim de utilizat etc.). Menţionaţi dacă pereţii interiori de compartimentare permit flexibilitatea funcţională a activităţilor programului de incubare al afacerilor;
* Prezentaţi autorizații, avize și acorduri obținute/necesare pentru implementarea și exploatarea investiției;
* Descrieţi facilităţile existente (birouri, echipamente de birou, telecomunicaţii, laborator / prototipuri / testare a echipamentelor, săli de şedinţe etc)
* Detaliaţi dacă investiția include măsuri de îmbunătățire a calității mediului înconjurător și de creștere a eficienței energetice;
* Detaliaţi dacă investiția include măsuri de asigurare a egalității de șanse și tratament;
* Detaliați planificarea resurselor umane implicate în realizarea investiției (implementarea proiectului), descrieți echipa care gestionează proiectul: structura, rolurile, funcțiile, responsabilitățile, relațiile funcționale între membrii echipei de proiect, expertiza.

În situația incubatoarelor de afaceri virtuale, solicitantul va prezenta infrastructura deținută sau propusă pentru investiție. Cu titlu exeplifcativ, aceasta poate include:

* Infrastructura Tehnologică, care să permită:
  + acces la Internet de înaltă viteză;
  + instrumente de Comunicare, pentru întâlniri virtuale, sesiuni de mentorat și workshop-uri;
  + Instrumente de chat pentru mesagerie în timp real și comunicare în echipă;
  + Software de Colaborare;
  + Stocare în Cloud și Platforme de Partajare;
  + Website sau Platformă Online etc.
* Spațiu de Lucru Virtual, care să asigure:
  + Software pentru Birou Virtual sau soluții pentru spații de lucru virtuale, pentru crearea de spații de birou virtuale în care echipele pot colabora, avea discuții și împărtăși idei,
  + Instrumente de Management al Proiectelor si pentru Urmărirea Progresului,

Se va detalia infrastructura necesară unui incubator virtual, cele de mai sus, fiind cu titlul exemplificativ. Se va justifica temeinic infrastructura deținută propusă prin proiect, corelandu-se cu nevoile, activitățile și obiectivele incubatorului de afaeri.

Completați lista lucrărilor/ bunurilor/ serviciilor ce fac obiectul investiției propuse în cererea de finanțare, cu încadrarea acestora pe liniile bugetare aferente și în categoria de cheltuieli eligibile, respectiv neeligibile:

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nr. crt. | Denumirea lucrărilor / bunurilor/ serviciilor | UM | Cantitate | Preţ unitar (fără TVA) | Valoare  Totală (fără TVA) | Linie bugetară | Eligibil/ neeligibil\* |
| Lucrări de construcții | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL | | | |  |  |  |  |
| Dotări (active corporale) | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL | | | |  |  |  |  |
| Active necorporale | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL | | | |  |  |  |  |
| Servicii | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL | | | |  |  |  |  |

(\*se va menţiona suma inclusă pe eligibil şi suma inclusă pe neeligibil)

# **Analiza și previziunea financiară**

* 1. **Bugetul proiectului și planul investițional**

Bugetul proiectului și planul investiționale se regăsesc în Macheta financiară (Anexa III.2.a), foaia de calcul ”7-Buget cerere”. Completarea foii de calcul se va realiza în conformitate cu instrucțiunile din foaia de calcul ”0-Instrucțiuni”.

Pe lângă completarea foii de calcul menționată mai sus, este necesară detalierea următoarelor aspecte în această secțiune a planului de afaceri:

* Fundamentați bugetul proiectului, spre exemplu prin oferte de preț/ cataloage/ website-uri, trimitere la o analiza, la un studiu de piață, orice document anexat care poate să susțină prețul inclus în buget. Anexați orice documente justificative care sunt de natură să fundamenteze bugetul proiectului și costurile de investiție;
* Justificați valorile estimate ale costurilor de investiție și necesitatea acestora în contextul investiției;
* Furnizați detalii în legătură cu planul de finanțare a investiției, respectiv sursele de finanțare a costurilor investiționale.
  1. **Analiza financiară a incubatorului de afaceri**

**PREAMBUL**

Capitolul de analiză și previziune financiară are scopul de a furniza informațiile necesare pentru stabilirea sustenabilității financiare a incubatorului de afaceri.

Sustenabilitatea financiară a incubatorului de afaceri este demonstrată prin fluxuri de numerar nete cumulate pozitive pe durata întregii perioade de referință luate în considerare, demonstrând că incubatorul nu întâmpină riscul unui deficit de numerar (lichidități) care să pună în pericol realizarea sau operarea investiției/ intrării în procedură de insolvență.

Analiza și previziunea financiară în accepțiunea Ghidului Solicitantului reprezintă:

* Capitolul 4 din Planul de afaceri a incubatorului care ar trebui să furnizeze informații clare, complete și fundamentate cu privire la ipotezele de calcul și proiecțiile financiare;
* Macheta financiară completată conform modelului prevăzut în fișierul Excel ”Anexa III.2.a\_Macheta financiara\_Ghid 132B”, anexat la Ghidul Solicitantului.

Ipotezele de calcul cu privire la proiecțiile financiare, detaliate în acest capitol, trebuie să susțină valorile prevăzute în Macheta financiară. Valorile cu privire la elementele de venituri și cheltuieli, prevăzute la acest capitol, trebuie corelate cu valorile prevăzute în Macheta financiară. Necorelările dintre Planul de afaceri și Macheta financiara conduc la depunctarea criteriului privind sustenabilitatea financiară. De asemenea, în cazul identificării unor neconcordanțe între Planul de afaceri și Macheta financiară, la evaluarea proiectului, vor prevala valorile din Macheta financiară.

**IPOTEZE DE CALCUL**

1. Orizontul de analiză

Pentru realizarea proiecțiilor financiare, se va avea în vedere faptul că recomandările pentru elaborarea analizei cost beneficiu, pentru perioada 2021-2027, propun utilizarea ca perioadă de referință durata de viață economică a proiectului, care poate fi stabilită pe baza perioadei de amortizare a activelor pentru care se solicită finanțare.

Macheta financiară va asigura calculul implicit al orizontului de analiză pe baza perioadei de implementare și a duratei medii de amortizare a activelor proiectului.

1. Prețuri

Proiecțiile financiare se vor realiza în lei, în prețuri exprimate în termeni reali (fără influența inflației).

1. Perspectiva din care se realizează proiecțiile financiare

Proiecțiile financiare se vor realiza la nivelul incubatorului de afaceri.

În cazul unui acord de parteneriat, Studiul de ezabilitate/Planul de afaceri al incubatorului și Macheta financiară vor fi corelate cu acordul de parteneriat. Astfel, se vor stabili drepturile şi obligaţiile părţilor, contribuţia financiară proprie a fiecărei părţi la bugetul proiectului (contribuţia proprie la valoarea eligibilă a proiectului, finanţarea cheltuielilor neeligibile ale proiectului, resursele financiare necesare implementării optime a proiectului în condiţiile rambursării ulterioare a cheltuielilor eligibile din instrumente structurale), contribuţia financiară proprie a fiecărei părţi la cheltuielile operaționale, precum şi responsabilităţile ce le revin în implementarea activităţilor aferente proiectului.

Se va detalia mecanismul de finanțare și decontare.

1. Ipoteze privind evoluția veniturilor operaționale

* Pentru calculul sustenabilității financiare a incubatorului de afaceri vor fi luate în calcul doar veniturile operaționale cu caracter monetar (de exemplu, veniturile din subvenții pentru investiții nu vor fi incluse în această categorie) care sunt generate de implementarea investiției;
* Veniturile se vor cuantifica pe baza numărului de contracte estimate și a prețurilor unitare aferente, considerându-se încasarea integrală în decurs de 30 de zile de la înregistrarea lor, astfel că se poate asuma că veniturile sunt egale cu încasările;
* Se va prezenta modul în care va fi realizată tarifarea pentru serviciile prestate de incubator clienţilor (locatari sau externi). În cazul veniturilor aferente taxei de incubare, se vor detalia serviciile care au fost incluse în taxa de incubare. În cazul veniturilor aferente serviciilor de consultanţă specializată, contra cost, la cererea clienţilor (locatari sau externi), se vor detalia serviciile şi valoarea estimată. Se vor face considerații asupra ipotezelor conform cărora preturile/tarifele folosite nu depășesc “capacitatea de plată” a utilizatorilor în condițiile locale concrete și a nivelurilor istorice de preț pe respectiva piață;
* Veniturile operaționale se vor fundamenta pe baza unor ipoteze detaliate, fundamentate pe bază de surse verificabile și/sau raționamente logice, prin corelare cu informațiile referitoare la aspectele tehnice ale investiției (de exemplu: capacitatea maximă a infrastructurii create prin proiect) și aspectele de cerere fundamentate în capitolul de analiză a pieței (de exemplu: evoluția gradului de utilizare a capacității maxime corelată cu evoluția cererii efective estimată pentru serviciile incubatorului de afaceri, prețurile unitare fundamentate pe baza strategiei de preț);
* Pe lângă veniturile generate direct de operarea infrastructurii creată prin proiect, se vor avea în vedere și alte surse de finanțare a costurilor operaționale și de mentenanță, precum și a costurilor de reinvestiții, în situația în care veniturile operaționale nu sunt suficiente să acopere în întregime aceste costuri.

1. Ipoteze privind evoluția costurilor operaționale

* Pentru calculul sustenabilității financiare a incubatorului de afaceri vor fi luate în calcul doar costurile operaționale cu caracter monetar (de exemplu, cheltuieli cu amortizarea nu vor fi incluse in aceasta categorie) care sunt generate de implementarea investiției. De asemenea, în costurile operaționale ale proiectului nu se vor include cheltuielile financiare, asociate rambursării unor credite bancare sau cheltuielile cu impozite și taxe, acestea fiind evidențiate distinct în fluxurile aferente activității de finanțare și investiție;
* Costurile operaționale includ toate costurile generate de operarea și întreținerea incubatorului de afaceri, inclusiv dar nu limitat la: costuri materiale, costuri cu utilitățile, costurile de personal, costuri de întreținere și reparații, alte servicii prestate de terți direct legate de desfășurarea activității;
* Solicitantul va identifica o structură realistă de costuri directe, specifică tipului de activitate desfășurat și va furniza informații detaliate și fundamentate cu privire la ipotezele de bază avute în vedere în dimensionarea lor cantitativă și prognoza pe întreaga perioadă de referință a proiectului.

1. Ipoteze privind evoluția costurilor cu înlocuirea activelor cu durată scurtă de viață

* Costurile de înlocuire includ costurile cu înlocuirile de echipamente cu durată de utilizare mai mică decât orizontul de analiză calculat;
* Frecvența de înlocuire a activelor cu durată scurtă de viață trebuie să fie corelată cu durata de utilizare prevăzută în Catalogul privind clasificarea și duratele normale de funcționare a mijloacelor fixe aprobat prin HG nr. 2139/2004.

**INSTRUCȚIUNI DE COMPLETARE A MACHETEI FINANCIARE**

Macheta financiară include 9 foi de calcul:

* Foaia de calcul ”0-Instrucțiuni”;
* Foaia de calcul "1-Bilant\_PJFSP" în care se introduc valorile din ultimele situații financiare ale asociațiilor și fundațiilor constituite în baza Ordonanței Guvernului nr. 26/2000 cu privire la asociații și fundații, aprobată cu modificări și completări prin Legea nr. 246/2005, cu modificările și completările ulterioare sau ale patronatelor sau sindicatelor înființate și înregistrate conform Legii dialogului social nr. 62/2011, republicată, cu modificările și completările ulterioare;
* Foaia de calcul "2-Bilant\_IP" în care se introduc valorile din ultimele situații financiare ale autorității publice a administraţiei publice locale, ale instituţiei sau consorţiului de instituţii de învăţământ superior acreditate, ale institutelor, centrelor şi staţiunilor de cercetare-dezvoltare;
* Foaia de calcul ”3-Bilant\_societati” în care se introduc valorile din ultimele situații financiare ale societăților înființate în baza Legii societăților nr. 31/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare *și ale* societților cooperativăe (înființate în baza Legii nr. 1/2005 privind organizarea şi funcționarea cooperației);
* Foaia de calcul "4-Dific\_PJFSP" care identifică pe baza datelor introduse în foaia de calcul "1-Bilant\_PJFSP", dacă Solicitantul este întreprindere în dificultate;
* Foaia de calcul "5-Dific\_IP" care identifică pe baza datelor introduse în foaia de calcul "2-Bilant\_IP", dacă Solicitantul este întreprindere în dificultate;
* Foaia de calcul "6-Dific\_societati" care identifică pe baza datelor introduse în foaia de calcul "3-Bilant\_societati", dacă Solicitantul este întreprindere în dificultate;
* Foaia de calcul "7-Buget cerere" în care Solicitantul va introduce informații cu privire la bugetul proiectului, planul de finanțare și sursele de finanțare;
* Foaia de calcul "8-Analiza financiară" care prevede proiecția veniturilor și costurilor operaționale și calculul sustenabilității financiare a incubatorului de afaceri.

Solicitantul poate înscrie și/sau modifica valori în Macheta financiară doar în celulele predefinite, evidențiate cu culoarea galbenă, alte modificări nefiind permise. Modificarea formulelor de calcul poate conduce la respingerea cererii de finanțare.

Scopul Machetei financiare este de a sprijini solicitanții în prezentarea proiecțiilor financiare din Studiul de fezabilitate/planul de afaceri a incubatorului într-un format unitar și simplificat. Prin urmare, Macheta financiară este proiectată să asigure calculul implicit pentru:

* Fluxul de numerar operațional din cadrul tabelului de sustenabilitate financiară a incubatorului de afaceri;
* Verificarea încadrării Solicitantului în întreprindere în dificultate.

# **Anexe**

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

Documente pentru a demonstra experienta administratorului în dezvoltarea și/sau

gestionarea unui incubator de afaceri sau structuri similare.

1. Conform art. 6, Legea 102/2016. [↑](#footnote-ref-2)