



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Aprobat,
Manager Proiect
Mihail Eduard

METODOLOGIE ORGANIZARE, EVALUARE ȘI SELECȚIE PLANURI DE AFACERI

„Tinerii, o șansă pentru viitor!” POCU 991/1/3/154240

Revizuită în data de 08.11.2022

Elaborat,
Chirițescu Simona Claudia





UNIUNEA EUROPEANĂ



CONȚINUT

1. Considerații generale	3
2. Baza legală	5
3. Domeniul de aplicare	5
4. Condiții de eligibilitate pentru beneficiarii finanțării nerambursabile	6
5. Organizarea și derularea Concursului de planuri de afaceri	7
5.1. Comunicarea Metodologiei de evaluare și selecție planuri de afaceri către grupul țintă	8
5.2. Constituirea /Activitatea Comisiei de Evaluare si Selectie Planuri de Afaceri (Juriu)	9
5.3. Depunerea Planurilor de Afaceri	11
5.4. Analiza eligibilității administrative a Planurilor de afaceri.....	12
5.5. Evaluarea Tehnico-financiară a Planurilor de Afaceri	12
5.6. Contestații/ Soluționarea contestațiilor	13
5.7. Ierarhizarea și selecția planurilor de afaceri	14
ANEXE	17





UNIUNEA EUROPEANĂ



1. Considerații generale

Proiectul "Tinerii, o șansă pentru viitor!" POCU 991/1/3/154240, finanțat în cadrul schemei de ajutor de minimis, aferentă Programului Operațional Capital Uman 2014-2020, are ca obiectiv general creșterea gradului de ocupare și a nivelului de competențe a cel puțin 380 de tineri NEETs șomeri, cu vârste între 16 – 29 ani, care sunt înregistrați la SPO, cu domiciliu în regiunea de implementare a proiectului, și anume Sud-Vest Oltenia, prin oferirea de servicii complexe și integrate (campanile de informare, selecție, recrutare, consiliere și mediere, formare profesională, cursuri de antreprenoriat, înființare și subvenționare firme noi înființate etc). Prin implementarea acestui proiect, se facilitează, pe termen lung, accesul pe piața muncii a tinerilor NEETs, stimularea unei ocupări sustenabile, care determină susținerea acelor tineri cu risc de excluziune social și a celor din comunități, în special a persoanelor de etnie rromă și din mediul rural, ceea ce duce la valorificarea potențialului uman și la creșterea socio-economică în regiunea de implementare a proiectului.

Proiectul se canalizează pe crearea unui mediu prietenos, în vederea accesării locurilor de muncă de către tinerii NEETS, inclusiv prin elaborarea, dezvoltarea și susținerea afacerilor înființate în cadrul proiectului, creând astfel minim 1 loc de muncă, stimulând astfel persoanele aparținătoare GT să își înființeze afaceri în zona de implementare a proiectului, devenind antreprenori și angajatori, ajutând astfel la dezvoltarea locală.

Prezenta METODOLOGIE ORGANIZARE, EVALUARE SI SELECȚIE PLANURI DE AFACERI reprezintă suportul pe bază căruia se va organiza Concursul de planuri de afaceri în cadrul "Tinerii, o șansă pentru viitor!" POCU 991/1/3/154240.

Organizarea și desfășurarea concursului de planuri de afaceri are la bază principiul transparenței începând cu prezentarea modului de organizare a acestuia, cunoașterea condițiilor de eligibilitate, a criteriilor de evaluare și selecție a planurilor de afaceri și, nu în ultimul rând, cunoașterea drepturilor și obligațiilor care revin beneficiarilor ajutorului de minimis și a prevederilor procedurii de monitorizare a activității întreprinderii pe o perioadă de minimum 12 luni de la implementarea proiectului și se va asigura o perioadă de sustenabilitate de 6 luni.

La Concurs vor putea participa absolvenții cursurilor de antreprenoriat, persoane care aparțin **gradului de ocupabilitate A – ușor ocupabil**. Vor fi îndrumați în vederea întocmirii și depunerii planului de afaceri, în cadrul proiectului conform prezentei metodologii.

Prin proiect, se vor organiza cursuri de competențe anteprenoriale, financiare și juridice pentru **40 de persoane**. Cursurile vor avea o durată de **40 de ore, timp de 8 zile și se vor organiza 2 grupe**.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Membrii grupului țintă care vor participa la cursurile de competențe antreprenoriale, financiare și juridice vor primi o subvenție în cuantum de **5 lei/ora. Subvenția se va acorda participantilor după susținerea și promovarea examenului final de evaluare.**

În cadrul proiectului se va oferi consultanță personalizată și sprijin cursanților în îmbunătățirea planurilor de afaceri, precum și în vederea finalizării planurilor de afaceri pentru participare la concursul final.

Scopul va fi ca planurile de afaceri să fie întocmite temeinic, să se realizeze realitatea socio-economică locală, să răspundă unor nevoi ale comunității și să aducă un plus valoare economiei locale prin generarea de noi produse, servicii sau locuri de muncă.

Prezenta Metodologie va oferi informații referitoare la condițiile de participare la concurs:

- Redactarea regulamentului concursului și a grilei de evaluare a proiectelor. Se vor preciza clar care sunt condițiile de primire a subvenției în cazul proiectelor câștigătoare, precum și criteriile de acordare a ajutorului de minimis. Vor fi declarate eligibile strict acele planuri de afaceri care prevăd angajarea cu contract individual de muncă pe perioada nedeterminată a cel puțin unei persoane din grupul țintă al proiectului;
- Elaborarea documentelor de înscriere;
- Anunțarea coordonatelor de spațiu și timp pentru depunerea propunerilor de planuri de afaceri;
- Modalitatea de stabilire a comisiei de evaluare a proiectelor. Comisia de selecție a ideilor de afaceri va include un număr impar de membri, reprezentanți ai mediului de afaceri și ai patronatelor din aria de implementare a proiectului;
- Anunțarea rezultatelor concursului;
- Contestații;
- Rezultate finale.

Solicitarea finanțării se va face pentru un singur cod CAEN!

În cadrul concursului de idei de afaceri vor fi selectate minim 10 planuri de afaceri, care vor fi implementate de solicitantul proiectului, Profi Jobs Consulting S.R.L și partenerul, Godyris Hope S.R.L.

Concurenții câștigatori vor beneficia de micro-granturi de **maxim 100.000 de lei/plan de afaceri/firma**, sprijin în înființarea afacerilor, precum și de monitorizare pe perioada funcționării firmelor (cele 12 luni prevăzute a funcționa obligatoriu pe durata proiectului).

Aceasta valoare reprezentând maximum 100% din totalul cheltuielilor eligibile.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Micro-grandurile se vor acorda în două tranșe, după cum urmează:

- Tranșa inițială de maximum 75% din valoarea ajutorului de minimis,
- Tranșa finală reprezentând diferența până la valoarea totală a ajutorului de minimis, după ce beneficiarul de minimis face dovada că a ocupat locul/locurile de muncă asumat/e prin planul de afaceri.

2. Bază legală

Prezenta schemă de ajutor de minimis este elaborată în conformitate cu:

- ✦ Programul Operațional Capital Uman 2014-2020, aprobat prin Decizia CE nr. C(2015)1287 din data 25.02.2015, cu modificările și completările ulterioare;
- ✦ Regulamentul (UE) nr. 1407/2013 din 18 decembrie 2013 pentru aplicarea art. 107 și 108 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene ajutoarelor de minimis;
- ✦ 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, aprobată cu modificări și completări prin Legea nr. 20/2015, cu mofificările și completările ulterioare;
- ✦ 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, aprobată cu modificări și completări prin Legea nr.142/2012, cu modificările și completările ulterioare;
- ✦ Ordinul ministrului fondurilor europene nr. 1629/2019, privind aprobarea Normelor metodologice pentru aplicarea de către Ministerul Fondurilor Europene a prevederilor art.25 alin.(4) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 77/2014 privind procedurile naționale în domeniul ajutorului de stat, precum și pentru modificarea și completarea Legii concurenței nr. 21/1996, pentru proiectele finanțate în cadrul schemelor de ajutor de minimis din fonduri structurale europene în cadrul Programului Operațional Capital Uman.

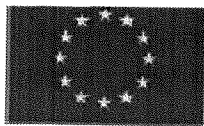
3. Domeniul de aplicare

Prezenta schemă de minimis se aplică întreprinderilor înființate ca urmare a sprijinului acordat pentru deschiderea unei afaceri prin proiectele finanțate în cadrul apelului privind Activitatea 4 – „Susținerea antreprenoriatului, inclusiv a ocupării pe cont-propriu”, parte a proiectului “Tinerii, o șansă pentru viitor!” POCU 991/1/3/154240.

Prezenta schemă de minimis nu se aplică:

- ajutoarelor acordate **întreprinderilor care își desfășoară activitatea în sectoarele pescuitului și acvaculturii**, reglementate de Regulamentul (CE) nr. 1379/2013 al Parlamentului European și al Consiliului din 11 decembrie 2013 privind organizarea comună a piețelor în sectorul produselor pescărești și de acvacultură, de modificare a Regulamentelor (CE) nr.1187/2006 și (CE) nr. 1224/2009 ale Consiliului și de abrogare a Regulamentului (CE) nr. 104/2000 al Consiliului;





UNIUNEA EUROPEANĂ



- ajutoarelor acordate **întreprinderilor care își desfășoară activitatea în domeniul producției primare de produse agricole**, astfel cum sunt enumerate în Anexa 1 la Tratatul instituind Comunitatea Europeană (Tratatul CE);
- ajutoarelor acordate **întreprinderilor care-și desfășoară activitatea în sectorul prelucrării și comercializării produselor agricole**, prevăzute în Anexa 1 la Tratatul instituind Comunitatea Europeană (Tratatul CE), în următoarele cazuri:
 - 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;
 - atunci când ajutorul este condiționat de transferarea lui parțială sau integrală către producătorii primari;
- 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**;
- ajutoarelor condiționate de **utilizarea preferențială a produselor naționale față de cele importate**;
- ajutoarelor acordate pentru **achiziția de vehicule de transport rutier de mărfuri**.

4. Condiții de eligibilitate pentru beneficiarii finanțării nerambursabile

Pentru a fi eligibil în grupul țintă, la data intrării în operațiune, o persoană trebuie să îndeplinească în cumulativ următoarele condiții:

- să fie tânăr NEETs cu vârsta cuprinsă între **16 și 29 de ani**;
- să fie înregistrat și profilat de către Serviciul Public de Ocupare în categoria de ocupabilitate **A – ușor ocupabil**;
- să aibă domiciliul sau reședința în regiunea de dezvoltare vizată în proiect, și anume: **Sud-Vest Oltenia**;
- să fie absolvent al cursului de **Competențe antreprenoriale, financiare și juridice** organizat în cadrul proiectului de către Profi Jobs Consulting SRL;
- 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**;
- 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**;
- reprezentantul legal al întreprinderii **nu furnizează informații false**;
- este direct responsabilă de pregătirea și implementarea planului de afaceri și nu acționează ca intermediar pentru proiectul propus a fi finanțat;
- **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**;





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

- reprezentantul legal NU poate avea calitatea de asociat majoritar sau angajat în cadrul a mai mult de o întreprindere înființată în cadrul acestui program, la data semnării contractului de subvenție;
- respectă condițiile:
 - angajarea a **minimum 1 persoana** în cadrul afacerii finanțate prin schema de minimis;
 - asigurarea funcționării întreprinderii sprijinite prin schema de minimis, pe o **perioadă de 12 luni** pe perioada implementării proiectului aferent contractului de finanțare (toate plățile aferente înființării și funcționării întreprinderilor nou create trebuie efectuate în cadrul celor 12 luni de funcționare);
 - asigurarea perioadei de **sustenabilitate de 6 luni**, în care beneficiarul să asigure continuarea funcționării afacerii, inclusiv cu obligația menținerii locurilor de muncă;
 - respectarea obiectivelor asumate prin planul de afaceri aprobat în cadrul proiectului.

Întreprinderile nou înființate vor trebui să aibă **sediul social** și, după caz, punctul/ punctele de lucru în zona de implementare a proiectului și anume, **regiunea Sud Vest Oltenia**.

Fiecare beneficiar al ajutorului de minimis va trebui să angajeze cel puțin 1 persoana, care trebuie aleasă din grupul țintă; însă restul angajaților (daca este cazul) pot fi selectate după criteriile impuse de angajator. Persoanele angajate în cadrul întreprinderilor nou înființate vor avea, în mod obligatoriu, domiciliul sau reședința în zona de implementare a proiectului și anume, regiunea Sud - Vest Oltenia.

5. Organizarea și derularea Concursului de planuri de afaceri

În prezenta metodologie pentru organizarea și derularea Concursului de planuri de afaceri s-au definit 8 etape principale:

1. Comunicarea Metodologiei de evaluare și selectare planuri de afaceri către grupul țintă;
2. Constituirea Comisiei de Evaluare și Selecție Planuri de Afaceri (Juriu);
3. Depunerea Planurilor de Afaceri;
4. Analiza eligibilității administrative a Planurilor de afaceri (**Anexa D** - Grila de verificare eligibilitate administrativa) către o comisie internă a Solicitantului formată din Managerul de proiect și Expertul antreprenoriat;
5. Evaluarea tehnico-financiară a Planurilor de afaceri (**Anexa E** - Grila evaluare tehnico-financiară);
6. Contestații/ Soluționarea contestațiilor;
7. Ierarhizarea și selecția planurilor de afaceri
8. Publicarea listei definitive a câștigătorilor concursului de planuri de afaceri, a listei de rezervă și semnarea Pre-acordurilor de finanțare conform Schemei de minimis – **Anexa F** la prezenta metodologie.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Concursul pentru planurile de afaceri va fi organizat astfel:

- După finalizarea cursurilor de antreprenoriat și promovarea examenului final, se vor constitui 2 comisii de examinare și selecție a planurilor de afaceri, formate dintr-un număr impar de membri, 3 per comisie (2 membri + 1 președinte) care vor evalua un număr de maxim 15 planuri de afaceri/comisie. În urma evaluării planurilor de afaceri de către cele 2 comisii, se vor selecta cele mai bune 10 planuri de afaceri.

Egalitate de șanse și dezvoltare durabilă: În cadrul concursului de planuri de afaceri grila de evaluare va conține un punctaj distinct atât în ceea ce privește egalitatea de șanse, cât și dezvoltarea durabilă, în așa fel încât cei care le concep să își gândească construcția afacerii pe baza celor două componente. Referitor la egalitatea de șanse, în situația în care primele 10 persoane cu punctajul cel mai mare la concursul de planuri de afaceri sunt de același sex, să fie selectate doar primele 9 persoane, iar ajutorul de minimis corespunzător locului 10 să îi revină persoanei de sex opus (deci reprezentant al sexului care nu se afla printre câștigători) cu cel mai mare punctaj.

5.1. Comunicarea Metodologiei de evaluare și selecție planuri de afaceri către grupul țintă

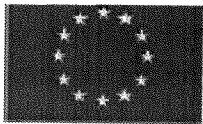
Pentru asigurarea unei transparențe maxime, Metodologia de organizare, evaluare și selecție a planurilor de afaceri, care se adresează întregii comunități vizate de proiect, va fi realizată înainte de începerea cursurilor de Competențe antreprenoriale, financiare și juridice.

Această metodologie va oferi informații referitoare la condițiile de participare la concurs: criteriile de eligibilitate în vederea participării la concurs; documentele necesare pentru înscriere; etapele și regulile derulării concursului, precum și criteriile în baza cărora concurenții vor fi evaluate, modalitatea în care pot face contestație în situația în care nu sunt mulțumiți de punctajul primit în urma evaluării, etc.

Se va asigura informarea GT, prin care persoanele selectate în grupul țintă să solicite mai multe informații/să adreseze întrebări despre concursul de planuri de afaceri. Răspunsurile se vor oferi strict legat de organizarea și derularea concursului de planuri de afaceri, și nu se vor face referiri legate de acordarea de sprijin/consultanță în vederea dezvoltării planurilor de afaceri.

Vor fi informați asupra prevederilor Schemei de ajutor de minimis și a cerințelor din grilele de verificare eligibilitate și de evaluare tehnico-financiară a planurilor de afaceri, a avantajului





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

prin creșterea punctajului acordat prin includerea în planul de afaceri de activități care conduc la promovarea temelor orizontale și secundare din POCU 2014-2020, a Contractului de subvenție – **Anexa G** la prezenta metodologie, și nu în ultimul rând a documentelor din Dosarul de plan afaceri și a structurii acestora.

Conținutul Dosarului pentru participarea la concursul planuri de afaceri

- **Cerere tip de înscriere și înregistrare** la concursul planurilor de afaceri – **Anexa 1** la prezenta Metodologie. Fiecare beneficiar care dorește să participe la concursul de planuri de afaceri trebuie să completeze cererea.
 - **Copie act identitate;**
 - **Copie certificat de naștere;**
 - **Copie certificat de căsătorie (după caz);**
 - **Adeverință/certificat studii** absolvire curs competente antreprenoriale, financiare și juridice;
 - **Declarație privind evitare conflict de interese și incompatibilitate – Anexa 2;**
 - **Plan afaceri**, respectându-se formatul standard și structura indicată - **Anexa 3** la prezenta Metodologie;
 - **Bugetul planului de afaceri – Anexa 4** la prezenta Metodologie. Bugetul va fi întocmit de către participantul la concurs pe baza informațiilor din planul de afaceri și ținând cont de formatul orientativ pus la dispoziție prin prezenta metodologie și a **listei orientative de cheltuieli eligibile** pentru înființarea și dezvoltarea întreprinderii - **Anexa B** la prezenta Metodologie.
- Notă:** Nu se accepta achiziția de echipamente second-hand din ajutorul de minimis.
- **Proiecții financiare – Anexa 5** la prezenta Metodologie.

5.2. Constituirea /Activitatea Comisiei de Evaluare și Selecție Planuri de Afaceri (Juriu)

Pentru a finanța cele mai bune idei de afaceri, transpuse în planuri de afaceri realiste precum și pentru respectarea principiului transparenței în procesul de evaluare și selecție planuri de afaceri, se va constitui o Comisie de evaluare independentă organizată în regiunea Sud - Vest Oltenia. Comisiile de evaluare și selecție constituite sub forma unui juriu, vor fi alcatuite astfel:
- 6 membri ai comisiilor de examinare a concursului planurilor afaceri – 2 concursuri *3 membri/concurs; comisiile sunt adecvate ca numar, expertiza si durata de implicate in raport cu





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

planul de implementare a proiectului și cu rezultatele estimate. O comisie este formata din 3 persoane (2 membri și un președinte): reprezentanți ai mediului de afaceri și ai patronatelor din aria de implementare a proiectului, cu respectarea principiilor de incompatibilitate și confidențialitate.

- 3 membri ai comisiei de contestatii in urma finalizarii concursului selectarii planurilor de afaceri castigatoare – 1 comisie*3 membri/comisie (2 membri si un președinte): reprezentanți ai mediului de afaceri și ai patronatelor din aria de implementare a proiectului, cu respectarea principiilor de incompatibilitate și confidențialitate.

Anunțul intenției privind selecția comisiei va fi afișat la sediul proiectului din Pitesti, strada Victoriei, Nr.12B, Complex Central, Etajul 3, Camera 303.

Analiza documentelor transmise de persoanele interesate și selectarea membrilor Juriului se va face pe baza de CV-uri și a altor documente din care rezultă că au experiență dovedită în antreprenoriat. Analiza acestor documente va fi făcută de către o comisie formată din: Managerul proiectului si Expertul antreprenoriat.

Membrii Juriului sunt persoane care trebuie să dea dovadă de:

- integritate;
- obiectivitate;
- independență.

Anterior începerii procesului de evaluare planuri de afaceri, pentru respectarea principiilor de incompatibilitate și confidențialitate fiecare membru al comisiei va semna în acest sens o declarație evitare incompatibilitate - **Anexa C** la prezenta metodologie.

Comisia formată din Managerul proiectului si Expertul antreprenoriat va pune la dispoziția membrilor juriului, cu ocazia întrunirii, o listă cu beneficiarii ale căror planuri de afaceri au fost declarate eligibile în urma verificării administrative iar planurile declarate eligibile vor fi predate prin process verbal de predare primire presedintelui Comisiei de evaluare și selecție.

S-au definit situațiile și aspectele privind incompatibilitatea persoanelor din juriu, cum ar fi:

- dacă există împrejurări din care rezultă că este interesat sub orice formă, el, sau vreo rudă apropiată, în soluționarea unei cauze, într-un anumit mod, care l-ar determina, să fie subiectiv;
- implicare financiară indirectă;
- situația în care există elemente care conduc și chiar atestă starea de conflict de interese sau incompatibilitate cum ar fi existența unui interes personal.



GODYRIS CONSULTING





UNIUNEA EUROPEANĂ



De asemenea, fiecare persoană din Juriu are datoria și obligația să păstreze, în condițiile legii, confidențialitatea deplină a datelor și informațiilor pe care le dețin sau la care au acces pe perioada desfășurării activității și să nu le utilizeze abuziv sau în folos personal, sau să le facă cunoscute unui terț pe toată perioada de desfășurare a proiectului.

Activitatea Juriului se va desfășura sub atenta monitorizare de către membrii Comisiei de proiect: Manager de proiect și Expertul antreprenoriat.

5.3. Depunerea Planurilor de Afaceri

Justificat pe de o parte de creșterea determinării persoanelor participante la concursul de planuri de afaceri prin micșorarea duratei de răspuns la validitatea ideii lor de afacere, iar pe de altă parte pentru realizarea unei distribuții uniforme a evaluării preliminare a planurilor de afaceri, procesul de evaluare al planurilor de afaceri se va organiza etapizat numai până la faza evaluării tehnico-financiare.

Practic, planurile de afaceri aferente fiecărei etape sunt evaluate conform grilei de verificare a eligibilității administrative, verificându-se existența documentelor și anexelor obligatorii. **Grila de verificare a eligibilității administrative este Anexa D** la prezenta Metodologie.

Planurile de afaceri care sunt admise în etapa de verificare a eligibilității administrative vor fi evaluate de către membrii Comisiei de evaluare și selecție.

După fiecare sesiune de depunere a planurilor de afaceri, experții proiectului prin Managerul de proiect și Expertul antreprenoriat, vor face verificarea eligibilității administrative a proiectelor conform graficului stabilit de către administratorul schemei de antreprenoriat.

Depunerea dosarului pentru concursul planuri de afaceri

Planurile de afaceri se vor depune fizic, prin poștă, curier rapid sau format electronic până la o dată stabilită, la sediul beneficiarului proiectului din Pitesti, strada Victoriei, Nr.12B, Complex Central, Etajul 3, Camera 303, județul Argeș.

Secțiunile planului de afaceri sunt cele prezentate în **Anexa 3** la prezenta metodologie. Calcularea punctajului planului de afaceri se face în timp real și transparent conform grilei de evaluare, **Anexa E** la prezenta Metodologie.

În momentul depunerii planului de afaceri, tânărul NEET va primi numărul de înregistrare care îi va fi comunicat fizic, telefonic sau prin e-mail.

În cadrul proiectului pentru realizarea concursului de planuri de afaceri, fiecare plan de afaceri va fi înregistrat în Registrul de evidență a planurilor de afaceri și va primi un număr de înregistrare în ordinea depunerii planurilor.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

5.4. Analiza eligibilității administrative a Planurilor de afaceri

În această etapă, se verifică de către o comisie formată din Managerul proiectului și Expertul antreprenoriat, eligibilitatea dosarelor depuse din punct de vedere administrativ, existența documentelor și anexelor obligatorii conform Grilei de verificare a eligibilității administrative – **Anexa D** la Metodologia de organizare, evaluare și selecție planuri afaceri.

Lista participanților respinși în această etapă se va publica la sediul beneficiarului proiectului din Pitesti, strada Victoriei, Nr.12B, Complex Central, Etajul 3, Camera 303, județul Argeș și, de asemenea, se va comunica prin e-mail sau telefonic participanților.

5.5. Evaluarea Tehnico-financiară a Planurilor de Afaceri

Planurile de afaceri declarate eligibile în urma verificării administrative, vor fi evaluate de către Juriu pe baza criteriilor de evaluare prezentate în grila de evaluare tehnico-financiară - **Anexa E** la prezenta Metodologie.

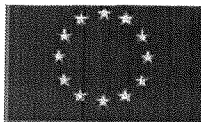
Juriul va avea în vedere aplicarea unui mecanism de evaluare și selecție a planurilor de afaceri bazat pe prezenta metodologie care asigură principii și criterii transparente și nediscriminatorii. Astfel, în cadrul procesului de evaluare Juriul va analiza următoarele:

- veridicitatea și coerența informațiilor înscrise în planul de afaceri;
- completarea explicită a tuturor câmpurilor Planului de afaceri;
- legătura dintre activele ce vor fi achiziționate cu fluxul activităților/subactivităților pentru care se solicită finanțare;
- concordanța între punctajul obținut și activitățile propuse în planul de afaceri.
- 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 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.

Planurile de afaceri vor fi evaluate, din punct de vedere calitativ, urmărind să respecte informațiile solicitate în modelul de plan de afaceri – Anexa 3, astfel:

- descrierea afacerii și a strategiei de implementare a planului de afaceri (obiective, activități, rezultate, indicatori);
- analiza SWOT a afacerii;
- politica de resurse umane;
- descrierea produselor/ serviciilor/ lucrărilor care fac obiectul afacerii;
- analiza pieței de desfacere și a concurenței;





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

- strategia de marketing;
- proiecții financiare.

În cazul în care un solicitant bifează, la depunerea planului de afaceri, un criteriu pentru care obține punctaj și se constată în urma evaluării că nu îl îndeplinește, evaluatorii vor anula punctajul obținut pentru acel criteriu.

Participanții ale căror planuri de afaceri au obținut **mai puțin de 60 puncte în urma verificării tehnico-financiare vor fi respinși din competiție.**

Președintele comisiei, pe baza grilelor făcute de către evaluatori, va întocmi lista/raportul cu punctajele finale obținute. Grilele de evaluare tehnico-financiară vor fi semnate de către evaluatori.

Distribuirea planurilor de afaceri se va face către cei 2 membri din Juriu. Evaluarea va fi independentă iar punctajul se va acorda conform grilei de evaluare și se va nota pe o fișă de evaluare tehnico-financiară pentru fiecare plan de afaceri în parte, urmând ca nota finală să fie o medie a celor două punctaje dacă între acestea nu există o diferență mai mare de 10 puncte. În cazul unei asemenea diferențe președintele va cere lămuriri privind evaluarea și va stabili în acord cu ceilalți membri o medie finală, asumată de președintele comisiei.

Lista cu participanții declarați admiși sau respinși în această etapă se va afișa la sediul proiectului din Pitești, strada Victoriei, Nr.12B, Complex Central, Etajul 3, Camera 303 și se va comunica și telefonic.

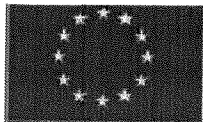
5.6. Contestații/Soluționarea contestațiilor

Participanții respinși în etapa de evaluare tehnico-financiară a planurilor de afaceri pot depune contestații în termen de 1 zi calendaristică de la publicarea listei, completând formularul Model contestație - **Anexa 6** la prezenta metodologie.

Eventualele contestații vor fi rezolvate de către Comisia de evaluare, iar rezultatul soluționării contestațiilor va fi postat la sediul proiectului din Pitești, strada Victoriei, Nr.12B, Complex Central, Etajul 3, Camera 303 și se publică pe site-ul beneficiarului proiectului, Profi Jobs Consulting S.R.L..

Decizia Comisiei de soluționare contestații este definitivă.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

5.7. Ierarhizarea și selecția planurilor de afaceri

În urma procesului de evaluare vor fi selectate 10 planuri de afaceri pentru acordarea unei subvenții pentru înființarea unei întreprinderi, care va face obiectul schemei de minimis. Lista câștigătorilor (10 participanți) se va face publică, pe site-ul solicitantului, respectând protecția datelor conform GDPR.

Fiecare participant declarat câștigător la concursul planuri de afaceri va beneficia de suport în vederea constituirii dosarului de înființare a firmei, sprijin pentru depunerea acestuia și demararea activității propriu-zise.

Se va oferi sprijin în vederea identificării unui sediu social adecvat activității ce urmează a fi derulate.

Afacerea înființată **va funcționa minimum 12 luni pe perioada implementării proiectului, plus 6 luni de sustenabilitate** în continuarea celor 12 luni, indiferent ca cele 6 luni sunt cuprinse tot în proiect sau se extind în afara acestuia.

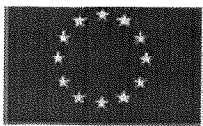
După stabilirea punctajului final se va realiza **ierarhizarea descrescătoare a Planurilor de Afaceri**, prin completarea unui tabel ce va conține informațiile necesare selecției planurilor de afaceri conform criteriilor definite în cererea de finanțare pentru proiectul „Tinerii, o șansă pentru viitor!” POCU 991/1/3/154240.

Tabelul va conține, cel puțin, următoarele rubrici:

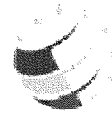
- Nume participant;
- Locația de implementare a afacerii (Localitate/Județ);
- Participantul a absolvit cursul de Competențe antreprenoriale, financiare și juridice în cadrul proiectului (Valori: Da/Nu);
- Codul CAEN al activității principale a viitoarei societăți;
- Planul de afaceri propune activități concrete care conduc la promovarea temelor orizontale din POCU 2014-2020;
- Punctaj final.

În scopul realizării obiectivelor proiectului dorim să acționăm în sensul conștientizării oportunităților oferite de proiect și mai mult decât atât a avantajului de a fi situat pe lista câștigătorilor concursului de planuri de afaceri. În acest sens, pentru a contura procesul de înființare întreprinderi, experții în proiect vor oferi mentorat/sprijin/sfaturi administratorilor celor 10 afaceri înființate în cadrul proiectului și în privința următoarelor probleme/situații:





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

- respectarea normelor emise de Ministerul Finantelor cu privire la intocmirea si utilizarea documentelor justificative pentru toate operatiunile patrimoniale si inregistrarea lor in contabilitate in perioada la care se refera;
- identificarea celor mai bune metode de prospectare a pietei in vederea atragerii de noi clienti/contracte;
- identificarea "risipei" si modul de pastrare a unei gestiuni riguroase in cadrul firmei;
- respectarea normelor de protectia muncii si de sanatate potrivit reglementarilor in vigoare;
- verificarea gestionarii bunurilor societatii comerciale si verificarea stocurilor firmei; etc.

Actiunile derulate de mentori si sprijinul oferit de acestia va aduce nenumarate beneficii celor 10 antreprenori. Expertii le vor impartasi din experienta lor vor cauta cele mai potrivite solutii la problemele identificate impreuna cu acestia, asigurandu-se astfel functionarea celor 10 afaceri in bune conditii pentru perioada de 12 luni din timpul proiectului.

Expertul antreprenoriat din cadrul proiectului va putea oferi până la semnarea contractului de subvenție sprijin și în: pregătirea actelor pentru înființarea întreprinderilor, rezervare nume/verificare disponibilitate, identificare sediu social, pregătire act constitutiv, depunere capital social, depunere dosar/inregistrarea întreprinderii, etc.

De asemenea, pentru o monitorizare continua, s-a considerat necesar semnarea unui **pre-acord de finanțare în acord cu schema de minimis - Anexa F** la prezenta metodologie, astfel încât fiecare întreprindere va fi monitorizata de expertul antreprenoriat din proiect, care va urmări dacă firma își desfășoară pașii necesari până la semnarea contactului de subvenție, **Anexa G** la prezenta metodologie.

Înființarea întreprinderilor se poate face în prima lună de la data semnării pre-acordului de finanțare, dată până la care beneficiarii de ajutor de minimis se consideră că au beneficiat de consultanță dobândind informațiile minime necesare pentru deschiderea afacerii.

După semnarea pre-acordului de finanțare și până la data înființării societății, beneficiarii au dreptul de a-și actualiza bugetul, în sensul diminuării sau majorării unui element de cost din buget (de ex. majorări de taxe, costuri strâns legate de evoluția cursului valutar, creșterea salariului minim brut și a contribuțiilor aferente acestuia, etc.).

Modificările bugetului vor fi făcute astfel încât bugetul total al proiectului sa rămână neschimbat și să fie respectate în continuare criteriile pentru care a obținut punctaj.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Modificările bugetare se vor face doar cu acordul experților antreprenoriat, prin formularea unei cereri.

Planurile de afaceri declarate câștigătoare pentru care nu s-au întreprins acțiuni de înființare firme până de la data semnării pre-acordului de finanțare nu vor mai fi luate în calcul și se va apela lista de rezervă conform criteriilor stabilite anterior.

După înființarea întreprinderilor, se va semna contractul de subvenție între Administratorul schemei de antreprenoriat și beneficiarul ajutorului de minimis (întreprinderea nou înființată). Contractul de subvenție este **Anexa G la prezenta Metodologie.**

În prezenta metodologie și în anexele aferente pot interveni modificări fără schimbări majore datorită primirii unor instrucțiuni ulterioare de la Autoritatea finanțatoare POCU, apariției unor elemente de noutate care pot aduce valoare adăugată proiectului, modificări legislative sau determinate de data aprobării proiectului s.a..





UNIUNEA EUROPEANĂ



“Tinerii, o șansă pentru viitor!” POCU 991/1/3/154240

Anexa 1

Cerere de înscriere la Concursul de planuri de afaceri

Subsemnatul/a
CNP, posesor/posesoare CI serie, număr
eliberată la data de....., de către
solicit înscrierea mea la **Concursul de planuri de afaceri** în cadrul proiectului **“Tinerii, o șansă pentru viitor!” POCU 991/1/3/154240** din cadrul schemei de ajutor de minimis și crearea contului pentru depunerea planului de afaceri.

Planul de afaceri doresc să îl implementez în localitatea, Județul
regiunea Sud-Vest Oltenia.

Informatii generale ale planului de afacere:

Activitatea principală a întreprinderii care se va înființa și codul CAEN aferent:

Tipul întreprinderii care urmează să fie înființată¹:

Aplicant,

Nume si Prenume:

Semnătură:

Data solicitării:





UNIUNEA EUROPEANĂ



“Tinerii, o șansă pentru viitor!” POCU 991/1/3/154240

Anexa 2

Declarație de eligibilitate

pentru participarea la Concursul de planuri de afaceri

Subsemnatul/a, CNP:
posesor/posesoare CI serie, număr, eliberată la data de, de
către, în scopul participării mele la **Concursul de planuri de
afaceri în cadrul “Tinerii, o șansă pentru viitor!” POCU 991/1/3/154240** cunoscând că falsul
în declarații este pedepsit de legea penală, conform prevederilor din Codul Penal, declar pe
propria răspundere că:

- Am fost informat/ă și am luat cunoștință de condițiile de eligibilitate și criteriile de acordare a ajutorului de minimis în cadrul schemei de ajutor de minimis conform: Metodologia de organizare, evaluare și selecție a planurilor de afaceri;
- Voi avea calitatea de asociat unic și administrator în cadrul întreprinderii care se va înființa cu ajutorul de minimis acordat prin proiectul “*Tinerii, o șansă pentru viitor!*” POCU/1/3/154240;
- Mă angajez ca la data semnării contractului de subvenție NU voi avea calitatea de asociat majoritar în structura altor societăți comerciale înființate în baza Legii societăților nr. 31/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare;
- NU am/VOI avea calitatea de asociat în cadrul altei întreprinderi care se va înființa cu ajutorul de minimis acordat prin proiectul “*Tinerii, o șansă pentru viitor!*”;
- Depun un singur plan de afaceri în cadrul Concursului de planuri de afaceri;
- Întreprinderea care se va înființa în cadrul proiectului “*Tinerii, o șansă pentru viitor!*”, va fi legal constituită și își va desfășura activitatea pe teritoriul României, **în regiunea Sud-Vest Oltenia.**
- Ca viitor reprezentant legal al întreprinderii ce se va înființa dacă planul de afaceri va fi selectat în cadrul concursului, declar:
 - nu am fost supus în ultimii 3 ani unei condamnări pronunțate printr-o hotărâre judecătorească definitivă și irevocabilă, din motive profesionale sau etic-profesionale;





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

- nu am fost condamnat printr-o hotărâre judecătorească definitivă și irevocabilă pentru fraudă, corupție, implicare în organizații criminale sau în alte activități ilegale, în detrimentul intereselor financiare ale Comunității Europene;
 - nu am 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;
 - nu am furnizat și nu voi furniza informații false;
- Sunt direct responsabil/ă de pregătirea și implementarea planului de afaceri și nu acționez ca intermediar pentru proiectul propus a fi finanțat;
- Mă oblig să respect condițiile prevăzute în Metodologia de organizare, evaluare și selecție a planurilor de afaceri, respectiv:
- 1) **angajarea a minimum 1 persoana** în cadrul afacerii finanțate prin schema de minimis cel târziu în termen de 3 luni de la înființarea întreprinderii;
 - 2) **asigurarea funcționării întreprinderii sprijinite prin schema de minimis, pe o perioadă de 12 luni** pe perioada implementării proiectului aferent contractului de finanțare;
 - 3) **asigurarea perioadei de sustenabilitate de 6 luni**, în care să asigur continuarea funcționării afacerii, inclusiv cu obligația menținerii locurilor de muncă;
 - 4) respectarea obiectivelor asumate prin planul de afaceri aprobat în cadrul proiectului.
- Nu beneficiaz de alte ajutoare de stat sau de minimis pentru aceleasi tip de cheltuieli eligibile.
- Am luat la cunoștință că prezenta schemă de minimis nu se aplică:
- a) ajutoarelor acordate **întreprinderilor care își desfășoară activitatea în sectoarele pescuitului și acvaculturii**, reglementate de Regulamentul (CE) nr. 1379/2013 al Parlamentului European și al Consiliului din 11 decembrie 2013 privind organizarea comună a piețelor în sectorul produselor pescărești și de acvacultură, de modificare a Regulamentelor (CE) nr.1187/2006 și (CE) nr. 1224/2009 ale Consiliului și de abrogare a Regulamentului (CE) nr. 104/2000 al Consiliului;
 - b) ajutoarelor acordate **întreprinderilor care își desfășoară activitatea în domeniul producției primare de produse agricole**, astfel cum sunt enumerate în Anexa 1 la Tratatul instituind Comunitatea Europeană (Tratatul CE);
 - c) ajutoarelor acordate **întreprinderilor care și desfășoară activitatea în sectorul prelucrării și comercializării produselor agricole**, prevăzute în Anexa 1 la Tratatul instituind Comunitatea Europeană (Tratatul CE), în următoarele cazuri:
 - 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;





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

- atunci când ajutorul este condiționat de transferarea lui parțială sau integrală către producătorii primari;

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;**

e) ajutoarelor condiționate de **utilizarea preferențială a produselor naționale față de cele importate;**

f) ajutoarelor acordate pentru **achiziția de vehicule de transport rutier de mărfuri.**

- Dețin capacitatea financiară de a asigura implementarea proiectului prin înființarea întreprinderii în condițiile rambursării ulterioare a cheltuielilor eligibile, așa cum sunt definite în cadrul proiectului;
- Îmi rezerv dreptul de a implementa proiectul, în cazul unor întârzieri, în condițiile rambursării ulterioare a cheltuielilor eligibile.

Aplicant,

Nume si Prenume:

Semnătură:





UNIUNEA EUROPEANĂ



“Tinerii, o șansă pentru viitor!” POCU 991/1/3/154240

Anexa 3

STRUCTURĂ PLAN AFACERI

1. Date generale

În acest capitol se vor menționa următoarele:

- nume și prenume aplicant;
- adresă domiciliu/reședință;
- CNP;
- Date de contact: telefon și e-mail:

2. Documente care se vor încărca în aplicație

- Carte de identitate;
- Certificat de naștere;
- Certificat căsătorie, unde este cazul;
- Certificat de absolvire sau Adeverință emisă de către Furnizorul cursurilor competențe antreprenoriale, financiare și juridice;
- Anexa 1 – Cerere înscriere concurs evaluare și selecție planuri de afaceri;
- Anexa 2 - Declarație eligibilitate.

3. Descrierea întreprinderii care va fi înființată

În acest capitol descrieți în detaliu firma, menționând următoarele:

- forma juridică de constituire a întreprinderii care va fi înființată (orientativ);
- obiectul de activitate - codul CAEN principal pentru care se aplică;
- sediul principal și/sau punctele de lucru, care trebuie să fie din zona de implementare a proiectului: Sud – Vest Oltenia;
- structura acționariatului în cadrul viitoarei întreprinderii și procentul părților sociale (dacă este cazul).

4. Descrierea proiectului/Planul de afaceri

- se precizează în ce constă proiectul (înființarea unei capacități de producție/servicii; dezvoltarea portofoliului de produse/servicii; modernizarea/retehnologizarea) și care sunt principalele activități necesare pentru realizarea acestuia.

Se va detalia activitatea aferentă codului CAEN pentru care vă înscrieți în Concurs, factorii pe care îi considerați relevanți pentru afacerea dvs. (ex: localizare, auto-evaluarea tehnologiei pe care o veți utiliza, experiența anterioară a întreprinzătorului etc.).





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Se va preciza modul în care întreprinderea își utilizează resursele de muncă, materiale și bănești pentru realizarea obiectivelor propuse: viziunea întreprinderii, reprezentarea a ceea ce se dorește a fi organizația în viitor și identificarea misiunii întreprinderii, precum și strategia întreprinderii în ceea ce privește administrarea afacerii și asigurarea funcționării optime, în corelare cu specificul serviciilor oferite:

- ✓ strategia și obiectivele pe termen scurt, mediu și lung – planul de dezvoltare pentru o perioadă de până la 12 luni. Se vor descrie obiectivele în mod realist.
- ✓ identificare și descriere riscuri care pot apărea în activitatea ce face obiectul finanțării prin schema de ajutor de minimis și planul de măsuri de gestionare a riscurilor.

5. Descrierea activităților proiectului, rezultate și indicatori

Activități necesare implementării proiectului. Exemplu:

- ✓ asigurarea spațiului productiv/comercial prin închiriere, elaborare proiecte tehnice necesare;
- ✓ amenajare spațiu; achiziționarea de utilaje, echipament, mobilier; obținere avize, acorduri, autorizații necesare implementării proiectului; recrutare/selecție/angajare personal suplimentar necesar; instruire personal; acțiuni de promovare a produselor/serviciilor;
- ✓ aprovizionare cu materii prime, materiale, produse finite, mărfuri, asigurarea condițiilor tehnico-economice, sanitare etc

Descrierea activităților care conduc la promovarea temelor secundare din POCU 2014-2020, astfel:

- ✓ activități ce vor promova concret **sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon** și eficiență din punctul de vedere al utilizării resurselor;
- ✓ activități/măsuri ce vor promova concret **inovarea socială**;
- ✓ activități/măsuri ce vor promova concret **utilizarea și calitatea TIC** prin implementarea unor soluții TIC în procesul de producție/ furnizare de bunuri, prestare de servicii și/sau execuție de lucrări;
- ✓ activități/măsuri ce vor promova concret **consolidarea cercetării, a dezvoltării tehnologice și/sau a inovării**;
- ✓ activități/măsuri ce vor promova concret **dezvoltarea durabilă** prin dezvoltarea unor produse, tehnologii sau servicii care contribuie la aplicarea principiilor dezvoltării durabile de către întreprinderile finanțate.

6. Prezentare produs/serviciu - obiectul finanțării prin schema de minimis

În această secțiune se va descrie care va fi produsul/serviciul ce face obiectul finanțării prin schema de minimis propus în proiect.

În descrierea produsului/serviciului se va ține cont de furnizarea următoarelor informații:

- ✓ în cazul produselor finite prezentați pe scurt o descriere fizică, caracteristici tehnice, performanțe, utilități, căror nevoi răspund, etc.
- ✓ în cazul serviciilor, descrieți trăsăturile caracteristice ale acestora, în așa fel încât să se înțeleagă la ce servesc serviciile prestate de dvs.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

- ✓ în cazul comerțului, precizați grupele de produse ce le veți vinde și aria de valorificare, dacă vânzarea este cu amănuntul sau cu ridicata și dacă veți furniza servicii specifice (post vânzare, transport, garanție, reparații etc);

Se poate descrie strategia de dezvoltare a produsului/ serviciului în funcție de evoluția pieței. Se va prezenta modul în care vor fi promovate principiile dezvoltării durabile (protecția mediului și eficiența energetică) în producerea/menținerea/dezvoltarea produsului/ serviciului (dacă este cazul).

7. Piața

Se va descrie piața pe care urmează să activeze întreprinderea prin produsele și serviciile sale (după caz):

- ✓ aria geografică de acoperire a produsului/ serviciului
- ✓ clienți potențiali: în funcție de piața de desfășurare (intern, extern), volumul vânzărilor, produse/ grupe de produse
- ✓ analiza stadiului actual al pieței – nevoi și tendințe
- ✓ analiza principalelor modalități de distribuție a produselor/serviciilor pe piață
- ✓ previzionarea creșterii pieței, prognoza cererii
- ✓ definirea potențialelor segmente ale pieței produsului/serviciului dvs.
- ✓ concurența: principalii concurenți, ponderea lor pe piață
- ✓ analiza SWOT: punctele tari și punctele slabe ale produsului/serviciului dvs. comparativ cu cel al competitorilor (direcți și indirecti)

8. Strategia de marketing

În această secțiune din proiect se va descrie strategia de abordare/introducere a produselor și serviciilor pe piață și de asemenea se va evidenția strategia de marketing pentru promovarea produselor și serviciilor respective și modalitățile de punere în practică a acesteia. Principalele aspecte care se vor prezenta vizează:

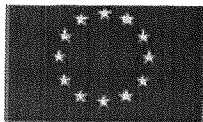
- ✓ Poziționarea pe piață a produsului/ serviciului, caracteristici care îl diferențiază de competitori
- ✓ Strategia de vânzări: căi de abordare a clienților; modalități de comunicare etc.
- ✓ Politica de preț, legătura dintre politica de preț și caracteristicile produsului/serviciului și tendințele pieței
- ✓ Promovarea produsului/ serviciului
- ✓ Distribuția produsului/ serviciului

9. Planul financiar. Proiecții financiare

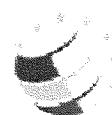
Vor fi incluse informații cu privire la capitalul necesar finanțării planului de afaceri. Se va prezenta modul de finanțare a activității firmei (finanțare din schema de ajutor de minimis, fonduri proprii, etc.).

În planul de afaceri 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





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

solicită finanțare, așa cum sunt detaliate activitățile codului CAEN în “Clasificarea activităților din economia națională - CAEN Rev 2”.

10. Bugetul proiectului :

- se vor detalia investițiile ce urmează a fi realizate în cadrul proiectului și activitățile firmei pentru care sunt necesare fiecare dintre acestea.
- se va prezenta sumar fluxul activității pentru care se solicită finanțare și principalele utilaje și echipamente utilizate.
- se va descrie succint rolul și importanța elementelor de cost pentru care solicitați finanțare.

11. Proiecții financiare - se va detalia în Anexa 5

12. Justificarea necesității finanțării proiectului

În această secțiune din proiect se vor prezenta beneficiile aduse de finanțare și care este valoarea adăugată pe care finanțarea o aduce în plus față de situația deja existentă; de ce este necesară finanțarea.

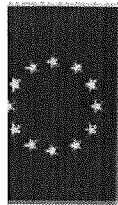


“Tinerii, o șansă pentru viitor!” POCU 991/1/3/154240

Anexa 4

Buget plan de afaceri - model orientativ

Nr. crt.	Denumirea capitolelor și subcapitolelor	Contribuție proprie	Cheltuieli eligibile, fără TVA	TVA aferentă		TOTAL ELIGIBIL	TOTAL
				TVA nedeductibilă	TVA deductibilă		
col. 1	col. 2	col. 3	col. 4	col. 5	col. 6	col. 7	col. 8
1.	Cheltuieli cu salariile personalului nou-angajat	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.1.	Salarii					0,00	0,00
1.2.	Onorarii/ venituri asimilate salariilor pentru experți proprii/ cooptați						
1.3.	Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate acestora (contribuții angajați și angajatori)					0,00	0,00
2.	Cheltuieli cu deplasarea personalului întreprinderilor nou-înființate	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.1.	Cheltuieli pentru cazare						
2.2.	Cheltuieli cu diurna personalului propriu					0,00	0,00
2.3.	Cheltuieli pentru transportul persoanelor					0,00	0,00
2.4.	Taxe și asigurări de călătorie și asigurări medicale aferente deplasării					0,00	0,00
3.	Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate, pentru care Beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară					0,00	0,00
4.	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					0,00	0,00
5.	Cheltuieli cu închirierea de sedii (inclusiv depozite), spații					0,00	0,00



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

	pentru desfășurarea diverselor activități ale întreprinderii, echipamente, vehicule, diverse bunuri								
6.	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)	0,00							0,00
7.	Utilități aferente funcționării întreprinderilor								0,00
8.	Servicii de administrare a clădirilor aferente funcționării întreprinderilor								0,00
9.	Servicii de întreținere și reparare de echipamente și mijloace de transport aferente funcționării întreprinderilor								0,00
10.	Arhivare de documente aferente funcționării întreprinderilor								0,00
11.	Amortizare de active aferente funcționării întreprinderilor								0,00
12.	Cheltuieli financiare și juridice (notariale) aferente funcționării întreprinderilor								0,00
13.	Conectare la rețele informatice aferente funcționării întreprinderilor								0,00
14.	Cheltuieli de informare și publicitate aferente funcționării întreprinderilor								0,00
15.	Alte cheltuieli aferente funcționării întreprinderilor	0,00							0,00
15.1.	Prelucrare de date							0,00	0,00
15.2.	Întreținere, actualizare și dezvoltare aplicații informatice								0,00
15.3.	Achiziționare de publicații, cărți, reviste de specialitate relevante pentru operațiune, în format tipărit și/sau electronic								0,00
15.4.	Concesiuni, brevete, licențe, software, mărci comerciale, drepturi și active similare								0,00
16.	Cheltuieli aferente garanțiilor oferite de bănci sau alte instituții financiare							0,00	0,00
	TOTAL GENERAL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Valoare

Calcul

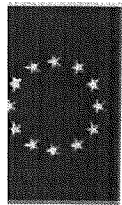
profi jobs consulting



GODYRIS CONSULTING

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Proiect co-finanțat din Fondul Social European prin programul Operațional Capital Uman
"Tinerii, o șansa pentru viitor!", Cod MySms 154240





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

I.	Valoarea totală a proiectului, din care:	0,00	= I.a. + I.b. + II
I.a.	Valoarea eligibilă a proiectului (inclusiv TVA nedeductibilă*)	0,00	= total col. 7 din Buget
I.b.	Valoarea neeligibilă a proiectului (TVA deductibilă aferentă cheltuielilor eligibile)	0,00	= total col. 6 din Buget
II.	Contribuția proprie a solicitantului	0,00	= total col. 3
III.	Finanțare nerambursabilă solicitată**)	0,00	= I.a

*) Cheltuiala de TVA nedeductibilă este eligibilă

**) Ajutorul financiar nerambursabil aferent fiecărui plan de afaceri va fi în cuantum de maxim 20.000 Euro



GODYRIS CONSULTING

Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Proiect co-fințantat din Fondul Social European prin programul Operational Capital Uman
"Tinerii, o sansa pentru viitori". Cod MySmts 154240





UNIUNEA EUROPEANĂ



"Tinerii, o șansă pentru viitor!" POCU 991 /1/3/154240

Anexa 5

Proiecții financiare

nr. c. rt.	CASH-FLOW		
	Explicații / lună	ANUL 2023	ANUL 2024
I	Sold inițial disponibil (casă și bancă)		
A	Intrari de lichiditati(1+2+3+4)		
1	din vânzări		
2	din credite primite		
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)		
4	Alocație Financiară nerambursabilă		
B	Total disponibil (I+A)		
	Utilizari numerar din exploatare		
1	Cheltuieli cu materii prime și materialeconsumabile aferente activității desfășurate		
2	Salarii (inclusiv cheltuielile aferente)		
3	Chirii		
4	Utilități		
5	Costuri funcționare birou, Cheltuieli de marketing, Servicii cu terții, Reparatii/Intretinere		
6	Asigurări		
7	Impozite, taxe și vărsăminte asimilate		
8	Alte cheltuieli		
C	Cheltuieli pentru investiții (Valoarea totală a proiectului)		
D	Credite		
	rambursări rate de credit scadente		
	dobânzi și comisioane		
E	Plăți/încasări pentru impozite și taxe (1-2+3)		
1	Plăți TVA		
2	Rambursări TVA		
3	Impozit pe profit/cifra de afaceri		
F	Dividende		
G	Total utilizări numerar (B+C+D+E+F)		
H	Flux net de lichidități (A-G)		
II	Sold final disponibil (I+H)		



Programul Operational Capital Uman 2014-2020
 Proiect co-finantat din Fondul Social European prin programul Operational Capital Uman
 "Tinerii, o șansă pentru viitor!", Cod MySmis 154240



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

“Tinerii, o șansă pentru viitor!” POCU 991/1/3/154240

Anexa 6

Nr.¹/.....

Contestație Evaluare tehnico-financiară concurs planuri de afaceri

În atenția Comisiei de evaluare și selecție planuri de afaceri,

Subsemnatul/a, CNP,
posesor/posezoare a CI serie, număr, eliberată de,
la data de, în calitate de participant/ă la concursul planurilor de afaceri în
cadrul proiectului „Tinerii, o șansă pentru viitor!” POCU 991/1/3/154240, cu planul de afaceri
întegritat sub numărul, doresc să contest rezultatele evaluării
tehnico - financiare care au fost publicate în urma evaluării planului de afacere.

Am fost informat și am luat la cunoștință de prevederile Metodologiei de evaluare și selecție
planuri de afaceri și sunt de acord cu acestea.

Prin prezenta, solicit:

Participant concurs planuri de afaceri.....

(Nume si prenume)

Semnătura: _____

Data: _____

*1 Numar de inregistrare acordat la primirea si inregistrarea Contestatiei



Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Proiect co-finantat din Fondul Social European prin programul Operational Capital Uman
“Tinerii, o sansa pentru viitor!”, Cod MySmis 154240



UNIUNEA EUROPEANĂ



“Tinerii, o șansă pentru viitor!” POCU 991/1/3/154240

Anexa B

Lista cheltuieli eligibile pentru înființarea și dezvoltarea întreprinderii

(Listă orientativă)

0. Taxe pentru înființarea de întreprinderi (Cheltuiala aferentă taxelor pentru înființarea de întreprinderi, efectuată înaintea semnării contractului de subvenție, se decontează către beneficiarii de ajutor de minimis după semnarea contractului de subvenție).

1. Cheltuieli cu salariile personalului nou angajat

1.1. Cheltuieli salariale

1.2 Venituri asimilate salariilor pentru experți proprii/ cooptați

1.3. Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate acestora (contribuții angajați și angajatori).

2. Cheltuieli cu deplasarea personalului întreprinderilor sprijinite:

2.1 Cheltuieli pentru cazare

2.2 Cheltuieli cu diurna personalului propriu

2.3 Cheltuieli pentru transportul persoanelor (inclusiv transportul efectuat cu mijloacele de transport în comun sau taxi, între gară, autogară sau port și locul delegării ori locul de cazare, precum și transportul efectuat pe distanța dintre locul de cazare și locul delegării)

2.4 Taxe și asigurări de călătorie și asigurări medicale aferente deplasării.

3. Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate, pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară.

4. 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.

5. Cheltuieli cu închirierea de sedii (inclusiv depozite), spații pentru desfășurarea diverselor activități ale întreprinderii, echipamente, vehicule, diverse bunuri.

6. 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).

7. Utilități aferente funcționării întreprinderilor.

8. Servicii de administrare a clădirilor aferente funcționării întreprinderilor.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

9. Servicii de întreținere și reparare de echipamente și mijloace de transport aferente funcționării întreprinderilor.

10. Arhivare de documente aferente funcționării întreprinderilor.

11. Amortizare de active aferente funcționării întreprinderilor.

12. Cheltuieli financiare și juridice (notariale) aferente funcționării întreprinderilor.

13. Conectare la rețele informatice aferente funcționării întreprinderilor.

14. Cheltuieli de informare și publicitate aferente funcționării întreprinderilor.

15. Alte cheltuieli aferente funcționării întreprinderilor

15.1. Prelucrare de date

15.2. Întreținere, actualizare și dezvoltare de aplicații informatice.

15.3. Achiziționare de publicații, cărți, reviste de specialitate relevante pentru operațiune, în format tipărit și/sau electronic

15.4. Concesiuni, brevete, licențe, mărci comerciale, drepturi și active similare

16. Cheltuielile aferente garanțiilor oferite de bănci sau alte instituții financiare.

Un plan de afaceri NU trebuie să conțină în mod obligatoriu toate categoriile de cheltuieli eligibile menționate mai sus. Lista cheltuielilor eligibile pentru înființarea și dezvoltarea afacerii este orientativă.





UNIUNEA EUROPEANĂ



„Tinerii, o șansă pentru viitor!” POCU 991/1/3/154240

Anexa C

**DECLARAȚIE PRIVIND EVITAREA CONFLICTULUI DE INTERESE
afereantă membrilor juriului pentru evaluarea și selecția planurilor de afaceri**

Subsemnatul/subsemnata _____, având funcția de membru al juriului pentru evaluarea și selecția planurilor de afaceri în cadrul proiectului „**Tinerii, o șansă pentru viitor!**”, cod SMIS **154240**, cunoscând că falsul în declarații este pedepsit de Codul Penal, declar pe propria răspundere că participarea în cadrul concursului derulat de _____, conform Metodologiei de Evaluare și Selecție publicată în data de _____ la adresa _____, nu este de natură să creeze o situație de conflict de interese în conformitate cu prevederile art. 10-16 din OUG nr. 66/2011 privind prevenirea, constatarea și sancționarea neregulilor apărute în obținerea și utilizarea fondurilor europene și/sau a fondurilor publice naționale aferente acestora, cu modificările și completările ulterioare.

Data: _____

Nume și Prenume: _____





UNIUNEA EUROPEANĂ



"Tinerii, o șansă pentru viitor!" POCU 991/1/3/154240

Anexa D

Grilă de verificare eligibilitate administrativă

Nume și prenume Beneficiar:

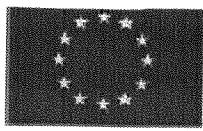
CNP:

Cod CAEN plan de afaceri:

Număr și dată înregistrare plan de afaceri:

Nr.crt.	Documente/anexe	DA	NU
1	Copie act de identitate;		
2	Copie certificat de naștere;		
3	Copie certificat căsătorie (după caz);		
4	Certificat de absolvire sau Adeverință curs Competențe antreprenoriale, financiare și juridice emisă de către Furnizorul cursurilor de antreprenoriat în cadrul proiectului ID 154240;		
5	Anexa 1 – Cerere tip de înscriere și înregistrare la concursul planurilor de afaceri, conform Metodologiei de organizare, evaluare și selecție a planurilor de afaceri;		
6	Anexa 2 – Declarație privind evitare conflict de interese și incompatibilitate, conform Metodologiei de organizare, evaluare și selecție a planurilor de afaceri;		
7	Anexa 3 – Plan de afaceri – se verifică completarea tuturor câmpurilor obligatorii, conform Metodologiei de organizare, evaluare și selecție a planurilor de afaceri;		
8	Anexa 4 – Buget plan de afaceri – se verifică completarea tuturor câmpurilor obligatorii, conform Metodologiei de evaluare și selecție a planurilor de afaceri;		
9	Anexa 5 – Proiecții financiare – se verifică completarea tuturor câmpurilor obligatorii, conform Metodologiei de evaluare și selecție a planurilor de afaceri;		
10	Se certifică existența la dosarul personal aferent grupului țintă a următoarelor documente:		
	* Anexa 1 : Formularul de înregistrare în grup țintă (Anexa 8), conform Metodologiei de selecție grup țintă;		
	* Anexa 2 : Cerere înscriere / Declarație privind evitarea dublei finanțări, conform Metodologiei de selecție grup țintă;		
	* Anexa 3 : Declarație de consimțământ privind utilizarea datelor cu caracter personal, conform Metodologiei de selecție grup țintă;		
	* Anexa 4 : Declarație pe propria răspundere privind apartenența la grupul țintă, conform Metodologiei de selecție grup țintă;		





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

	* <u>Anexa 5</u> : Declarație de etnie, conform Metodologiei de selecție grup țintă;		
11	Respectă condițiile de eligibilitate prezentate în Metodologia de organizare, evaluare și selecție a planurilor de afaceri menționate la pct.3.		

Se consideră „Eligibil” proiectul care este notat la toate criteriile cu „DA”. Aceste proiecte pot trece la etapa următoare de evaluare, respectiv evaluarea tehnico-financiară.

Proiectele care au cel puțin o notare cu „NU” sunt declarate „Respins”.

Important! Planul de afaceri, anexele aferente și documentele beneficiarului sunt completate cu datele solicitate și respectă modelele din Metodologia de evaluare și selecție planuri de afaceri.

Comisie de verificare eligibilitate administrativă

Nume și Prenume: Manager Proiect, Mihail Eduard

Semnătură: _____

Nume și Prenume: Expert antreprenariat, Chirițescu Simona - Claudia

Semnătură: _____





UNIUNEA EUROPEANĂ



“Tinerii, o șansă pentru viitor!” POCU 991/1/3/154240

Autor plan de afaceri evaluat:

CNP autor:

Județ domiciliu autor plan de afaceri:

Cod CAEN:

Anexa E

Grila de evaluare tehnico-financiară

Comisiile de evaluare si selectie vor verifica depunerea în termen, conformitatea și îndeplinirea criteriilor și vor acorda punctaje după cum urmează:

- a) pentru realizarea unui rezumat al planului de afaceri într-un limbaj profesional, adecvat, coerent, sintetizat, evaluatorul va acorda un punctaj de maximum 5 puncte;
- b) pentru descrierea pe larg a afacerii, obiectivelor, modului de funcționare, într-un limbaj profesional, evaluatorul va acorda un punctaj de maximum 15 puncte;
- c) pentru descrierea produsului și / sau serviciilor oferite, în contextul climatului actual pentru tipul de afacere prezentat, cu punctarea avantajelor tehnice și calitative a produsului/serviciului prezentat, evaluatorul va acorda un punctaj de maximum 10 puncte;
- d) pentru analiza pieței, analiza mediului extern al afacerii, situația economică, informații cu privire la modul în care competitorii vor influența activitatea viitoare, elaborarea unei analize SWOT, evaluatorul va acorda un punctaj de maximum 16 puncte;
- e) pentru realizarea planului de marketing, descrierea cât mai clară a clienților și a tendințelor pieței prin includerea de statistici solide care să avantajeze proiecțiile și estimările din planul de business, evaluatorul va acorda un punctaj de maximum 20 puncte;
- f) pentru realizarea planului operațional, a proceselor și activităților principale din afacere, analiza competitivă (concretențiale), identificarea potențialei concurențe și a avantajelor competitive pe care afacerea prezentată o are pe piață, evaluatorul va acorda un punctaj de maximum 12 puncte;
- g) pentru prezentarea cât mai laborioasă a operațiunilor de management, a echipei de management, rol/responsabilități, a localizării geografice, a operațiunilor curente și a organizării afacerii, a procesului de realizare a producției și/sau prestării de servicii, evaluatorul va acorda un punctaj de maximum 6 puncte;
- h) pentru punctarea informațiilor financiare relevante pentru fiecare parte majoră implicată în afacerea propusă, realizarea unei previzionări a cheltuielilor și a veniturilor pe 12 luni, cât și pentru prezentarea unei strategii de recuperare a investiției, evaluatorul va acorda un punctaj de maximum 16 puncte;





UNIUNEA EUROPEANĂ

**Punctaj maxim 100 puncte.**

Punctajul acordat secțiunilor este diferențiat în raport cu semnificația practică a fiecărei secțiuni.

Punctajul cuprinde valori maxime pentru fiecare secțiune în parte.

Pentru fiecare secțiune dintre cele **8 secțiuni** ale grilei de evaluare, sunt acordate punctaje după cum urmează:

- **0 puncte** – în situația lipsei totale a informațiilor solicitate;
- **Punctaj intermediar** – informațiile solicitate sunt indicate, precizate, dar sunt mai mult sau mai puțin, incomplete;
- **Punctaj maxim** (conform mențiunii din dreptul fiecărei secțiuni) – informațiile solicitate sunt menționate corect și complet, cu suficiente detalii.

Comisia de evaluare va acorda punctajul respectând următoarele criterii de acordare a punctajului:

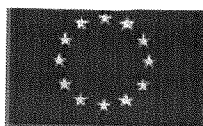
	Punctaj maxim acordat	Punctaj obtinut	Observații cu privire la modalitatea de acordare a punctelor
I. Realizați un rezumat al planului de afaceri într-un limbaj profesional.	5,00		
<p>Sumarul executiv</p> <p>Se va puncta în ce măsură s-a reușit a se rezuma activitatea centrală a afacerii, conceptul general și modalitatea de organizare și funcționare. Reprezintă un plus pentru planul de afaceri prezentarea echipei de management, a rolurilor și atribuțiilor generale.</p> <p>De asemenea, este foarte important a se menționa detalii referitoare la aportul inițial și la necesarul investițional al afacerii, precum și la strategia de cooptare a investitorilor, în cazul în care acest lucru este necesar.</p> <p>Care sunt oportunitățile de dezvoltare ale afacerii, potențialii clienți precum și rețeaua de furnizori care va fi folosită. Reprezintă un avantaj prezentarea de rezultate financiare și de previziuni financiare pe 3 ani.</p> <p>Sumarul executiv trebuie să stârnească interesul celui care îl citește, să aducă în prim plan idei și concepte interesante, atractive, să scoată în evidență oportunitățile pe care investitorii să le califice potrivite și oportune unor investiții financiare sau de timp, expertiză și know-how.</p>	1,50		<p>Prezentarea într-un text a unui rezumat care să cuprindă punctele cele mai importante care alcătuiesc planul de afaceri:</p> <p>0p - nu există;</p> <p>0,50p – este scris sumar;</p> <p>1,50p – este scris clar cu enumerarea punctelor cheie.</p>



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

<p>Descrieți pe scurt produsele și serviciile</p> <p>Descrieți pe scurt produsul sau serviciul. Includeți o descriere tehnică, modalitatea de livrare pe piață și alte caracteristici distinctive. Se va puncta descrierea cât mai clară a produselor și/sau serviciilor oferite. Răspundeți la întrebări de genul:</p> <p>Descriere precisă a produsului/serviciului? Explicați avantajul competitiv – prin ce se distinge produsul/serviciul pe piață în comparație cu alte produse/servicii?</p> <p>Care sunt specificațiile tehnice ale produsului (ingrediente, dimensiuni, culoare, materiale etc.) Este necesară o dezvoltare a produsului, o testare a acestuia? Care sunt canalele de distribuție – cum va fi livrat produsul consumatorilor?</p> <p>De asemenea reprezintă un avantaj a se prezenta produsele/serviciile indirecte/secundare oferite.</p>	1,00		<p>0p – nu sunt descrise;</p> <p>0,50p – sunt descrise parțial;</p> <p>1,00p – sunt descrise succint și clar.</p>
<p>Descrieți pe scurt cine vor fi clienții dvs, piața căreia vă adresați și competiția;</p> <p>Este foarte important a se identifica clienții cărora vă adresați, modalitatea prin care produsele/serviciile ajung la client și modalitatea de a promova produsele/serviciile prezentate, pieței țintă.</p>	1,00		<p>0p – nu sunt descriși;</p> <p>0,50p – sunt descriși parțial;</p> <p>1,00p – sunt descriși succint și clar.</p>
<p>Suma de bani necesară și utilizarea acesteia.</p> <p>Necesarul investițional din sumarul executiv trebuie să reprezinte rezultatul calculațiilor efectuate în partea de calcul a costului de start up. Justificarea succintă a elementelor constitutive ale necesarului investițional reprezintă un avantaj.</p>	1,00		<p>0p - nu este menționată;</p> <p>0,50p – este menționată dar nu se specifică utilizarea ei / nu este menționată suma de bani necesară dar este specificată utilizarea unei sume;</p> <p>1,00p - este precizată suma de bani necesară și utilizarea acesteia.</p>
<p>Indicați sursele de profitabilitate.</p> <p>Care este, estimativ, volumul necesar pe piață al produsului sau serviciului? Cu alte cuvinte, cât de mare este potențialul cumpărătorilor? Câți cumpărători potențiali există? (Pentru această estimare, utilizați tiparele de cumpărare existente și informațiile de pe piață)</p>	0,50		<p>0p – nu sunt indicate;</p> <p>0,20p – sunt indicate dar nu reies din analiza financiară;</p> <p>0,50p – sunt indicate corect sursele de</p>

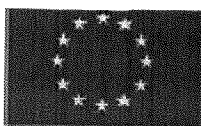


UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

			profitabilitate.
II. DESCRIEREA AFACERII	15,00		
<p>Descrieți pe larg afacerea dvs., obiectivele, modul de funcționare.</p> <p>Descrierea afacerii reprezintă detalierea pe procese/operațiuni/previziuni și rezultate ale afacerii, cu detalierea elementelor esențiale ale afacerii precum: o scurtă descriere a industriei (context actual, tendințe și posibilități viitoare), istoricul companiei (dacă ea există deja), misiunea afacerii, obiectivele, gama de produse / servicii pe care le oferă, avantajul competitiv pe care îl are, strategia de intrare pe piață și de dezvoltare, forma legală a societății și structura acționariatului.</p> <p>Modul în care produsul sau serviciul dvs. va ajunge la client și cum puteți identifica furnizorii și materialele necesare pentru desfășurarea afacerii. Pentru servicii, multe dintre aceste întrebări pot fi mai puțin relevante, dar pentru producție și manufacturare pot fi critice.</p> <p>Cunoscând amenințările și oportunitățile afacerii dvs. vă puteți asigura succesul pe termen lung. Profitând de oportunități veți avea posibilitatea să vă extindeți afacerea sau să vă atingeți obiectivele financiare. Prin înțelegerea industriei, pieței țintă, clientului, concurenței, canalelor de distribuție și aprovizionare veți fi în poziția să puteți minimaliza riscurile afacerii, punctarea acestora dând un plus de valoare planului dumneavoastră de afaceri.</p>	4,00		<p>0p – nu sunt descrise: afacerea, obiectivele și modul de funcționare;</p> <p>0,50p – este descrisă afacerea pe scurt și nu sunt punctate obiectivele și modul de funcționare;</p> <p>1,00p – este descrisă afacerea pe scurt, obiectivele nu sunt clare (SMART) și nu este prezentat modul de funcționare;</p> <p>2,00p – afacerea este descrisă pe larg, obiectivele sunt în proporție de 50% enumerate, dar modul de funcționare nu este prezentat / afacerea este descrisă pe scurt, obiectivele sunt definite în proporție de 50% și modul de funcționare este prezentat complet;</p> <p>3,00p – afacerea este descrisă pe larg, obiectivele sunt clare (SMART) dar nu este prezentat modul de funcționare / afacerea este descrisă pe larg, obiectivele clare (SMART) 50-75% și există și modul de funcționare;</p> <p>4,00p – afacerea este descrisă pe larg, obiectivele sunt clare (SMART) și</p>





UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

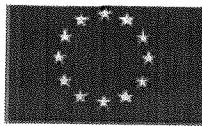
			este prezentat și modul de funcționare;
<p>Descrieți produsele/serviciile ce se vor vinde/presta, inclusiv caracteristicile speciale, din punct de vedere al beneficiilor pentru consumator, care merg dincolo de structura produsului/serviciului.</p> <p>Aici și / sau în analiza pieței, descrieți produsele / serviciile pe care le veți face sau vinde / furnizar, inclusiv orice caracteristici speciale, precum și beneficii pentru consumator, care merg dincolo de structura produsului / serviciului. (De exemplu: un cuptor cu o funcție de autocurățare are avantajul unui timp mai redus de curățare pentru clienți, lăsând acestora mai mult timp petrecut cu familia.)</p>	3,00		<p>0p – nu sunt descrise produsele, serviciile etc.</p> <p>1,50p – sunt descrise produsele/serviciile dar nu este prezentat nici un avantaj;</p> <p>3,00p – sunt descrise produsele/serviciile și avantajele lor.</p>
<p>Care este industria în care activați? (context general, orice informații cunoscute despre industrie și tendințele acesteia)</p> <p>Descrieți situația industriei, precum și orice estimări în ceea ce privește creșterea economică și schimbările în următorii ani - și modul în care societatea dumneavoastră se va adapta sau va valorifica aceste schimbări.</p> <p>Este industria în care se încadrează afacerea dvs. în scădere sau în creștere? Se deschid sau se închid afaceri? Există tendințe pe care le puteți identifica (de exemplu, un interes accentuat al publicului pentru o viață mai sănătoasă, etc) care vă arată potențialul de creștere al industriei? Tendințele sunt limitate sectoarelor specifice? (ex. Urban vs. rural, un anumit grup demografic etc.)</p> <p>Cât de greu este pentru firmele noi să intre în industria respectivă? (sunt costuri inițiale mari, costuri mari de expertiză necesară care să pună bariere firmelor noi sau este relativ ușor să începeți o afacere).</p> <p>Care este rata de succes generală a noilor afaceri din industrie? (Din 10 afaceri noi, câte sunt lichidate în 5 ani?)</p> <p>Este industria atractivă pentru dvs.? Care sunt principalele amenințări și oportunități în industria respectivă?</p>	3,00		<p>0p – nu sunt incluse informații despre industria vizată;</p> <p>1,75p – informațiile despre industria vizată sunt sumare;</p> <p>2,50p – informațiile despre industria vizată sunt complete dar candidatul nu descrie modul în care schimbările îi pot schimba modul de evoluție al societății.</p> <p>3,00p – Informațiile despre industria vizată sunt complete și candidatul reușește să folosească schimbările preconizate din următorii ani în favoarea sa.</p>
<p>Prezentați motivele pentru care credeți că afacerea va fi una de succes. Realizați o listă cu punctele forte specifice și competențele dumneavoastră și ale echipei.</p> <p>Cunoscând amenințările și oportunitățile afacerii dvs. vă</p>	2,50		<p>0p – nu sunt enumerate punctele tari și competențele concurentului și ale</p>



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

<p>puteți asigura succesul pe termen lung. Profitând de oportunități veți avea posibilitatea să vă extindeți afacerea sau să vă atingeți obiectivele financiare. Prin înțelegerea industriei, pieței țintă, clientului, concurenței, canalelor de distribuție și aprovizionare veți fi în poziția să puteți minimaliza riscurile afacerii.</p>		<p>echipei; 1,75p – sunt enumerate punctele tari și competențele echipei dar nu se susțin unele pe altele; 2,50p – sunt enumerate punctele tari ale afacerii și competențele echipei și acestea se susțin unele pe altele.</p>
<p>Introduceți și orice considerente juridice speciale, pe care ar trebui să le cunoască investitorii: licențe necesare, condiții speciale de muncă, de mediu, taxe de autorizare, etc.</p>	2,50	<p>0p – nu au avut în vedere considerente juridice; 2,50p – au prezentat considerente juridice.</p>
<p>III. DESCRIEREA PRODUSELOR SAU SERVICIILOR</p>	10,00	
<p>Descrieți produsul și / sau serviciile oferite, în contextul climatului actual pentru acest tip de afacere. Descrieți în detaliu produsul sau serviciul considerat. Includeți o descriere tehnică, modalitatea de livrare pe piață și alte caracteristici distinctive. Fiți cât mai specific cu putință. Definierea produsului / serviciului trebuie să includă: o descriere precisă a produsului/serviciului; o descriere a avantajului competitiv – prin ce se distinge produsul/serviciul pe piață în comparație cu alte produse/servicii deja existente pe piață; specificații tehnice ale produsului (ingrediente, dimensiuni, culoare, materiale etc.) canalele de distribuție – cum va fi livrat produsul/serviciul clienților .</p>	5,00	<p>0p – produsul/ serviciul (serviciile) oferite nu sunt descrise; 2,50p – produsul/ serviciul (serviciile) oferite sunt descrise neclar și nu sunt corelate cu contextul climatului actual al afacerii; 5,00p – produsul/ serviciul (serviciile) oferite sunt descrise clar și sunt corelate cu contextul climatului actual al afacerii.</p>
<p>Prezentați avantajele produselor/serviciilor oferite față de cele ale competitorilor care activează pe piața vizată. Cum și de ce sunt mai bune produsele/serviciile dvs. decât ale competiției? Ce prețuri sau structură a plăților ați stabilit și modul în care se compară cu competitorii care activează în piața dumneavoastră și on-line? Concurența există întotdeauna chiar dacă nicio afacere nu oferă exact același produs sau serviciu pe care îl aveți în</p>	5,00	<p>0p – nu sunt prezentate avantajele produselor/serviciilor oferite și nici prețurile; 2,50p – sunt prezentate avantajele produselor/serviciilor și prețurile, fără a avea în</p>



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

vedere. Analizați cu atenție oricare alt produs sau serviciu care îl poate substitui sau înlocui pe al dvs. Cum a supraviețuit lumea fără dvs. pe piață? Ce calități sau avantaje tehnice aduce produsul sau serviciul dvs., care va face afacerea dvs. să fie mai bună decât competiția?			vedere piața vizată. 5,00p – sunt prezentate avantajele produselor/serviciilor, prețurile având în vedere piața vizată.
IV. ANALIZA PIETEI	16,00		
Includeți o descriere a pieței pe care veți activa, precum și o analiză a principalilor competitori; Analiza pieței trebuie să descrie care este componența, organizarea și dinamica cheie ale pieței în care afacerea va opera: ce motivează decizia de cumpărare, cum este segmentată piața, cum vor fi poziționate pe piață produsele / serviciile.	4,00		0p – nu există o descriere a pieței și a principalilor competitori; 2,00p – se prezintă sumar descrierea pieței și a principalilor competitori sau lipsește descrierea pieței/principalilor competitori; 4,00p – se prezintă descrierea pieței și a principalilor competitori.
Analizați avantajele competitive ale produselor / serviciilor principalilor dumneavoastră competitori;	4,00		0p – nu există o descriere a avantajelor competitive; 2,00p – se prezintă sumar o descriere a avantajelor competitive; 4,00p – se prezintă o descriere a avantajelor competitive.
Colectați informații, în vederea analizării modului în care ele vor influența activitatea viitoare despre orice alți factori pe care îi considerați relevanți;	4,00		0p – nu există informații suplimentare; 2,00p – se prezintă sumar informațiile suplimentare; 4,00p – se prezintă informații suplimentare.
Elaborați o analiză SWOT a afacerii dvs.	4,00		0p – nu s-a elaborat o analiză SWOT; 2,0p – s-a elaborat o analiză SWOT incompletă; 4,00p – s-a elaborat o analiză SWOT.



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

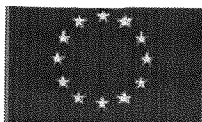
V. PLANUL DE MARKETING	20,00		
<p>Descrieți clienții în funcție de vârstă, gen și nivelul veniturilor (dacă este vorba despre persoane fizice), respectiv tipul de companii în funcție de cifra de afaceri și locația geografică</p> <p>Nu presupuneți înainte de a face o cercetare că știți totul despre industria pe care ați ales-o. Căutați informații deja publicate în reviste comerciale, prin intermediul asociațiilor din industrie, furnizori, resursele guvernamentale, și așa mai departe. De asemenea, verificați datele demografice și alte caracteristici de piață care sunt relevante, date de recensământ și alte mijloace și instrumente.</p>	4,00		<p>0p – nu există;</p> <p>2,00p – sunt prezente informații relevante din industria aleasă;</p> <p>4,00p – sunt prezentate și datele demografice (mărime, structură, evoluția populației).</p>
<p>Aflați cât de mare este piața, precum și tendințele și modificările anticipate.</p> <p>Dacă prevedeți orice obstacole, cum le veți depăși? Realizați (dacă știți și aveți capacitățile necesare) și cercetări independente: de exemplu explorați modelele de trafic în cartierul în care aveți de gând să vă localizați, aflați cine este competiția directă și indirectă pentru compania dumneavoastră (includeți în mod obligatoriu lista principalilor concurenți), etc.</p> <p>Planul dvs. ar trebui să includă statistici solide, cifre, precum și alte detalii, care vor pune bazele pentru proiecțiile dvs. de vânzări și perspectivele pe termen lung (analiză financiară și de Cash Flow).</p>	4,00		<p>0p – nu sunt prezentate informații;</p> <p>2,00p – sunt prezentate informații despre piața și despre tendințe;</p> <p>4,00p – sunt prezentate și cercetări / experimentări independente.</p>
<p>Cum sunt stabilite prețurile (pe baza analizei concurenței și/sau marja de profit) și explicați metodologia dumneavoastră</p>	4,00		<p>0p – nu sunt prezentate informații;</p> <p>2,00p – alegerea unei politici de preț (prețul – lider, următor, redus, “caimac”, penetrare);</p> <p>4,00p – alegerea unei politici de preț (prețul – lider, următor, redus, “caimac”, penetrare) și argumentare metodologie.</p>
<p>Cum veți promova afacerea dvs. și cum vă veți maximiza beneficiile de imagine?</p>	4,00		<p>0p – nu sunt prezentate informații</p>



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

<p>Veți folosi networkingul social, târguri, adeziunea la un grup de afaceri și așa mai departe?</p> <p>Care este imaginea pe care doriți să o oferiți companiei și prin ce eforturi de publicitate și promovare doriți să o sprijiniți? Asigurați-vă că aveți, de asemenea, un buget de web design, logo-uri, ambalaj al produsului (dacă este cazul), broșuri, etc.</p>			<p>2,00p – există o politică de promovare;</p> <p>4,00p – politica de promovare detaliată și bugete aferente (publicitate, PR, brand, promoții) și sunt prezentate informații despre buget.</p>
<p>Alocați cheltuieli inițiale de promovare și marketing în cash flow.</p>	4,00		<p>0p – nu sunt prezentate informații;</p> <p>4,00p – sunt alocate cheltuieli inițiale de promovare și marketing în cash flow.</p>
VI. PLANUL OPERAȚIONAL	12,00		
<p>Includeți informații privind toate operațiunile procesului de producție / furnizare.</p> <p>Descrieți de la A la Z modalitatea în care afacerea dvs. va funcționa. Povestiți modalitatea în care funcționează afacerea. Care sunt procesele? De unde veți găsi materialele prime necesare și cum sunt acestea transformate în produs finit? Care sunt etapele furnizării serviciului dvs. și cum acesta ajunge la client?</p>	2,00		<p>0p – nu sunt prezentate informații;</p> <p>1,00p – sunt prezentate informații, fără argumentare;</p> <p>2,00p – sunt prezentate informații și oferite argumente.</p>
<p>Prezentați informații cu privire la spațiile de care aveți nevoie pentru derularea activităților de producție / vânzare / management și organizare / furnizare servicii, inclusiv informații privind costurile și modalitățile de dobândire ale acestora;</p>	1,00		<p>0p – nu sunt prezentate informații;</p> <p>0,50p – sunt prezentate informații fără argumentare;</p> <p>1,00p – sunt prezentate informații și oferite argumente.</p>
<p>Explicați avantajele localizării afacerii într-un anumit loc;</p>	2,00		<p>0p – nu sunt prezentate informații;</p> <p>1,00p – sunt prezentate informații fără argumentare;</p> <p>2,00p – sunt prezentate informații și oferite</p>



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

			argumente;
Prezentați echipamentele de care veți avea nevoie în derularea afacerii și costurile acestora; Sunt anumite metode de producție, echipamente sau facilități speciale sau criterii tehnice asociate cu această afacere? De ce tip de echipament de producție veți avea nevoie? Îl puteți închiria? Ce tip și mărime a facilităților/spațiilor este necesară? Care sunt costurile asociate? De ce mai aveți nevoie? Rețineți că veți putea să amânați cumpărarea unui echipament până în luna a 6-a sau chiar până după primul an. Amânați oricând aveți această posibilitate. Puteți avea surpriza să descoperiți că nu aveți nevoie de acel echipament sau că prețul său a scăzut.	3,00		0p – nu sunt prezentate informații; 1,50p – sunt prezentate informații fără argumentare; 3,00p – sunt prezentate informații și oferite argumente.
Prezentați care sunt autorizațiile, certificatele, licențele, brevetele și mărcile de care veți avea nevoie, precum și costurile și procedurile de dobândire a acestora;	3,00		0p – nu sunt prezentate informații; 1,50p – sunt prezentate informații fără argumentare; 2,00p – sunt prezentate informații și oferite argumente.
În cadrul planului operațional puteți include informații referitoare la furnizori, termene și modalități de plată, stocuri de mărfuri, aprovizionare;	1,00		0p – nu sunt prezentate informații; 0,50p – sunt prezentate informații fără argumentare; 1,00p – sunt prezentate și argumentate informațiile.
VII. MANAGEMENT ȘI ORGANIZARE	6,00		
Includeti informații privind conducerea afacerii, profilele persoanelor din conducere, atribuțiile posturilor și limitele de competență; Care sunt punctele tari ale dvs. utile pentru această afacere? (ex. resurse, capacitatea angajaților, experiență anterioară etc.) Care sunt punctele slabe preconizate ce pot afecta această afacere? (ex. lipsa de resurse, capacitatea angajaților, experiență anterioară etc.)	3,00		0p – nu sunt prezentate informații; 0,70p – sunt prezentate informații fără detalieri și argumentare; 1,50p – sunt prezentate informații detaliate și oferite argumente, însă fără corelarea acestora cu procesele și activitățile



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

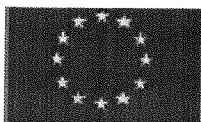
			prezentate în afacere; 3,00p – sunt prezentate informații complete.
Prezentați structura organizatorică;	1,50		0p – nu sunt prezentate informații; 0,70p – sunt prezentate informații fără argumentare; 1,50p – sunt prezentate informații complete și oferite argumente;
Includeți informații privind previziunea și gestionarea riscurilor. De ce asigurări, echipamente de protecție sau precauții aveți nevoie? Există și alte riscuri care trebuie luate în considerare în cadrul operațiunilor și managementului acestei afaceri?	1,50		0p – nu sunt prezentate informații; 0,70p – sunt prezentate informații fără argumentare; 1,50p – sunt prezentate informații complete și oferite argumente.
VIII. PLANUL FINANCIAR	16,00		
Evaluati cheltuielile de investiție; Costurile inițiale reprezintă totalitatea costurilor necesare înainte de a deschide o afacere. În această fază trebuie să revizuiți bugetul. Întrebarea principală este de câți bani veți avea nevoie să începeți această afacere. De obicei puteți estima aceste costuri relativ ușor dacă cercetați îndeajuns. Costurile inițiale se referă la costurile necesare deschiderii unei afaceri. Acestea includ: echipament hardware și software, dezvoltare de website (nu întreținere, ci design inițial), timpul angajaților, garanțiile chiriilor etc.. Costurile inițiale se plătesc doar o dată – dacă mai plătești o dată înseamnă că nu este cost inițial. De exemplu, o campanie publicitară mare care anunță deschiderea afacerii este un cost inițial, dar plata repetitivă, în fiecare lună, a unui anunț din ziar nu este. Costurile inițiale trebuie estimate după o cercetare riguroasă. Un buget inițial clar și realist vă poate ajuta să decidă dacă această afacere este viabilă. Este vital să identificați de câți	5,00		0p – nu sunt prezentate informații; 2,50p – sunt prezentate informații fără argumentare; 5,00p – sunt prezentate informații complete și oferite argumente.



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

<p>bani aveți nevoie ca să începeți afacerea, deoarece multe afaceri eșuează datorită lipsei de capital. Dacă costurile inițiale sunt prea mari, puteți renunța la afacere. Acest buget vă poate ajuta să gestionați corect fondurile, deoarece vă arată clar de câți bani aveți nevoie și cât va investi organizația în afacere.</p>			
<p>Realizați o previzionare a cheltuielilor directe și indirecte și a veniturilor pe 12 luni; Previziunile veniturilor reprezintă o situație financiară care rezumă câștigurile afacerii într-o perioadă de timp specifică. Conține cel puțin două secțiuni majore, venituri și cheltuieli.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Veniturile sunt intrări care rezultă din livrarea produselor și furnizarea serviciilor către clienți; rezultă din operațiunile curente ale afacerii. - Cheltuielile provin din consumul resurselor pentru a genera veniturile și a atinge misiunea. Există costuri de operare fixe, care apar indiferent de veniturile câștigate și există costuri de operare variabile care fluctuează în funcție de vânzări. 	4,00		<p>0p – nu sunt prezentate informații; 2,00p – sunt prezentate informații fără argumentare; 4,00p – sunt prezentate informații complete și oferite argumente.</p>
<p>Puteți include și o proiecție a profitabilității afacerii pe 3 ani; Calculați vânzările în timp: Primul pas îl reprezintă estimarea vânzărilor pe o perioadă anume. În general, vânzările sunt estimate pe luni. Apoi, lunile sunt cumulate pentru a determina vânzările anuale. Previziunile de vânzări se bazează pe analiza de piață. Câte produse sau servicii veți vinde în prima lună? Câte veți vinde în următoarele 12 luni? Rețineți că acestea sunt vânzări estimate; nu veți putea niciodată estima 100% corect. Totuși, cel mai bine este să fiți conservatori când estimați vânzările. Niciodată nu veți vinde la capacitatea pieței din prima lună sau chiar din primul an. Când previzionează vânzările pentru câțiva ani în avans, majoritatea afacerilor se inspiră din performanțele vânzărilor din anii trecuți. Totuși, dacă nu aveți un istoric al vânzărilor, puteți estima că vânzările vor crește cu un anumit procent de la an la an, sau de la lună la lună. Această creștere procentuală reflectă creșterea de piață previzionată și se bazează pe standardele din industrie.</p>	5,00		<p>0p – nu sunt prezentate informații; 2,50p – sunt prezentate informații fără argumentare; 5,00p – sunt prezentate informații complete și oferite argumente.</p>



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

<p>Previziunile de venit necesită analizarea următoarelor presupuneri: Ce preț puteți practica pentru o unitate din produsul sau serviciul dvs.? Câți clienți vor cumpăra produsul sau serviciul? Cât veți vinde în momentul când demarați activitatea? Cum vă așteptați să crească vânzările în timp? Calculați costurile în timp Acum că aveți o idee mai clară despre câți bani vor intra, este timpul să ne uităm la costuri. Chiar dacă afacerea ta aduce mulți bani, dacă și costurile sunt mari, s-ar putea să nu merite! Chiar dacă este evident, una din cele mai uzuale capcane în care ați putea intra este faptul că analizați numai procentul veniturii pe care afacerea îl generează.</p>			
<p>Informatii suplimentare concrete privind oportunitatea si sustenabilitatea investiției;</p>	<p>2,00</p>		<p>0p – nu sunt prezentate informații; 1,00p – sunt prezentate informații fără argumentare; 2,00p – sunt prezentate informații complete și oferite argumente.</p>
<p>TOTAL</p>	<p>100</p>		

Data:

Evaluator: Nițescu Elena – Violeta

Semnătură:





UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect co-finanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014 – 2020
 Proiect: „Tinerii, o șansă pentru viitor!”, ID 154240
 Cod apel: POCU/991/1/3/154240 OS. 1.1, 1.2.
 Componenta „VIITOR PENTRU TINERII NEETs I” – regiunea Sud Vest Oltenia
 Axa Prioritară 1 - Inițiativa locuri de muncă pentru tineri
 Schema de ajutor de stat Schema de ajutor de minimis “VIITOR PENTRU TINERII NEETs I”
 Contract de finanțare: 23526/21.06.2022

ANEXA F

PRE-ACORD DE FINANȚARE

NR. /

1. Părțile pre-acordului:

1. **S.C. PROFI JOBS CONSULTING S.R.L.**, cu sediul în Pitești, Strada Victoriei, Nr. 12B, Corp B al Complexului Central, Etajul 3, Camera 303, cod fiscal RO 29568719, J394/2012, Telefon 0753 020 041, e-mail: profijobsconsulting_pitesti@yahoo.com, conturi bancare RO13 TREZ 0465 0410 6X01 5656 și RO32 TREZ 0465 0990 5X01 5657, deschise la TREZORERIA PITEȘTI, Sucursala Pitești, prin reprezentant legal VOAIDEȘ Ionela Steluța, funcția Administrator, în calitate de Administrator al schemei de minimis, pe de o parte,

și

2., cu domiciliul în
, CNP,
 telefon, e-mail....., în calitate de Beneficiar de ajutor de minimis, pe de altă parte, prin liberul lor acord de voință, precum și în conformitate cu legislația în vigoare aplicabilă, încheie prezentul **pre-acord de finanțare**.

2. Durata pre-acordului

Prezentul pre-acord de finanțare este valabil de la data semnării acestuia până la semnarea contractului de subvenție în cadrul proiectului „Tinerii, o șansă pentru viitor!” POCU 991/1/3/154240.

3. Obiectul pre-acordului

Obiectul prezentului pre-acord de finanțare constă în monitorizarea de către Administratorul schemei de minimis prin Expertul antreprenoriat în îndeplinirea pașilor necesari până la semnarea contractului de subvenție în cadrul proiectului „Tinerii, o șansă pentru viitor!” POCU 991/1/3/154240.

4. Drepturile și obligațiile Administratorului schemei de minimis

- a) Sprijin oferit beneficiarului de minimis privind pașii legali ce trebuie urmați pentru înființarea firmei;
- b) Sprijin oferit beneficiarului de minimis în identificarea sediului social din zona de implementare a proiectului, și anume: Sud-Vest Oltenia;





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

5. Drepturile și obligațiile Beneficiarului schemei de minimis

- Înființarea firmei, cu codul CAEN eligibil în cadrul proiectului „Tinerii, o șansă pentru viitor” POCU 991/1/3/154240, în prima lună de la data semnării prezentului pre-acord de finanțare;
- Sediul social să fie din zona de implementare a proiectului, și anume: Sud-Vest Oltenia.

6. Încetarea pre-acordului

Prezentul pre-acord de finanțare încetează:

- Prin nerespectarea drepturilor și obligațiilor menționate la punctele 4 și 5 din prezentul pre-acord;
- La data expirării prezentului pre-acord, și anume: la momentul semnării contractului de finanțare – Anexa G din cadrul Metodologiei de organizare, evaluare și selecție a planurilor de afaceri în cadrul proiectului „Tinerii, o șansă pentru viitor!” POCU 991/1/3/154240.

7. Rezolvarea și soluționarea litigiilor

- Prezentul pre-acord de finanțare se interpretează, se execută și se supune legii române.
- În caz de conflict, părțile vor încerca rezolvarea acestora, cu prioritate, pe cale amiabilă,

8. Clauze finale

(1) Orice comunicare între părți, referitoare la îndeplinirea prezentului pre-acord, trebuie să fie transmisă în scris. Orice document scris trebuie înregistrat atât în momentul transmiterii, cât și în momentul primirii.

(2) Prezentul pre-acord se completează cu prevederile normelor legale în vigoare.

(3) Prezentul pre-acord s-a încheiat astăzi,....., în două exemplare originale, câte unul pentru fiecare parte semnatară.

Administrator schemă de minimis

SC PROFI JOBS CONSULTING S.R.L.

Administrator,

VOAIDEȘ IONELA STELUȚA

Beneficiar ajutor de minimis

Nume și prenume

Reprezentant legal

Avizat,

Manager Proiect

MIHAIL EDUARD





UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect co-finanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014 – 2020

Proiect: „Tinerii, o șansă pentru viitor!”, ID 154240

Cod apel: POCU/991/1/3/154240 OS. 1.1, 1.2.

Componenta „VIITOR PENTRU TINERII NEETs I” – regiunea Sud Vest Oltenia

Axa Prioritară 1 - Inițiativa locuri de munca pentru tineri

Schema de ajutor de stat Schema de ajutor de minimis “VIITOR PENTRU TINERII NEETs I”

Contract de finanțare: 23526/21.06.2022

ANEXA G

CONTRACT DE SUBVENȚIE

NR. /

1. Termeni, definiții, prescurtări:

Termenii, definițiile și prescurtările utilizate în prezentul acord au următorul înțeles:

- (1) activitate economică – orice activitate care constă în furnizarea de bunuri, servicii sau lucrări pe o piață;
- (2) administrator al schemei de minimis – entitate publică sau privată care implementează, în calitate de beneficiar al contractului de finanțare, un proiect integrat finanțat prin Axa Prioritară 1 „Inițiativa “Locuri de muncă pentru tineri””, Obiectivul specific 1.1 Creșterea ocupării tinerilor NEETs șomeri cu vârsta între 16 - 29 ani, înregistrați la Serviciul Public de Ocupare, cu rezidența în regiunile eligibile și respectiv 1.2 Îmbunătățirea nivelului de competențe, inclusiv prin evaluarea și certificarea competențelor dobândite în sistem non-formal și informal al tinerilor NEETs șomeri cu vârsta între 16 - 29 ani, înregistrați la Serviciul Public de Ocupare, cu rezidența în regiunile eligibile, proiect în cadrul căruia se atribuie ajutoare de minimis pentru înființarea de start up-uri, cu respectarea condițiilor impuse în cadrul acestei scheme de ajutor de minimis, și detaliate în Ghidul solicitantului - Condiții specifice „VIITOR PENTRU TINERII NEETs I”.
- (3) beneficiar de ajutor de minimis - întreprinderile cărora li se acordă ajutor de minimis, în cadrul proiectelor finanțate prin POCU 2014-2020, Axa Prioritară 1 „Inițiativa “Locuri de muncă pentru tineri”, Obiectivul specific 1.1 Creșterea ocupării tinerilor NEETs șomeri cu vârsta între 16 - 29 ani, înregistrați la Serviciul Public de Ocupare, cu rezidența în regiunile eligibile și respectiv 1.2 Îmbunătățirea nivelului de competențe, inclusiv prin evaluarea și certificarea competențelor dobândite în sistem non-formal și informal al tinerilor NEETs șomeri cu vârsta între 16 - 29 ani, înregistrați la Serviciul Public de Ocupare, cu rezidența în regiunile eligibile, prin intermediul administratorilor schemei de minimis;
- (4) beneficiarul finanțării nerambursabile - are înțelesul prevăzut în Regulamentul (UE) nr. 1303/2013 al Parlamentului European și al Consiliului din 17 decembrie 2013 de stabilire a unor dispoziții comune privind Fondul european de dezvoltare regională, Fondul social european, Fondul de coeziune, Fondul european agricol pentru dezvoltare rurală și Fondul european pentru pescuit și afaceri maritime, precum și de stabilire a unor dispoziții generale privind Fondul european de dezvoltare regională, Fondul social european, Fondul de coeziune și Fondul european pentru pescuit și afaceri maritime și de abrogare a Regulamentului (CE) nr. 1.083/2006 al Consiliului și în Regulamentul (UE) nr. 223/2014 al Parlamentului European și al Consiliului din 11 martie 2014 privind Fondul de ajutor european destinat celor mai defavorizate persoane, respectiv semnatarul contractului de finanțare cu Autoritatea de Management pentru POCU (AM POCU)/Organismele Intermediare Regionale pentru POCU (OIR POCU);

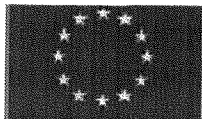




UNIUNEA EUROPEANĂ



- (5) 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 revânzătorii sau prelucrătorii 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;
- (6) contract de finanțare – actul juridic supus regulilor de drept public semnat între AM/OIR POCU, pe de o parte, și administratorul schemei de minimis, pe de altă parte, prin care se stabilesc drepturile și obligațiile corelative ale părților în vederea implementării operațiunilor în cadrul POCU 2014-2020;
- (7) contract de subvenție – actul juridic semnat între administratorul schemei de ajutor de minimis 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;
- (8) domeniu de activitate - activitatea desfășurată de beneficiar, corespunzător clasificăției activităților din economia națională (codului CAEN);
- (9) furnizor de ajutor de minimis – Ministerul Fondurilor Europene, prin AM POCU/OIR POCU;
- (10) întreprindere - orice entitate angajată într-o activitate economică constând în oferirea de bunuri sau de servicii pe o piață dată, indiferent de statutul său juridic și de modul de finanțare, astfel cum este definită în jurisprudența Uniunii Europene, respectiv:
 - (i) societăți reglementate de Legea societăților nr. 31/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare;
 - (ii) societăți cooperativе, reglementate de Legea nr. 1/2005 privind organizarea și funcționarea cooperăției, republicată, cu modificările ulterioare;
 - (iii) asociații și fundații, cooperativе agricole și societăți agricole care desfășoară activități economice;
 - (iv) entități reglementate de Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 44/2008 privind desfășurarea activităților economice de către persoanele fizice autorizate, întreprinderile individuale și întreprinderile familiale, aprobată cu modificări și completări prin Legea nr. 182/2016.
- (10) 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 asociaților 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 asociaților întreprinderii respective.Întreprinderile care întretin, prin intermediul uneia sau mai multor întreprinderi, relațiile la care se face referire la punctele i-iv sunt considerate "întreprinderi unice".
- (12) My SMIS – sistemul IT prin care potențialii beneficiari din România pot solicita bani europeni pentru perioada de programare 2014-2020;
- (13) prelucrarea produselor agricole5 – orice operațiune efectuată asupra unui produs agricol care are drept rezultat un produs care este tot un produs agricol, cu excepția activităților desfășurate în exploatațile agricole, necesare în vederea pregătirii unui produs de origine animală sau vegetală pentru prima vânzare;
- (14) produse agricole – produsele enumerate în anexa I la Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene, cu excepția produselor obținute din pescuit și acvacultură prevăzute în Regulamentul (CE) nr.1.379/2013;
- (15) rata de actualizare – rata de referință stabilită de Comisia Europeană pentru România pe baza unor



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

criterii obiective și publicată în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene și pe pagina web a Comisiei Europene.

2. Părțile contractului:

1. **S.C. PROFI JOBS CONSULTING S.R.L.**, cu sediul în Pitești, Strada Victoriei, Nr. 12B, Corp B al Complexului Central, Etajul 3, Camera 303, cod fiscal RO 29568719, J394/2012, Telefon 0753 020 041, e-mail: profijobsconsulting_pitesti@yahoo.com, conturi bancare RO13 TREZ 0465 0410 6X01 5656 și RO32 TREZ 0465 0990 5X01 5657, deschise la TREZORERIA PITEȘTI, Sucursala Pitești, prin reprezentant legal VOAIDEȘ Ionela Steluța, funcția Administrator, în calitate de Administrator al schemei de minimis, pe de o parte,

și

2., cu sediul în
....., cod fiscal....., telefon, e-mail....., cont bancar, deschis la....., reprezentata prin, functia....., in calitate de Beneficiar de ajutor de minimis, pe de alta parte, prin liberul lor acord de voință, precum și în conformitate cu legislația în vigoare aplicabilă, încheie prezentul Contract de subvenție.

3. Legislație aplicabilă:

La încheierea și pentru aplicarea prezentului Contract sunt avute în vedere, în special, dar nu limitat la acestea, prevederile:

- Regulamentul (UE) nr. 1407/2013 din 18 decembrie 2013 pentru aplicarea art. 107 și 108 din Tratatul privind Funcționarea Uniunii Europene ajutoarelor de minimis, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene nr. L352/1 din 24 decembrie 2013;
- Schemei de ajutor de minimis *VIITOR PENTRU TINERII NEETS I*;
- Contractului de finanțare cu ID: 154240 încheiat între MFE-AMPOCU/OI POCU responsabil și SC Profi Jobs Consulting S.R.L., Axa Prioritară 1 „Inițiativa ‘‘Locuri de muncă pentru tineri’’”, Obiectivul specific 1.1 Creșterea ocupării tinerilor NEETS șomeri cu vârsta între 16 - 29 ani, înregistrați la Serviciul Public de Ocupare, cu rezidența în regiunile eligibile și respectiv 1.2 Îmbunătățirea nivelului de competențe, inclusiv prin evaluarea și certificarea competențelor dobândite în sistem non-formal și informal al tinerilor NEETS șomeri cu vârsta între 16 - 29 ani, înregistrați la Serviciul Public de Ocupare, cu rezidența în regiunile eligibile, ce constituie anexă și parte integrantă a prezentului Contract;
- Ghidului solicitantului conditii specifice „*VIITOR PENTRU TINERII NEETS F*”;
- Orientări privind oportunitățile de finanțare în cadrul Programului Operațional Uman 2014 – 2020;
- Ordinului Președintelui Consiliului Concurenței nr. 175/2007 pentru punerea în aplicare a Regulamentului privind procedurile de monitorizare a ajutoarelor de stat.





UNIUNEA EUROPEANĂ



4. Durata contractului de subvenție

- (1) Prezentul contract de subvenție este valabil de la data semnării acestuia până la terminarea perioadei de sustenabilitate a proiectului în conformitate cu scopul și obiectivele acestuia.
- (2) Prezentul contract de subvenție se poate prelungi prin act adițional semnat de ambele părți.

5. Obiectul contractului și scopul acordării subvenției

5.1. Obiectul contractului – acordarea de subvenții, sub formă de ajutor de minimis, după cum urmează:

- (1) acordarea de subvenție (micro-grant) către întreprinderea
al cărei plan de afaceri a fost aprobat în cadrul proiectului „**Tinerii, o șansă pentru viitor!**”
POCU 991/1/3/154240.

5.2. Scopul acordării subvenției

(1) În cadrul prezentului Contract, subvenția se acordă pentru:

- a) sprijinul pentru susținerea antreprenoriatului pentru tineri NEETs șomeri, cu accent pe cei din mediul rural și pe cei aparținând minorității rome, cu vârsta între 16-29 ani, cu domiciliul sau reședința în regiunea de dezvoltare eligibilă Sud-Vest Oltenia, înregistrați și profilați în prealabil de către Serviciul public de ocupare – SPO, inclusiv a ocupării pe cont-propriu, în vederea creării de noi locuri de muncă, prin acordarea de micro-granturi.

5.3. Cuantumul total al subvenției

- (1) Subvenția totală acordată în baza prezentului Contract de subvenție este de **100.000,00 lei**.

6. Drepturile și obligațiile Beneficiarului ajutorului de minimis

A. Drepturile Beneficiarului ajutorului de minimis:

- a) acordarea subvenției în cuantumul prevăzut la art.5.3, prin primirea eșalonată de fonduri pe bază de documente justificative transmise Administratorului schemei de minimis, până la acoperirea integrală a cuantumului prevăzut la art.5.3 din prezentul Contract de subvenție, în vederea acoperirii cheltuielilor angajate/efectuate pentru implementarea măsurilor de ocupare.
- b) accesarea mecanismului cererilor de plată pentru primirea fondurilor menționate la pct. a) de mai sus.

B. Obligațiile cu caracter general aplicabile Beneficiarului schemei de ajutor de minimis:

- a) utilizarea subvenției exclusiv pentru atingerea scopului și obiectivelor pentru care a fost acordată, conform planului de afaceri aprobat în cadrul proiectului „Tinerii, o șansă pentru viitor!” POCU 991/1/3/154240 și prezentului contract de subvenție;





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

- b) deschiderea a două conturi la bănci sau trezorerie, dintre care unul va fi contul current al societății nou create, dedicate rulajelor firmei și un cont al proiectului deschis la o bancă agreată de către administratorul schemei de antreprenoriat din care vor fi efectuate plățile prevăzute în bugetul planului de afaceri și prezentarea dovezii pentru deschiderea de conturi înainte de virarea subvenției; deschiderea contului bancar prin care se vor derula toate plățile din subvenție (ajutorul de minimis) cu obligatia de avizare/semnare a plăților din partea a două persoane autorizate (drept de semnătură 1 și drept de semnătură 2) dintre care un reprezentant autorizat și mandatat în acest sens de către Beneficiarul schemei de minimis și un reprezentant autorizat din partea Administratorului schemei de minimis, mandatat în acest sens de Beneficiarul schemei de minimis;
- c) informarea în scris a Administratorului schemei de minimis, cu privire la orice modificări referitoare la bugetul ajutorului de minimis aprobat și la activitatea desfășurată care poate afecta implementarea proiectului aferent Contractului de finanțare cu ID 154240 în termen de maximum 3 de zile lucrătoare de la constatarea modificării;
- d) asigurarea accesului la sediul Beneficiarului schemei de ajutor de minimis a reprezentanților Administratorului schemei de minimis și a persoanelor împuternicite de furnizorul/administratorul ajutorului de minimis (MFE prin AMPOCU/ OI POCU) sau Consiliul Concurenței să efectueze controlul privind modul de utilizare a subvenției, precum și punerea la dispoziția acestora a documentelor solicitate;
- e) depunerea la Administratorului schemei de minimis a raportului privind desfășurarea obiectului de activitate pentru care a fost alocată subvenției și documentele suport, până la data încetării proiectului aferent Contractului de finanțare cu ID 154240, și anume: 21.12.2023;
- f) transmiterea tuturor datelor, informațiilor și documentelor solicitate de Administratorului schemei de minimis, furnizorul/administratorul ajutorului de minimis (MFE prin AMPOCU/ OI POCU) sau Consiliul Concurenței, în termenele stabilite de aceștia;
- g) păstrarea unei evidențe detaliate a subvenției primite cu titlu de ajutor de minimis în baza prezentului Contract de subvenție, pe o durată de cel puțin 10 ani de la data primirii ultimei tranșe de subvenții. Această evidență trebuie să conțină toate informațiile necesare pentru a demonstra respectarea condițiilor impuse de legislația comunitară în domeniul ajutorului de minimis;
- h) depunerea la Administratorului schemei de minimis, conform solicitării acestuia, în termen de maximum 5 zile lucrătoare de la data încetării implementării proiectului aferent Contractului de finanțare cu ID 154240, a raportului privind activitatea desfășurată și documentele suport;
- i) raportarea către Administratorului schemei de minimis, a tuturor datelor și a informațiile necesare pentru monitorizarea ajutorului de minimis, în formatul pus la dispoziție de către furnizorul schemei;
- j) depunerea la organele competente a rapoartelor anuale/documentelor privind evidențierea ajutorului de minimis, potrivit legislației în vigoare privind ajutorul de minimis;
- k) menținerea destinației bunurilor achiziționate prin ajutor de minimis pe o durată de minimum 3 ani de la finalizarea proiectului aferent Contractului de finanțare cu ID 154240, obligația arhivării și păstrării documentelor conform legislației în vigoare;
- l) restituirea întregii valori a ajutorului de minimis primit în situația nerespectării condițiilor de acordare a ajutorului, inclusiv dobânda aferentă;



UNIUNEA EUROPEANĂ



m) schimbarea adresei sediului social/punctului de lucru unde se va implementa proiectul se va face doar prin act additional la prezentul contract.

C. Obligațiile cu caracter specific aplicabile Beneficiarului schemei de ajutor de minimis, în funcție de tipurile de măsuri de ocupare implementate de acesta:

- 1) angajarea a minimum 1 persoană în cadrul afacerii;
- 2) asigurarea funcționării afacerii subvenționate prin prezentul Contract de subvenție, pe o perioadă de minim 12 luni pe perioada implementării proiectului aferent Contractului de finanțare cu ID 154240;
- 3) asigurarea perioadei de sustenabilitate de minimul 6 luni. Perioada de sustenabilitate presupune continuarea funcționării afacerii, inclusive obligația menținerii locului de muncă, și poate fi contabilizată pe perioada implementării proiectului sau după finalizarea proiectului;
- 4) nivelul de salarizare și norma de lucru pentru locurile de muncă nou create prin program pentru salarii trebuie menținut pe toată durata obligativității menținerii acestora, respectiv 6 luni de la finalizarea finanțării planului de afaceri;
- 5) beneficiarul este obligat să achiziționeze numai active noi, introduse pe piață și puse în funcțiune cu respectarea reglementărilor tehnice aplicabile;
- 6) beneficiarul este obligat să achiziționeze bunurile și serviciile eligibile în condiții de piață, cu respectarea conflictului de interese și să întocmească un dosar de achiziție care trebuie să conțină: cerere de ofertă, notă justificativă, minim două oferte/screen-uri site-uri de vânzări, contractul/contractele de achiziție cu furnizorul/furnizorii (după caz), notă de comandă (după caz), proces verbal de recepție/punere;
- 7) toate tranzacțiile efectuate din ajutorul de minimis se vor realiza prin transfer bancar din contul deschis în cadrul proiectului. Nu sunt admise plățile în numerar pe durata celor 12 luni de monitorizare a plăților;
- 8) obligația respectării obiectivelor asumate prin planul de afaceri aprobat în cadrul proiectului.

7. Obligațiile și drepturile Administratorului schemei de minimis

Obligațiile Administratorului schemei de minimis sunt:

- a) Administratorului schemei de minimis are obligația de a selecta beneficiarul ajutorului de minimis cu îndeplinirea condițiilor de eligibilitate, în conformitate cu regulile stabilite în Ghidul solicitantului condiții specifice „VIITOR PENTRU TINERII NEETs I” și în schema de ajutor de minimis asociată;
- b) Administratorului schemei de minimis are obligația de a monitoriza permanent ajutoarele de minimis acordate, aflate în derulare, și de a dispune măsurile care se impun în cazul încălcării condițiilor impuse prin schema de ajutor de minimis sau prin legislația națională ori europeană aplicabilă la momentul





UNIUNEA EUROPEANĂ



respectiv;

- c) Administratorului schemei de minimis are obligația de a monitoriza respectarea regulilor de sustenabilitate de către beneficiarul ajutorului de minimis;
- d) Obligația de a transfera, conform mecanismului cererilor de prefinanțare/rambursare/plată, fonduri către Beneficiarul ajutorului de minimis pentru acoperirea directă a costurilor în funcție de activitățile desfășurate pentru atingerea scopului pentru care a fost acordată, până la acoperirea cuantumului subvenției, conform bugetului proiectului ID 154240 aprobat;
- e) Obligația de a verifica periodic, conform prevederilor din proiect, modul de utilizare a subvenției acordate și de desfășurare a activității.
- f) Obligația de a informa beneficiarul ajutorului de minimis cu privire la orice modificare aferentă implementării proiectului ID 154240 care are consecințe directe asupra activității Beneficiarul ajutorului de minimis – contract de finanțare, cerere de finanțare, buget Beneficiarul ajutorului de minimis.

Drepturile Administratorului schemei de minimis sunt:

- a) Dreptul de a solicita rapoarte, documente, informații cu privire la modul de utilizare a subvenției și activitatea desfășurată;
- b) Dreptul de a avea acces la sediul Beneficiarul ajutorului de minimis, de a efectua controlul privind modul de utilizare a subvenției și modul de desfășurare a achizițiilor, și de a se pune la dispoziție de către Beneficiarul ajutorului de minimis toate documentele solicitate;
- c) Dreptul de a solicita Beneficiarul ajutorului de minimis restituirea sumelor primite cu titlu de subvenție și rămase necheltuite sau pentru care nu există justificare;
- d) Dreptul de a solicita Beneficiarul ajutorului de minimis restituirea întregii subvenții acordate în cazul în care Beneficiarul ajutorului de minimis nu își îndeplinește obligațiile prevăzute la art. 6, lit. B din prezentul contract.

8. Modalități de acordare a ajutorului de minimis / Plăți și reguli privind transferul de sume aferente ajutorului de minimis

(1) Din perspectiva monitorizării cumulului ajutoarelor de minimis de care poate beneficia o întreprindere pe parcursul a 3 ani fiscali, în conformitate cu prevederile Regulamentului (UE) nr.1407/2013, momentul acordării ajutorului de minimis se consideră data semnării contractului de subvenție.

(2) Ajutoarele *de minimis* acordate în cadrul prezentei scheme nu se vor cumula cu alte ajutoare de stat în sensul art. 107 (1) din Tratatul de funcționare al Uniunii Europene acordate pentru aceleași costuri eligibile, dacă un astfel de cumul generează o intensitate a ajutorului de stat care depășește intensitatea maximă stabilită în fiecare caz în parte printr-un regulament privind exceptările în bloc sau printr-o decizie adoptată de Comisia Europeană.

9. Măsuri de informare și publicitate

(1) Administratorul schemei de minimis va informa în scris beneficiarii ajutorului de minimis cu privire la cuantumul ajutorului acordat în baza prezentei scheme și caracterul de minimis al acestuia.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

(2) Schema de ajutor de minimis este publicată integral pe pagina de internet a Ministerului Fondurilor Europene – Autoritatea de Management pentru Programul Operațional Capital Uman, la adresa <http://www.fonduri-ue.ro>.

10. Modificarea, completarea și încetarea acordului

- (1) Prezentul acord poate fi modificat doar cu consimțământul ambelor părți, prin încheierea unui act adițional.
- (2) Actele adiționale intră în vigoare în ziua imediat următoare semnării lor de către ultima parte.
- (3) Prin excepție de la prevederile alin (2), Administratorul schemei poate solicita încheierea unui act adițional pentru a reflecta modificări intervenite în legislația națională și/sau comunitară relevantă, cu impact asupra executării prezentului acord, situații în care modificarea respectivă intră în vigoare de la data menționată în actul normativ corespunzător.
- (4) Orice modificări în structura Beneficiarului schemei de ajutor de minimis, precum și în privința statutului juridic sau alte modificări de natură a afecta executarea obligațiilor din prezentul acord trebuie aduse imediat la cunoștința Administratorului schemei, dar nu mai târziu de 24 de ore de la producerea acestora.

11. Forța majoră

- (1) Partea care invocă forța majoră are obligația de a notifica celeilalte părți, imediat și în mod complet, producerea forței majore și de a lua orice măsură care îi stă la dispoziție în vederea încetării acesteia.
- (2) Forța majoră exonerează părțile de îndeplinirea obligațiilor prevăzute în prezentul contract.
- (3) În perioada în care, datorită unor cauze de forță majoră sau de caz fortuit, părțile nu își pot îndeplini obligațiile asumate prin prezentul contract, subvenția nu se acordă.
- (4) În situația în care Administratorului schemei de minimis se află în imposibilitate de plată datorită unor cauze de forță majoră sau a unui caz fortuit (de ex. întâzieri la plata cauzate de AMPOCU) și în această perioadă Beneficiarul ajutorului de minimis și-a îndeplinit obligațiile, subvenția se poate acorda și retroactiv.
- (5) În cazul încetării forței majore sau a cazului fortuit care a condus la imposibilitatea de plată, Administratorului schemei de minimis va notifica imediat Beneficiarul ajutorului de minimis despre această situație.

12. Încetarea contractului de subvenție

Prezentul contract încetează:

- (1) prin acordul de voință al părților
- (2) la data expirării duratei pentru care a fost încheiată, în cazul în care contractul nu a fost prelungit prin act adițional.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

13. Conflictul de interese, incompatibilități, nereguli

- (1) Beneficiarul ajutorului de minimis se obligă să ia toate măsurile necesare pentru evitarea neregulilor, a conflictelor de interese și/sau a incompatibilităților, conform prevederilor legale (în special O.U.G. nr. 66/2011, cu modificările și completările ulterioare, privind combaterea, constatarea și sancționarea neregulilor apărute în obținerea și utilizarea fondurilor europene și/sau fondurilor publice naționale aferente acestora).
- (2) Părțile vor urmări să execute prezentul contract cu bună credință, în mod obiectiv și imparțial și vor evita interferarea cu orice interese economice, afinități politice sau naționale, legăturilor de familie sau emoționale, ori al altor legături sau interese neonest.
- (3) Părțile se obligă să întreprindă toate diligențele necesare pentru a evita orice conflict de interese și să se informeze reciproc, în termen de maximum 48 de ore de la luarea la cunoștință a oricărei situații de natură a da naștere unui astfel de conflict.
- (4) Neregula reprezintă orice abatere în privința legalității, regularității și conformității în raport cu dispozițiile legale naționale și/sau comunitare, precum și față de prevederile contractelor ori ale altor angajamente legale încheiate în baza acestor dispoziții, care prejudiciază, printr-o cheltuială necuvenită, bugetul general al Comunității Europene și/sau bugetele administrate de aceasta ori în numele ei, precum și bugetele din care provine cofinanțarea aferentă.

14. Rezolvarea și soluționarea litigiilor

- (1) Prezentul contract se interpretează, se execută și se supune legii române.
- (2) În caz de conflict, părțile vor încerca rezolvarea acestora, cu prioritate, pe cale amiabilă.
- (3) În caz de emiteră a corecțiilor financiare de către organismul guvernamental competent, precum și în alte circumstanțe justificate, întreprinderea beneficiară poate executa restituirea din proprie inițiativă a sumelor către administratorul schemei.
- (4) Litigiile ce nu au putut fi rezolvate pe cale amiabilă vor fi supuse soluționării instanței judecătorești competente material de la sediul administratorului schemei ajutorului de minimis.

15. Confidențialitatea

- (1) Informații confidențiale vor fi considerate datele și informațiile cărora părțile le-au acordat acest caracter prin precizarea făcută sau înscrisă pe documentele transmise, cu excepția celor care, conform prezentului acord, fac obiectul publicității, consemnării, înregistrării în registre sau evidențe publice.
- (2) Părțile se obligă să nu transmită terților date, informații în legătură cu executarea prezentului contract, cu excepția organismelor guvernamentale cu atribuții în administrarea, gestionarea, controlul fondurilor și/sau ajutoarelor nerambursabile.
- (3) Încălcarea obligației de confidențialitate obligă partea responsabilă la repararea prejudiciului cauzat.
- (4) Nu sunt confidențiale documentele, materialele, informațiile folosite în scopuri publicitare în vederea promovării și informării, așa cum acestea au fost definite anterior.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

(5) Părțile nu vor putea fi făcute răspunzătoare pentru dezvăluirea de informații confidențiale dacă s-a obținut acordul scris al celeilalte părți, sau dacă partea în cauză a dat curs unor dispoziții legale de dezvăluirea informațiilor.

16. Clauze finale

(1) Orice comunicare între părți, referitoare la îndeplinirea prezentului contract, trebuie să fie transmisă în scris. Orice document scris trebuie înregistrat atât în momentul transmiterii, cât și în momentul primirii.

(2) Prezentul contract se completează cu prevederile normelor legale în vigoare.

(3) Prezentul contract s-a încheiat astăzi,, în două exemplare originale, câte unul pentru fiecare parte semnatară.

ANEXE:

Anexa 1 – Certificat Unic de Înregistrare al firmei beneficiare de ajutor de minimis (copie conform cu originalul)

Anexa 2 – Certificat Constatator (copie conform cu originalul)

Anexa 3 – Hotărârea Judecătorească de Înființare (copie conform cu originalul)

Anexa 4 – Bugetul proiectului (copie conform cu originalul)

Administrator schemă de minimis

SC PROFI JOBS CONSULTING S.R.L.

Administrator,

VOAIDEȘ IONELA STELUȚA

Beneficiar ajutor de minimis

Nume și prenume

Reprezentant legal

Avizat,

Manager Proiect

MIHAIL EDUARD

