

Avizat,
Manager proiect,
Gliga Luciana

GHIDUL

Antreprenorului – elemente esențiale pentru începutul unui afaceri

„Succesul în afaceri presupune pregătire, disciplină și multă muncă. Dar dacă nu ești speriat de aceste lucruri, oportunitățile sunt mereu foarte mari.” David Rockefeller

CAPITOLUL I. Despre proiectul Un nou ÎNCEPUT pentru NEETs

CAPITOLUL II. Despre antreprenoriat

- 2.1. Ce este antreprenoriatul?
- 2.2. De ce antreprenor?
- 2.3 Cum trebuie să fie un antreprenor de succes?

CAPITOLUL III. Înainte de a începe o afacere

- 3.1 Ideea de afacere
- 3.2 Pașii necesari pentru înființarea unei firme
- 3.3 Avantajele și dezavantajele antreprenoriatului
- 3.4 Informare și planificare

CAPITOLUL IV Determinarea resurselor necesare

- 4.1 Resurse umane
- 4.2 Resurse materiale
- 4.3 Resurse financiare
- 4.4 Resurse de timp

CAPITOLUL V. Cum poți să te asiguri că dezvolti o afacere viabilă

- 5.1 Elaborarea unui plan de afaceri viabile
 - 5.1.1. Ce trebuie să știi despre ce este și la ce folosește un plan de afaceri?
 - 5.1.2. Diferențele dintre un model de afaceri și un plan de afaceri
 - 5.1.3. Planul de afaceri – ce este și pentru ce este necesar
 - 5.1.4. Planul de afaceri - scurt ghid despre cum să-l scrii și să-l dezvolti - modele de planuri de afaceri
 - 5.1.4.1. Modelul Business Canvas pentru plan afaceri
 - 5.1.4.2. Planul de afaceri propus în competiția de proiecte în proiectul “Un nou ÎNCEPUT pentru NE-ETs”, SMIS 154181 și capitolele care trebuie analizate în cadrul planurilor de afaceri
- 5.2. Surse potențiale de finanțare pentru o afacere
- 5.3. Modele de idei de afaceri cu bani puțini
- 5.4. Modele de afaceri de succes

CAPITOLUL VI. Dezvoltarea durabila în afaceri

- 6.1 Poluatorul plătește
- 6.2 Protecția biodiversității
- 6.3 Utilizarea eficientă a resurselor
- 6.4 Atenuarea și adaptarea la schimbările climatice
- 6.5 Reziliența la dezastre

Anexe la ghid SMIS 154181 și modelul de planul de afaceri

Bibliografie

Link-uri utile (resurse informaționale)

CAPITOLUL I. Despre proiectul Un nou ÎNCEPUT pentru NEETs

Prezentul Ghid a fost elaborat în cadrul proiectului “Un nou ÎNCEPUT pentru NEETs”, cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020, depus în cadrul Programului Operațional Capital Uman 2014 - 2020, Axa prioritară **1 – Inițiativa „Locuri de muncă pentru tineri”**, Prioritatea de investiție **8.ii: Integrare durabilă pe piața muncii a tinerilor (ILMT), în special a celor care nu au un loc de muncă, educație sau formare, inclusiv a tinerilor cu risc de excluziune socială și a tinerilor din comunitățile marginalizate, inclusiv prin punerea în aplicare a “garanției pentru tineret”**, apel de proiecte (Cod generat MySMIS și denumire) **154181, POCU**.

Obiectivul general al proiectului este facilitarea accesului la cursuri de formare profesională, consiliere antreprenorială și medierea muncii pentru 375 de tineri NEETs șomeri cu vârsta între 16 – 29 ani din Regiunea Centru, cu accent pe județul Brașov, în vederea creșterii gradului de ocupare în rândul tinerilor NEETs și înființării de noi afaceri de către tinerii NEETs.

Activitățile proiectului:

- campanii de informare și promovare în vederea identificării persoanelor cu vârsta între 16 și 29 de ani care nu sunt ocupați și nu urmează nicio formă de educație sau formare, în vederea direcționării acestora către SPO în vederea înregistrării și profilării
- măsuri integrate și flexibile cum ar fi: organizarea și derularea de programe de formare profesională a adulților (cursuri de inițiere, calificare, recalificare, perfecționare sau specializare)
- servicii de medierea muncii, organizate și desfășurate în conformitate cu prevederile Legii nr. 76/2002 privind sistemul asigurărilor pentru somaj și stimularea ocupării forței de muncă, cu modificările și completările ulterioare, pentru toate cele 375 de persoane din grupul tinta.
- servicii de consiliere antreprenorială (inclusiv sprijin în elaborarea planurilor de afaceri) tinerilor NEETs selectați din grupul tinta – cu nivel de ocupabilitate A “usor ocupabil” celor care își doresc înființarea de noi afaceri.

Ghidul antreprenorului completează sesiunile de consiliere antreprenorială de care vor beneficia cele 50 de persoane înscrise în proiect și oferă:

- numeroase **idei și sfaturi** pentru cei care doresc să inițieze o afacere;
- descrierea principalelor **etape de la idee până la înființarea afacerii**;
- informații **despre înființarea și dezvoltarea unei afaceri, condiții de eligibilitate și selecție**;
- **formatul planului de afaceri, documentele obligatorii, CAEN-urile eligibile etc.**
- sinteza celor mai importante **surse de informare disponibile**;

Grupul țintă (GT) vizat în cadrul acestui proiect este format din minim 375 tineri NEETs șomeri cu vârsta între 16 – 29 ani, care nu au un loc de muncă și nici nu urmează nici o formă de educație sau formare, cu domiciliul sau reședința în Regiunea Centru - județele Brașov, Albă, Sibiu, Mureș, Covasna și Harghita, înregistrați sau profilați în prealabil de AJOFM-uri din județele Brașov, Sibiu, Mureș, Alba,

Covasna, Harghita – dacă nu au fost înregistrați și profilați, vor fi direcționați spre AJOFM-urile din județele Regiunii Centru în vederea înregistrării și profilării (din punct de vedere al ocupabilității: ușor ocupabili - A, mediu ocupabili - B, greu ocupabili - C, foarte greu ocupabili – D).

Perioada de derulare a proiectului: - iunie 2022 – noiembrie 2023 (18 luni)

Ce ne-am propus prin acest ghid?

- Să te ajutăm să înțelegi lumea afacerilor
- Să îți arătăm că nu este deloc dificil să-ți lansezi o afacere
- Să-ți oferim informații utile ca să economisești banii pe consultanță
- Să îți dezvoltăm capacitățile antreprenoriale



CAPITOLUL II. Despre antreprenoriat

2.1. Ce este antreprenoriatul?

Antreprenoriatul este în primul rând un mod de gândire, este un proces dinamic ce presupune viziune, schimbare și creație. Antreprenoriatul reprezintă legătura dintre **indivizi, oportunități și resurse** care are drept rezultat crearea de plus-valoare, prin lansarea pe piață a unor produse sau servicii inovative sau de mare necesitate într-o anumită comunitate.

Ingredientele necesare antreprenoriatului sunt următoarele:

- dorința de a-și asuma riscurile calculate
- abilitatea de a forma o echipă eficientă pentru afacerea ce va fi înființată
- abilitatea de a gestiona resursele necesare
- abilitatea de a concepe un plan de afaceri solid
- viziunea de a recunoaște oportunități unde alții văd haos, contradicții și confuzii.

Dezvoltarea antreprenorială are în vedere conceptele și metodele prin care se poate iniția, menține și dezvolta o afacere, precum și pașii și strategiile ce trebuie urmărite pentru buna desfășurare a acelei afaceri.

Nu subestima nivelul de angajament de care ai nevoie!!!

Trebuie să fii CORECT în legătură cu aportul la afacerea ta:

- ❖ *cunoștințele tale* – experiența acumulată până în prezent, atât în plan general, cât și în plan special (domeniul tău de expertiză);
- ❖ *situația financiară* – resursele de care dispui, atât în bani cât și în natură (terenuri, imobile)

- ❖ *calitățile personale* – unii indivizi au o aplecare mai mare spre antreprenoriat decât alții. Antreprenorul de succes îmbină deopotrivă experiența și instinctul, precum și munca proprie cu munca oamenilor săi.

Nimeni nu se naște antreprenor. Oricine poate învăța cum să -și întemeieze și să conducă propria afacere. A deveni antreprenor înseamnă mai mult decât a deschide o afacere, înseamnă a avea atitudine, motivație și dorința de a reuși.

2.2. De ce antreprenor?

Antreprenoriatul este una dintre cele mai bune soluții de a dezvolta idei. Ți-ar plăcea să îți organizezi singur timpul? Te-ai săturat să faci lucruri care nu îți plac? Nu găsești un job pe măsura așteptărilor tale?

Iată câteva motive care te pot convinge să devii antreprenor:

- Îți poți valorifica creativitatea.
- Ești liber să-ți exprimi propriile idei
- Înveți să ai curaj, să fi perseverent și dacă greșești o poți lua oricând de la capăt
- Pasiunea devine munca ta
- Îți dezvolți abilitățile de comunicare, organizare, analiză și sinteză a informațiilor și multe altele
- Vei învăța cum să înțelegi mai bine oamenii și cum să lucrezi eficient cu ei
- Poți identifica rapid oportunitățile
- Îți poți organiza timpul singur
- Scapi de rutina zilnică, în fiecare zi înveți să faci lucruri noi.
- Ai libertatea să alegi cum să folosești propriile resurse
- Ai posibilitatea de a schimba ceva în mediul tău
- Dacă nu îți place ceva îți poți schimba deciziile
- Te poți consulta cu alți antreprenori
- Te dezvolți personal și profesional în ritmul tău
- Poți selecta echipa cu care vrei să lucrezi
- Te poți îmbrăca cum vrei, nu ești obligat să porți zilnic costum
- Poți participa la evenimente naționale și internaționale de antreprenoriat
- Alegi să construiești, nu să primești
- Vezi că munca ta impactează în mod pozitiv viața altor persoane
- Te bucuri mai mult de rezultate
- Ai ambiția de a face ceva diferit. Ești liber în gândire și acțiune.

Ce este antreprenorul?

Antreprenorul (managerul/patronul) este persoana care pune bazele unei afaceri cu scopul de a genera profit (bani), fiind atât cel care vine cu ideea, dar și cel care o pune în practică.

Satisfacțiile antreprenoriatului sunt multiple. Printre cele mai importante enumerăm:

Independența

Întreprinzătorul folosește proprii bani în afacerea sa, ceea ce îi conferă și o anumită autonomie financiară. Este câștigată în urma inițierii unei afaceri, deoarece antreprenorul este cel care ia decizii și face ca lucrurile să aibă o anumită direcție stabilită de el însuși.

Posibilitatea unui câștig nelimitat

Majoritatea antreprenorilor obțin mult mai mult câștig decât dacă ar lucra pentru alte companii.

Siguranța muncii. Acest avantaj constituie un motiv relevant de implicare în afaceri.

În afacerea proprie nu există piedici în exprimarea potențialului întreprinzătorului. Piedicile ce pot apărea în calea succesului întreprinzătorului sunt cele determinate de propria creativitate.

Libertatea de decizie și acțiune

Este conferită de deținerea unei afaceri, iar pentru antreprenor apare ca o necesitate asumată.

Autorealizarea

Antreprenorul nu mai întâmpină piedici în autorealizare. Singurele limite ale antreprenorului sunt cele determinate de propria sa capacitate, creativitate și inovație.

Angajarea membrilor familiei

În cazul în care afacerea înregistrează rezultate bune, antreprenorul își va putea angaja membrii familiei. Acesta este un alt aspect avantajos, deoarece afacerea va avea continuitate prin preluarea ei de către copii.

Aplicarea cunoștințelor și abilităților proprii

Pentru unele persoane, găsirea unui loc de muncă adecvat cunoștințelor și abilităților proprii poate fi o problemă (datorită excesului de forță de muncă în domeniul respectiv). În felul acesta un antreprenor poate iniția o afacere, unde cunoștințele și abilitățile sale să constituie un avantaj.

Leșirea din rutină

Implicarea în afaceri duce la eliminarea rutinei, plictiselii și frustrării datorate muncii monotone. Sunt persoane care simt nevoia unei schimbări, care doresc să părăsească o activitate monotonă, de rutină. Inițierea unei afaceri reprezintă o ocazie pentru a împlini această satisfacție.

Sentimentul de Putere și Influență

Pentru orice antreprenor o afacere conferă putere și influență deoarece el este cel care ia deciziile, influențează cursul acțiunilor, decide soarta întreprinderii, iar toate aceste aspecte îi creează o satisfacție psihologică deosebită.

2.3 Cum trebuie să fie un antreprenor de succes?

Să fii antreprenor de succes înseamnă atitudinea corectă față de afaceri, viziune, ambiție și hotărâre pentru a obține succesul mult dorit. Antreprenorul este o persoană care prin pasiune, creativitate și muncă, își pune în aplicare ideile de afaceri. Acesta lucrează pentru propria idee și este dispus să își asume riscuri în drumul spre succes.

Ce calități trebuie să aibă antreprenorul?

A – ASUMAT și ATENT (își asumă/acceptă atât beneficiile cât și riscurile dezvoltării unei afaceri)

N - NOROCOS și NEÎNFRICAT (în orice afacere este nevoie și de un pic de noroc pentru a ajunge de parte)

T - TENACE (decis să meargă până la capăt, să dezvolte afacerea indiferent de piedici)

R – RĂBDĂTOR (să înțeleagă că e nevoie de răbdare pentru că o afacere crește doar în timp)

E – ECHILIBRAT (să știe cât de mult să meargă înainte și să își măsoare și utilizeze bine forțele)

P – PASIONAT și POZITIV (să îi placă ceea ce face și să vrea să se dezvolte cât mai mult)

R – REALIST (să înțeleagă limitele unei afaceri și pe ale lui însuși)

E – ENERGIC (să poată lua rapid decizii pentru bunul mers al afacerii)

N – NOVATOR (spirit creativ care are idei noi și bune de afaceri)

O - ORGANIZAT și OMENOS (pentru a avea o afacere de succes trebuie să știi ce ai de făcut și să ai și cu cine să faci)

R – RESPONSABIL și RIGUROS (să fie conștient și serios în conducerea afacerii ca să o dezvolte profitabil și corect)

Abilitățile unui antreprenor de succes

Pentru a transforma o idee de afacere în succes este nevoie de abilități, creativitate și de un management sănătos în urmărirea obiectivelor de afaceri.



CAPITOLUL III. Înainte de a începe o afacere

„De ce ai nevoie pentru a începe o afacere? De 3 lucruri simple: să-ți cunoști produsul mai bine decât oricine, să-ți cunoști clientul și să ai o dorință nebună de a avea succes.” Dave Thomas

Începerea unei afaceri poate fi stresantă. Adesea se simte ca și cum ar fi 100 de lucruri la care să lucrezi în același timp. Dincolo de a da totul, este important să-ți direcționezi energia către sarcinile potrivite, în special la începutul afacerii. Este important să îți cercetezi piața, să găsești concurenți, să înțelegeți riscurile și să-ți planifici finanțele înainte de ați începe afacerea.

Înțelegerea muncii implicate în demararea unei afaceri este necesară pentru o lansare de succes. Importanța unei planificări adecvate nu poate fi subestimată, deoarece aceste decizii sunt esențiale pentru modul în care se conturează afacerea ta. Luarea unor decizii bune devreme poate ajuta la asigurarea unei creșteri continue

Cunoașterea insuficientă poate conduce la decizii greșite ale căror consecințe te vor face să pierzi energie, timp și bani pentru a le repara. Să îți clarifici ce anume vrei să faci și să-ți planifici cât mai atent pașii de urmat.

Fă-ți cercetările!

Vrei să te asiguri că înțelegi tipul de afacere în care vei fi implicat, astfel încât să poți deveni competitiv. Indiferent cât de unică ai crede că este ideea ta de afaceri, ar trebui să fii conștient de concurenți.

*Doar pentru că ai o idee genială nu înseamnă că alți oameni nu au avut aceeași idee.
Dacă nu poți oferi ceva mai bun și/sau mai ieftin decât concurenții tăi, s-ar putea să dorești să regândești începerea unei afaceri în acest domeniu.*



SFAT: Evaluatează piața înainte de a-ți deschide ușile. Înțelege industria în care dorești să intri, precum și jucătorii săi principali și viitorii tăi concurenți.

Determină-ți publicul

Petrece timp luând în considerare care este demografia ta țintă. Acest public va fi forța motrice în fiecare decizie pe care o iei. Înțelegerea despre cine are nevoie de produsul sau serviciul tău te poate ajuta să îți optimizezi ofertele și să te asiguri că strategiile de marketing și vânzări ajung la persoanele potrivite. Nu poți obține profit fără clienții tăi, așa că înțelege cine sunt aceștia și fă-i prioritatea ta.

Este esențial să te asiguri că oferi ceea ce își dorește clientul, nu ceea ce îți dorești tu. Acest lucru îți va oferi o perspectivă asupra deciziei de cumpărare a clientului tău și te va scuti de multe experimente pe drum.



SFAT: O piață țintă definită te va ajuta să atragi mai bine clienți noi și să-i fidelizezi.

Ai o misiune puternică

A ieși în evidență nu este o sarcină ușoară și nicio formulă magică nu garantează rezultate. Cu toate acestea, cunoașterea scopului afacerii tale este esențială pentru a ghida aceste decizii. Recunoscând punctele forte, diferențele și scopul afacerii tale, poți face alegeri în cunoștință de cauză pentru a-ți extinde serviciile și piețele într-un mod armonios.



SFAT: cunoașterea scopului tău ghidează deciziile importante pe care le vei lua pe parcurs, așa că asigură-te că misiunea ta este clar definită.

3.1 Ideea de afacere

Un aspect foarte important pentru cei care vor să inițieze o afacere este ideea de afacere. Cele mai multe afaceri încep de la o idee excelentă, indiferent că e vorba de un serviciu de care oamenii au nevoie, de un produs care poate simplifica viața unor persoane sau de o combinație a celor două. O dată ce ai identificat ideea, trebuie să fie dezvoltată cu o anumită metodă, trebuie să fie analizată ținând cont de piața de referință. Este necesar să obții toate informațiile posibile pentru a înțelege dacă ideea este valabilă și realizabilă. Înainte de a iniția afacerea este bine să studiezi toate aspectele

care privesc activitatea pe care ți-o dorești, pentru a verifica dacă activitatea ta este cumva doar rodul dorinței tale de "a fi pe cont propriu" sau o sursă de câștiguri și satisfacții personale.

Cum identifici ideea de afacere?

- ➡ ✓ **Brainstorming** (combină o abordare relaxată, informală a rezolvării problemelor cu gândirea laterală. Îi încurajează pe oameni să vină cu gânduri și idei care pot, la început, să pară puțin nebunești. Unele dintre aceste idei pot fi transformate în soluții originale, creative la o problemă, în timp ce altele pot stârni și mai multe idei. Acest lucru îi ajută pe oameni să se deblocheze, „strângându-i” din modurile lor normale de gândire).
- ✓ **Crearea și explorarea ideilor** (notează-ți ideile de moment, visele, ceva ce-ai văzut și ți-a plăcut, ce este interesant)
- ✓ **Urmărește trendurile internaționale, naționale, locale** (ajută să rămâi la curent cu trendurile din industriile tale de interes și să înveți despre economie în general)
- ✓ **Inspiră-te din poveștile altor antreprenori** (poți folosi experiența lor pentru a-ți contura propriul model de business, însă e important să acorzi atenție faptului că nu poți replica în întregime o afacere de succes, mai ales când o adaptezi pieței locale)
- ✓ **Gândește-te la serviciile sau produsele pe care ai să le folosești în afacere**
- ✓ **Detaliază pe cât posibil ideile pe care le ai** (notează-ți toate ideile de business pe care le ai, fără să le excluzi pe cele care par, la primă vedere, mai puțin viabile. Dacă revii din când în când la ele, poți să le îmbunătățești sau să observi o categorie mai vastă în care e nevoie de produse sau servicii noi)
- ✓ **Clientul** (în primul rând, trebuie să-ți cunoști și să îți înțelegi clienții). Clientul este cel care definește afacerea, așa că fără clienți nu există afacerea.
- ✓ **Pasiunea** (mulți antreprenori și-au transformat pasiunile în afaceri). Cum au reușit să facă asta? Pentru că e vorba de domenii pe care le cunosc în detaliu și sunt autentic interesați și curioși de tot ceea ce ține de ele. Uită-te la lucrurile pe care îți place cel mai mult să le faci în munca de zi cu zi. În ce fel ți-ai mai putea folosi abilitățile sau experiența? Unde ar mai fi nevoie de ele?
- ✓ **Concurența** (Este foarte important să îți cunoști și să-ți înțelegi concurența). Orice afacere are concurență, fie directă, fie indirectă. Concurența poate fi o bună sursă de inspirație și un reper pentru propria strategie.
- ✓ **Fluxul de numerar** (O evidență bună a fluxului de numerar este esențială pentru a vedea dacă toate costurile afacerii pot fi acoperite din veniturile afacerii.)

Prezentarea ideii de afaceri trebuie să conțină date referitoare la:

- Produsele/serviciile oferite;
- Elementul de noutate/Oportunitatea ideii;
- Localizarea investiției;
- Obiectul investiției: prezentarea echipamentelor și dotărilor propuse a fi achiziționate prin proiect;
- Modul de realizare a investiției.

3.2 Pașii necesari pentru înființarea unei firme

I. Actele necesare pentru înființarea firmei



Primul și primul lucru pe care trebuie să-l faci este să știi care sunt actele necesare pentru dosarul de înființare firmă:

1. Cererea de înregistrare (original) - formular;
2. Anexa 1 privind înregistrarea fiscală - formular și, după caz, Anexa 2 privind investiția străină - formular;
3. Declarația-tip pe propria răspundere semnată de asociați sau de administratori din care să rezulte, după caz, că:
 - persoana juridică nu desfășoară la sediul social, la sediile secundare sau în afara acestora, activitățile declarate, o perioadă de maximum 3 ani (model 1 - original);
 - persoana juridică îndeplinește condițiile de funcționare prevăzute de legislația specifică în domeniul sanitar, sanitar-veterinar, protecției mediului și protecției muncii pentru activitățile precizate în declarația-tip (model 2 - original);
4. Dovada verificării disponibilității și rezervării denumirii firmei și, după caz, a emblemei - detalii;
5. Dacă este cazul, acordul pentru utilizarea denumirii, prevăzut de art. 39 din Legea nr. 26/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare - detalii;
6. Actul constitutiv (original) - detalii (Modele acte constitutive: SRL asociat unic, SRL mai mulți asociați, comandită simplă, nume colectiv);
7. Documentul care atestă dreptul de folosință asupra spațiului cu destinație de sediu social și, dacă este cazul, înscrisul care atestă dreptul de folosință asupra spațiului cu destinație de sediu secundar. - detalii;
8. Dovezile privind efectuarea vărsămintelor aporturilor subscrise de asociați la capitalul social (copii), cu excepția societăților cu răspundere limitată - detalii;
9. Actele privind proprietatea pentru aporturile în natură subscrise și vărsate la constituire; în cazul în care printre acestea se afla și imobile, certificatul constatator al sarcinilor de care sunt grevate (copii certificate) - detalii;
10. Declarațiile date pe propria răspundere, după caz, de către fondatori/administratori/cenzori sau persoane fizice reprezentante ale persoanei juridice numită administrator sau cenzor, din care să rezulte că îndeplinesc condițiile legale pentru deținerea acestor calități - detalii;
11. Actele de identitate ale fondatorilor, administratorilor, cenzorilor sau auditorilor persoane fizice (copie certificată de parte);
12. Specimenele de semnătură ale reprezentanților societății (original) - detalii;
13. După caz, declarația autentică pe propria răspundere a persoanei fizice cetățean străin în nume propriu sau ca reprezentant al persoanei juridice străine care nu este înregistrată fiscal în România, în original și, după caz, traducerea realizată de un traducător autorizat a cărui semnătură să fie legalizată de un notar public - detalii;
14. Informațiile din cazierul fiscal al asociaților, acționarilor, membrilor și reprezentanților legali sau desemnați, care au obligația prezentării certificatului de cazier fiscal (original) - detalii;
15. Dacă este cazul:
 - actele de înregistrare ale fondatorilor, administratorilor, cenzorilor persoane juridice (copie certificată) - detalii;
 - avizul asociației de proprietari privind schimbarea destinației imobilelor colective cu regim de locuință, prevăzut de Legea nr. 196/2018 (completat pe formular - tip - original) - detalii;
 - mandatul pentru persoana abilitată să semneze actul constitutiv în numele și pe seama fondatorului persoană juridică (copie certificată);
 - dovada autorizațiilor/avizelor eliberate de autoritățile competente ca o condiție prealabilă înmatriculării în registrul comerțului, când emiterea unor astfel de autorizații/avize este prevăzută de lege, dovezile privind îndeplinirea condițiilor prevăzute prin legi speciale, corespunzător domeniului de activitate, avizele prelabile prevăzute de legile speciale (în original sau copie certificată) - detalii;
 - dovada privind împuternicirea persoanei desemnate să îndeplinească formalitățile legale (original); - detalii

16. Declarație privind beneficiarul real al persoanei juridice - detalii; formular - tip; model orientativ declarație beneficiar real (înscriș sub semnătură privată); GHID de completare "Declarație privind beneficiarii reali";

17. Dovezile privind plata tarifului legal - detalii:

- tariful de publicare în Monitorul Oficial, Partea a IV-a

Notă:

• **Informațiile din cazierul fiscal al persoanelor fizice care au obligația prezentării certificatului de cazier fiscal sunt obținute de către ORCT, din oficiu, de la ANAF.**

• **Soluționarea cererii revine în competența directorului oficiului registrului comerțului de pe lângă tribunal și/sau persoanei sau persoanelor desemnate, în conformitate cu prevederile OUG nr. 116/2009, care poate/pot dispune administrarea și a altor acte doveditoare decât cele enumerate.**

• **Redactarea actelor sau, după caz, darea de dată certă pot fi efectuate, contra cost, prin compartimentele de asistență din cadrul oficiului registrului comerțului de pe lângă tribunal.**

• **Următoarele servicii se acordă gratuit, la cererea solicitantului:**

- îndrumarea prealabilă privind formalitățile legale pentru constituirea și modificarea actelor constitutive ale firmelor;
- îndrumarea pentru completarea corectă a cererii de înregistrare și a formularelor tipizate specifice activității registrului comerțului;
- tehnoredactarea cererii de înregistrare;
- redactarea declarației pe propria răspundere a fondatorilor, administratorilor, împuterniciților sucursalelor și a cenzorilor că îndeplinesc condițiile prevăzute de lege;

• *Pagina de manuscris a actelor înaintate spre publicare Monitorul Oficial al României reprezintă 2.000 de semne, inclusiv spațiile. Actele înaintate spre publicare în Monitorul Oficial al României, vor avea un conținut lizibil, tehnoredactat la un rând și jumătate, cu corp 12 Times New Roman, fără ștersături sau adăugări nedactilografiate, care fac de neînțeles textul acestora. [Model contor cuvinte](#)*

• *Formularele de cereri și declarațiile-tip pot fi accesate pe pagina de internet a instituției, la adresa www.onrc.ro, secțiunea „Informații de interes public”, rubrica „Formulare tip”, pe pagina de servicii online, la adresa <https://portal.onrc.ro> și se distribuie gratuit la sediul fiecărui ORCT.*

• *Cererea de înregistrare completată corespunzător, înscrisurile prevăzute de lege (în original sau în copie certificată de parte), îndosariate și numerotate, se depun de către solicitant la ORCT direct la ghișeu sau se transmit prin poștă/curier, cu scrisoare cu valoare declarată și confirmare de primire sau prin mijloace electronice.*

• *Cererea de înregistrare trebuie să fie însoțită de toate datele și înscrisurile doveditoare ale îndeplinirii condițiilor pentru înregistrare și, după caz, de dovada achitării tarifului corespunzător cererii, precizat prin nota de calcul întocmită de ORCT.*

• *Cererea transmisă în formă electronică, prin [portalul de servicii online](#) sau prin [poșta electronică](#), va avea încorporată, atașată sau logic asociată semnătura electronică calificată.*

• *La transmiterea prin mijloace electronice, cererea de înregistrare/de depunere și menționare acte/ra-diere și înscrisurile cerute de lege în original se semnează cu semnătură electronică calificată, iar în cazul înscrisurilor cerute în copie certificată de parte, copia este certificată prin semnătură electronică calificată.*

• *În situația transmiterii documentelor prin poștă, se va atașa actul de identitate a solicitantului, în fotocopie certificată olograf de către titular privind conformitatea cu originalul.*

• *Înscrisurile a căror înregistrare, menționare sau publicare se solicită la ORCT vor fi tehnoredactate de către solicitant în limba română, vor fi lizibile, fără ștersături sau adăugări, sub sancțiunea respingerii acestora.*

Pentru a intra în posesia actelor trebuie să mergi mai întâi la Registrul Comerțului și să ceri la Biroul de Informații toate declarațiile privind înființarea unui SRL.

De asemenea, poți să le descarci gratuit de pe site-ul Oficiului Național al Registrului Comerțului la secțiunea Formulare -> [Înregistrare persoane juridice](#).

II. Verificarea disponibilității denumirii

După ce ai aflat care sunt actele, urmează rezervarea numelui viitoarei tale firme. Împreună cu o Cerere de verificare a disponibilității denumirii firmei și a rezervării acesteia completată cu mai multe

variante de denumire (cel puțin 3 variante de denumire) te prezinți la biroul de rezervări de denumiri. (Taxa verificării disponibilității denumirii nu mai trebuie plătită).

Durata de dobândire a Dovezii verificării disponibilității și rezervării firmei este în jur de 2-3 zile.

Dovezii verificării disponibilității și rezervării firmei trebuie atașată la dosarul de înființare firmă în original.

III. Stabilirea Sediului Social

Un proces pe care îl poți face în paralel cu toți pașii pentru realizarea dosarului de înființare firmă este căutarea unui sediu social. Aceasta poate fi un spațiu/o casă/un apartament, personal sau închiriat.

Următoarea fază, este trecerea pe numele firmei a sediului social. Acest lucru se poate face cu ajutorul unui contract de închiriere sau a unui contract de comodat (în atașamente ai modele de contracte). Acest contract trebuie realizat între deținătorul imobilului și firma (Denumirea aleasă la Pasul nr.II).

Pe lângă acest contract în original, în dosar trebuie completată o Cererea de înregistrare a documentului care atestă dreptul de folosință asupra spațiului cu destinație de sediu social și de eliberare a certificatului pentru spațiul cu destinație de sediu social. Aceasta se obține de la Biroul de Informații din cadrul Registrului Comerțului și trebuie depusă în variantă originală.



În cazul în care sediul social este un apartament, ești nevoit să completezi și o Cerere aprobată de vecinii și administratorul blocului. Trebuie să primești semnături de la toți vecinii din jurul apartamentului tău (de sus, de jos, din stânga și din dreapta imobilului) și a administratorului.

Toate aceste Cereri și Declarații privind sediul social trebuie atașate la dosarul de înființare firmă în forma originală.

IV. Redactarea Actului Constitutiv

Actul Constitutiv trebuie să conțină următoarele informații: datele de identificare a asociatului/asociaților, forma de organizare, denumirea societății primită la pasul nr.I, specificarea sediului social, sediul secundar (în cazul în care există mai multe puncte de lucru), obiectul de activitate principal și activitățile secundare, Capitalul social și cota de participare a asociaților la profit și pierdere, desemnarea administratorului care are un mandat pe o perioadă stabilită de asociați ce poate fi nelimitată sau limitată.

Mare grijă la CAEN-uri deoarece numai pe baza acestor CAEN-uri vei putea realiza venituri. O listă cu CAEN-uri valabile în 2022 o găsești pe site-ul https://www.rubinian.com/caen_alfabetic.php?litera=P. De preferat este să adaugi mai multe CAEN-uri pentru o eventuală extindere a obiectului de activitate. *Actul Constitutiv trebuie atașat la dosarul de înființare firmă în formă originală.*

V. Depunerea capitalului social

Până de curând, suma minimă care trebuia depusă era de 200 de lei, dar legea s-a modificat la sfârșitul lui 2020, și prevede un capital social care să nu fie mai mic de 1 leu.

Pentru a depune capitalul social este necesar să-ți deschizi un cont bancar. La cele mai multe bănci, deschiderea unui cont este gratuită.

VI. Completarea Declarațiilor pe Propria răspundere

Următoarea etapă o reprezintă completarea declarațiilor date pe propria răspundere de către asociați și administratori din care să reiasă că îndeplinesc toate condițiile legale pentru deținerea acestor titluri.

Cererile necesare sunt:

- Declarație pe propria răspundere dată în temeiul prevederilor art.15 al 1 cu vedere la cunoștința că respectă prevederile legislației;
- Declarația privind publicarea în Monitorul Oficial;
- Anexa 1: Referitor la înregistrarea fiscală;

Aceste cereri și anexe le puteți cere în primul pas atunci când mergeți pentru prima oară la Registrul Comerțului și trebuie depuse în original la dosarul de înființare firma.

Atenție! Semnătura pe aceste documente se vor realiza în momentul în care se va merge la biroul de depunere a dosarului. *Formularele de cereri și declarațiile-tip pot fi accesate pe pagina de internet a instituției, la adresa www.onrc.ro, secțiunea „Informații de interes public”, rubrica „Formulare tip”, pe pagina de servicii online, la adresa <https://portal.onrc.ro> și se distribuie gratuit la sediul fiecărui ORCT.*

VII. Alte Documente

1. Specimenul de semnături se obține în primul Pas și se completează doar de către Administrator/Administratori. Semnătura trebuie pusă în fața reprezentantului de la biroul de depunere a dosarelor de înființare firme.
2. Copii după Cărțile de Identitate a Asociatului/Asociaților și a Administratorului/Administratorilor (în cazul în care aceștia nu sunt și Asociați) și completat pe ele Numele și Prenumele, Semnătură și că acestea sunt conform cu originalele.
3. Completarea Cererii de Integritate SRL. Se obține de la Ghișeul de informații de la Registrul Comerțului.

VIII. Ultimul Pas

După colectarea tuturor declarațiilor completate din pașii anteriori și realizării dosarului (dosar cu și-nă) de înființare firmă se merge la ghișeul de depunere a dosarului. După ce îl verifică, va trebui să treceți prin ultima acțiune, aceea de a plăti taxa de înregistrare a firmei și a tarifului de publicare în Monitorul Oficial.

Costul pentru înregistrarea unui SRL (indiferent de numărul de asociați) este de 122 lei – reprezentând taxa de publicare în Monitorul oficial.

La taxe se mai pot adăuga aprox 100 lei care reprezintă taxa de notar pentru declarații și specimene semnătură.

Termenul de eliberare de la data depunerii dosarului este de 3-4 zile.

Sursa: Oficiul National al Registrului Comerțului - <https://www.onrc.ro/index.php/ro/>

3.3 Avantaje și dezavantaje ale antreprenoriatului

Marea majoritate a antreprenorilor afirmă adesea că realitatea pe care au trăit-o a fost departe de ce și-au imaginat la început. Deși experiența antreprenoriatului este extrem de satisfăcătoare, ea nu este lipsită de dificultăți. Din acest considerent îți propun să reflecti asupra avantajelor și dezavantajelor tale, de a te pregăti și de ați menține atenția alertă pentru ceea ce dorești să realizezi.

Avantaje	Dezavantaje
Poți câștiga mai mulți bani	Veți resimți o presiune mai mare atunci când veți avea de-a face cu sume mari de bani.
	Este foarte posibil să ajungi să garantezi împrumuturi cu bunurile tale personale ca de exemplu casa sau apartamentul.

Vei avea mai multă libertate și o varietate de sarcini pe parcursul unei zile.

Poți să ajungi să te ocupi mai mult de sarcini administrative decât de produs sau activitatea principală

Vei avea un loc de muncă asigurat.

Firma poate da faliment

Vei putea lucra direct cu clienții.

Vei fi în prima linie și atunci când trebuie să tratezi cu un client nemulțumit

Îți poți stabili singur salariul.

Compania poate să nu genereze profitul necesar pentru ați plăti salariul la nivelul pe care îl dorești.

Îți poți stabili programul de lucru cum dorești, în funcție de nevoile tale.

Este posibil să lucrezi mai multe ore și să nu fi capabil să-ți iei concedii atât de lungi pe cât ți-ai dori.

Întâlnești oameni cu preocupări similare. Cu siguranță în calitate de antreprenor vei întâlni alți oameni și alți antreprenori care au preocupări similare. Acest lucru te va ajuta să evoluezi; auzi idei, primești sfaturi.

Responsabilitate (există numeroase responsabilități și roluri pe care trebuie să ți le asumi)

3.4 Informare și planificare

Pentru elaborarea unui plan de afaceri viabil, trebuie să știi cât mai multe lucruri despre activitatea pe care te pregătești să o începi, despre condițiile în care aceasta se va desfășura. Trebuie să determini cu claritate ce dorești să faci, să identifici clienții, ce-și doresc ei, cine sunt concurenții în domeniul pentru care vrei să activezi. Orice informație care poate fi obținută prin mijloace simple este foarte importantă.

Valoarea Planului de afaceri este determinată de calitatea și exactitatea informației și de fundamentarea propunerilor pe care se bazează. De aceea, un rol important revine procesului de colectare a informației. Principalele surse de informații sunt atât interne (documente financiar contabile, informații privind capacitatea de producție, situația vânzărilor, situația creanțelor, situația datoriilor, clienții proprii), cât și externe (informații statistice, studii privind piața produselor/serviciilor, legislația națională și europeană, ghiduri și cataloage, oferte pentru echipamentele ce se doresc a fi achiziționate, internet, clienții potențiali, furnizori).

Lipsa de informare și cunoștințele insuficiente stau la baza greșelilor specifice ale antreprenorilor care sunt la început de drum, de aceea este necesar pentru un antreprenor să acționeze, să gândească, iar acțiunile să fie și justificate de viziunea globală asupra afacerii. Cu toate că la început poate fi greu de conturat o asemenea viziune, însă cu cât petreceți mai mult timp *adunând informații, făcând legăturile între diferitele elemente ale unei afaceri și ajustând*, cu atât mai repede va deveni mai clară. Nu trebuie să fiți experți în toate domeniile și puteți face apel la specialiști. Este extrem de important să fi cât mai bine informat. În ziua de azi informațiile sunt ușor accesibile îndeosebi via Internet, de aceea, este recomandat: să-ți asiguri accesul la Internet, să știi să cauți informații, să-ți notezi sursele de informare, să te abonezi la site-uri care să te țină la curent cu modificările legislative, etc.

Importanța planificării afacerii

Planificarea afacerii este un proces de identificare, analiză, colectare și interpretare a informațiilor legate de activitatea unei firme.

În evoluția unei firme este foarte importantă planificarea, bazată pe informații corecte. Planificarea corectă aduce succes firmei. O planificare bună se inspiră după o regulă simplă, permite luarea celor mai bune decizii la momentul oportun. Este foarte important să petreci mai mult timp pentru a te dezvolta:

- Planul general al afacerii: ce îți propui și în cât timp, care sunt etapele pe care trebuie să le parcurgi, care este viziunea pe termen mediu și lung;
- Planificarea producției produselor necesare serviciilor pe care le vei vinde. Trebuie să ai fi pregătit cu un plan cât se poate de detaliat;
- Planificarea înființării afacerii: în funcție de specificul afacerii, există multe detalii, hârtii, avize, adeverințe, termene de respectat etc.;
- Planificarea investițiilor și a cheltuielilor: Investițiile și cheltuielile sunt întotdeauna principala grijă a antreprenorului. Pentru a nu dezechilibra balanța financiară, este necesar să-ți planifici cu grijă orice cheltuială.

Învăță să vă planifici și să prioritizezi acțiunile și, în consecință, veți avea mai multe rezultate și mai puțin stres.

Mulți antreprenori consideră că planurile de afacere servesc pentru a deschide o afacere, a lua un împrumut sau a atrage fonduri nerambursabile. Însă planul de afaceri are și sarcina de a prognoza evoluția firmei, de a stabili necesitățile pentru alocarea resurselor, de a accentua punctele-cheie și de a oferi soluții atât pentru probleme, cât și pentru oportunități.

Succesul unei afaceri depinde de planificarea riguroasă a acesteia. Cu un plan detaliat și minuțios, există o șansă de reușită. Cu un plan neglijent și mai puțin detaliat șansele de reușită scad și ele. Pentru a crește șansele de reușită, orice antreprenor trebuie să-și planifice afacerea!

În prima etapă, este nevoie de a stabili scopul planului: conturarea afacerii; stabilirea obiectivelor; analiza afacerii și a modalităților de intervenție în caz de necesitate; valoarea afacerii marketingul și publicitatea etc. Planul de afaceri se utilizează pentru stabilirea obiectivelor concrete, a responsabilităților și a termenelor pentru dirijarea businessului.

Poți face pași siguri în direcția pe care o dorești dacă îți planifici cu atenție acțiunile. Nu este posibil să anticipei totul și vei avea inevitabil numeroase surprize. Însă, dacă lucrezi ordonat și metodic, nu vă vei risipi energia și vei fi mai pregătit să le întâmpini.

Un bun plan de afaceri ia în considerare toate aspectele importante ale businessului, stabilește sarcini concrete pentru angajați și departamente, precum și termenele finale de implementare, este bine structurat. Dacă compania depășește sau nu atinge aceste puncte de reper, atunci ea va trebui să ajusteze obiectivele sau să modifice strategiile pentru a răspunde realităților pieței.

El descrie produsul sau serviciul și definește piața în termeni cantitativi și calitativi, permițând întreprinzătorilor să înțeleagă capacitatea managementului de a conduce firma. Planul de afaceri este important din mai multe motive. El determină managementul să analizeze:

- ideea afacerii;
- obiectivele;
- echipa managerială;
- produsul;
- strategia de marketing;
- concurenții;
- resursele și facilitățile;
- nevoile de capital pe termen lung și scurt

CAPITOLUL IV Determinarea resurselor necesare



Principalele categorii de resurse sunt:

- *umane (personal administrativ, agenți de vânzări, manageri, etc)*
- *financiare*
- *materiale (materii prime, materiale, etc)*
- *tehnologice (tehnologii, echipamente, spații)*
- *informaționale*
- *resursa de timp și capital social.*

4.1 Resursele umane

Pentru ca întreprinderea ta să funcționeze eficient ai nevoie de personal calificat, suficient și motivat. Pentru aceasta va trebui să parcurgi următoarele etape:

- ❖ **planificarea**
- ❖ **recrutarea**
- ❖ **selecția**
- ❖ **angajarea**
- ❖ **instruirea**
- ❖ **motivarea**
- ❖ **controlul**
- ❖ **evaluarea**

Planificarea

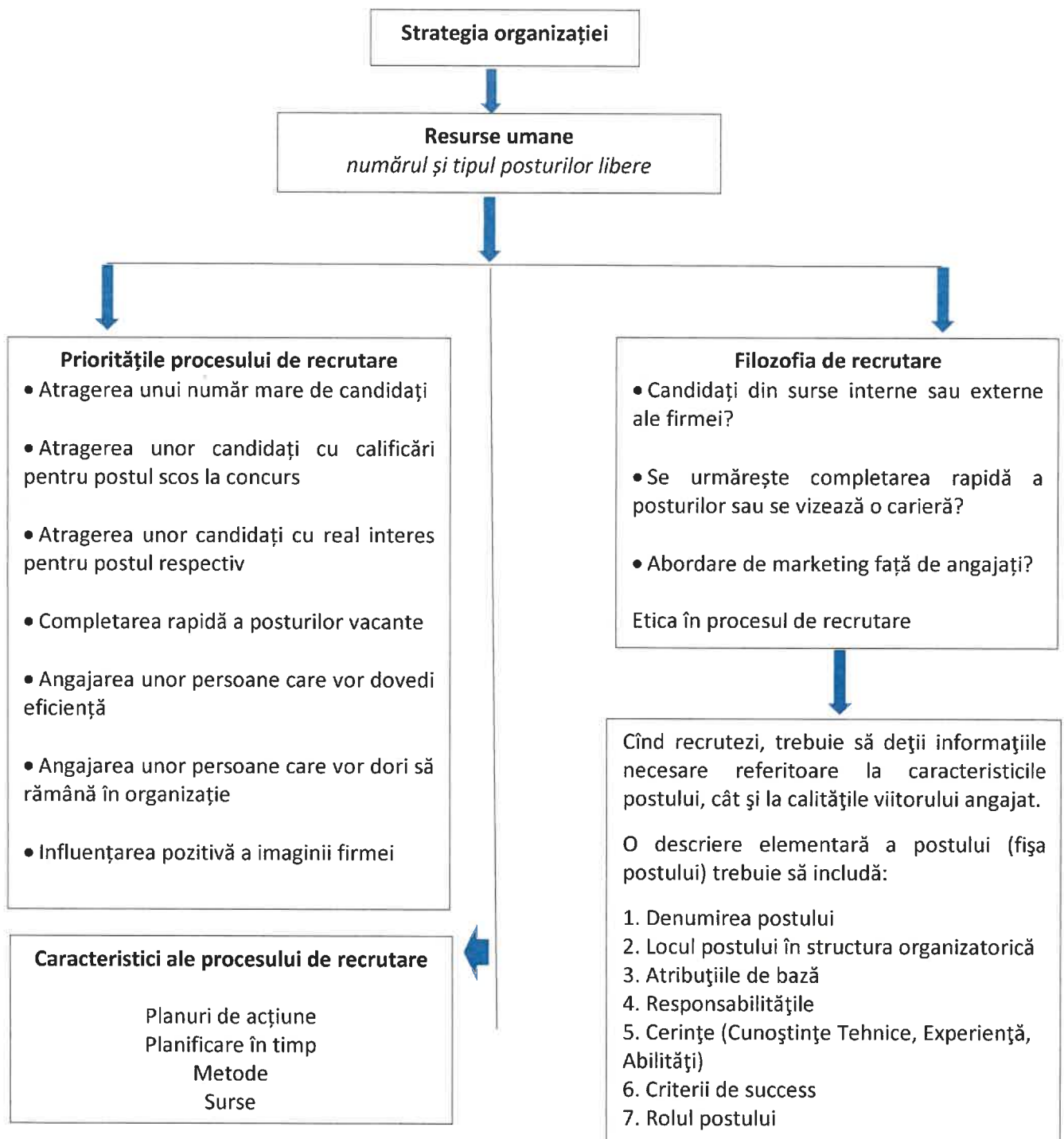
La etapa de planificare, va trebui să înveți să fii: administrator, manager pe oficiu, contabil, curier, manager pe marketing și vânzări, manager resurse umane. Faptul că ești responsabil de mai multe domenii în companie îți dă avantajul pe viitor de a cunoaște exigențele postului, vei ști exact care sunt atribuțiile postului vacant. Planificarea personalului trebuie să fie în raport direct cu: volumul de lucru, complexitatea sarcinilor, veniturile societății. Gândește-te la necesitățile reale ale firmei tale și la capacitatea de plată a acestora. Planificarea personalului trebuie să fie una strategică și coordonată cu previziunile financiare.

Recrutarea

Primul pas este de a ști clar ce cauți de la postul respectiv. Activitățile legate de recrutare trebuie să fie corelate cu strategia și cu valorile firmei tale. Cu siguranță că vrei să auzi că procesul de recrutare este simplu, dar lucrurile nu stau chiar așa. Cu toate acestea, există câteva secrete ale recrutorilor pentru a face procesul mai facil și mai eficient, care vor ajuta la:

- îmbunătățirea strategiei de recrutare;
- urgentarea procesului de angajare;
- economisirea resurselor pentru firmă;
- atragerea mai multor aplicanți;
- păstrarea resursei umane;

- construirea unei echipe puternice.



Sursele de recrutare:

- Surse interne (ex: prieteni, rude, etc)
- Surse externe (ex: universități, agenții specializate, etc)

Avantaje surse interne

cunoști mai bine punctele forte și slabe ale candidaților;
recrutarea este mai rapidă ;

Avantaje surse externe

atragera unui număr mai mare de potențiali candidați;
noi surse de idei și cunoștințe noi;

angajații simt că ai încredere în ei;

diminuarea cheltuielilor cu pregătirea personalului;

Dezavantaje surse interne

nu beneficiezi de idei noi care ar putea veni o dată cu angajații din exterior;
pot apărea conflicte între angajați;
demoralizarea angajaților care nu au fost promovați.

Dezavantaje surse externe

riscul de a avea candidați care nu vor face față postului;
costul recrutării personalului este mult mai ridicat;
timpul mai îndelungat pentru acomodare.

Prin ce metode recrutezi personalul?

Plasezi publicitate – postezi un anunț care cuprinde descrierea postului. Acesta trebuie să fie formulat cât mai exact și politicos, să fie difuzat pe o arie cât mai extinsă pentru a ajunge la maximum de persoane care să corespundă criteriilor specificate în descriere.

Apelezi la recomandările cunoscuților – apelezi la colegi, asociați, cunoscuți care pot oferi informații despre persoanele interesate să ocupe posturile vacante.

Apelezi la instituțiile superioare de învățământ și discuți direct cu absolvenții, găsești o persoană în care să investești timp și bani, dar care îți va fi devotată mai mult timp.

Apelezi la agenții de recrutare personale, care conving persoane înalt calificate de la alte companii să vină la tine. În acest caz, trebuie să plătești serviciul agenției, să oferi un salariu mai mare și condiții de muncă mai bune.

Site-uri de recrutare:

www.bestjobs.eu

www.cariera.ro

www.hr.ro

www.jobinfo.ro

www.jobZZ.ro

www.infomunca.ro

www.anofm.ro

www.undelucram.ro



SFAT: Nu te grăbi să faci angajările – analizează bine toate dosarele candidaților
Spune **NU** cumătrismului!
Atrage atenția persoanelor tinere care au potențial și dorință de lucru!
Nu evita să angajezi persoane în vârstă – ele pot avea o experiență excelentă în domeniu!
Sună la telefoanele indicate în CV pentru a controla veridicitatea informației!

Selecția

Procesul de selecție a Resurselor Umane

1. Cererea de angajare, depunerea CV-ului și a scrisorii de prezentare/motivare
2. Interviu de preselecție
3. Testarea de selecție
4. Interviu aprofundat de selecție
5. Verificarea referințelor (recomandărilor)
6. Examenul medical
7. Decizia de angajare, oferirea postului

De obicei interviul se organizează în 2-3 etape, prin care să cunoști cât mai multe despre potențialul angajat.

Sfaturi în timpul interviului:

- lasă interviuatul să vorbească mai mult;
- analizează părțile tari și slabe ale candidatului, cariera anterioară;
- nu pune întrebări care să sugereze răspunsul;
- fi amabil și ascultă atent prezentarea personală a candidatului;
- dă o sarcină mică potențialului angajat pentru a vedea cum se descurcă;
- nu da feedback în timpul interviului.

După interviu, analizează obiectiv informația acumulată și selectează persoana care corespunde cel mai mult descrierii postului și care s-ar adapta cel mai bine postului. Este foarte important ca cerințele postului să corespundă cu capacitatea angajatului. Plasarea într-o funcție nepotrivită poate conduce la eforturi și timp suplimentar pentru angajat. Deci, ai nevoie de omul potrivit la locul potrivit.

Angajarea

Persoanele selectate în etapa precedentă înaintează angajatorului cererea de angajare.

Angajatorul, prin Ordinul (dispoziția, decizia, hotărîrea) angajatorului, aduce la cunoștință salariatului, sub semnătură, în termen de 3 zile lucrătoare de la data semnării de către părți a contractului individual de muncă (CIM). Angajatorul este obligat să informeze salariatul despre: Modelul Regulamentului de Ordine Interioară, Regulile de apărare împotriva incendiilor, Codul muncii, art. 222-244. Angajatorul și angajatul convin asupra contractului individual de muncă (CIM). La CIM se anexează Fișa Postului, ce cuprinde responsabilitățile postului, calificările persoanei respective și alte informații utile. Cu cât fișa postului este mai completă și mai clară, cu atât salariatului îi va fi mai ușor să înțeleagă ce se cere de la el, ce presupune succesul pentru companie, iar managerului îi va fi mai ușor să monitorizeze și să evalueze activitatea angajatului.

Instruirea

Instruirea și dezvoltarea profesională este activitatea prin care angajații tăi acumulează noi cunoștințe și abilități, prin aceasta contribuind la:

- asigurarea competitivității întreprinderii;
- sporirea gradului de performanță profesională a angajaților;
- realizarea eficientă a sarcinilor și responsabilităților de muncă;
- ridicarea nivelului calității serviciilor;
- creșterea gradului de motivare a angajaților.

De asemenea, este foarte important de evaluat eficiența instruirii personalului, care se efectuează, de obicei, după o lună din momentul participării la instruire.

Motivarea

"Singura modalitate de a face ca oamenii să muncească din greu este să-i motiveze." Astăzi oamenii trebuie să înțeleagă de ce muncesc din greu, fiecare individ dintr-o organizație este motivat de ceva diferit ". - Rick Pitino

Strategii de motivare:

- ✓ Recompense pentru a motiva angajații: recompense bănești și verbale;
- ✓ Asigurarea corectitudinii: angajații așteaptă ca ceea ce ei dau organizației să fie echivalent cu ceea ce ei vor primi de la acesta;
- ✓ Implicarea angajaților - mărirea gradului de participare a angajaților la luarea deciziilor organizaționale;
- ✓ Conducere eficientă – sarcini concrete, consecutive, utilizare eficientă a abilităților și timpului angajaților;
- ✓ Crearea condițiilor de muncă bune

Controlul

Pentru dezvoltarea armonioasă a firmei tale trebuie să monitorizezi activitatea angajaților. Controlul asupra personalului te va ajuta să eviți situații neplăcute ce țin de posibile conflicte, pierderi financiare, randamentul de producție, etc.

Tehnici eficiente de control:

- Control prin reguli și reglementări formale;
- Control financiar;
- Control prin evaluarea performanțelor;
- Ședințe

Evaluarea

Evaluarea este necesară pentru a lua decizii referitoare la recompense, stimulente, promovarea angajaților, etc.

Tipuri de evaluare

- examinări ale performanței
- examinări ale potențialului
- examinări în vederea recompensării

4.2 Resurse materiale

Ce resurse materiale sunt necesare?

- sunt necesare multe echipamente, un spațiu corespunzător, mijloace de transport, etc.
- trebuie aparatură de birotică, mijloace de transport
- nu este necesar un anumit echipament, sau achiziția se poate realiza în timp
- nu știi exact ce echipamente și dotări îți trebuie

4.3 Resurse financiare

Ce resurse financiare sunt necesare?

- este necesară o investiție inițială mare
- nu este necesară o investiție inițială mare, dar lunar este nevoie de o anumită sumă care să acopere cheltuielile lunare
- nu sunt necesari mulți bani, afacerea poate acoperi cheltuielile chiar dacă este abia la început
- nu știi câți bani sunt necesari

4.4 Resurse de timp

Cât timp îți va ocupa afacerea?

- trebuie să te ocupi zilnic și să te deplasezi la nevoie
- nu este nevoie să fii zilnic la birou sau să te ocupi tot timpul de afacere
- te poți ocupa de afacere chiar dacă mai ești angajat în altă parte
- nu știi cât timp îți ocupă afacerea concurența resursele financiare resursele materiale resursele umane resursa de timp

CAPITOLUL V. Cum poți să te asiguri că dezvolti o afacere viabilă

5.1 Elaborarea unui plan de afaceri viabil

Primul lucru pe care orice antreprenor se concentrează sunt banii. În acest context, pentru a începe o companie va auzi de la potențialii finanțatori "trimite-mi un plan de afaceri viabil!".

Viabilitatea unui plan de afaceri depinde de o serie de factori și este relativ subiectivă fiind de regulă evaluată din punctul de vedere al viitorilor investitori. Astfel, trebuie să înțelegi că fiecare investitor judecă prin propria lui prismă viabilitatea planului tău de afaceri. Deci, pregătește-te și informează-te cine va judeca viabilitatea. De exemplu, un fond de capital de risc ar lua în considerare doar o companie care ar avea capacitatea de a produce 100 de milioane \$ în venituri în aproximativ trei până a cinci ani, a putea returna de 20-30 de ori investiția și să fie potrivită pentru o fuziune. Pe de altă parte, un investitor privat ar putea lua în considerare, spre exemplu, o returnare a capitalului investit de cinci sau de 10 ori mai mare decât investiția și o producție potențială de venituri de 20 de milioane de milioane de \$ într-o perioadă de trei până la cinci ani.

Ca atare, planificarea unui model de afaceri viabil include identificarea pe piață a celui mai receptiv investitor și profitabilă țintă, a celei mai eficiente metode de marketing pentru acest obiectiv, a celor mai variate fluxuri de venituri ce pot fi dezvoltate, astfel încât să poți demonstra faptul că firma este de încredere, are venituri corespunzătoare în toate situațiile economice și că dispune de cele mai pozitive modalități de a concura cu succes în industrie.

5.1.1 Ce trebuie să știi despre ce este și la ce folosește un plan de afaceri?

Un plan de afaceri de obicei este acel document elaborat cu scopul de a descrie ceea ce face compania, care specifică în detaliu obiectivele operationale, financiare dar și cele marketing și, totodată descrie modalitățile în care acestea urmează să fie atinse. Ca atare, planul de afaceri îți poate oferi o imagine de ansamblu a tuturor etapelor de dezvoltare a afacerii, astfel încât să te asiguri că ai mereu la îndemână informațiile cele mai importante despre afacerea ta.

Planul de afaceri reprezintă acel instrument de comunicare prin care se creionează o prezentare exhaustivă a afacerii pornind de la un model de afacere, identificând resursele necesare pentru funcționarea firmei în bune condiții, în termeni de personal angajat, activități derulate, echipamente necesare, etc. care să contribuie la punerea în aplicare a modelului de afacere.

Planul de afaceri are evident și funcția de a stabili cea mai eficientă strategie de marketing, de a identifica atât concurența pe piață și modul de a o aborda eficient, dar și modalitățile de atragere și de reținere a clienților și de a stabili cei mai potriviți furnizori.

Planul de afaceri trebuie să imagineze și previzioneze cât mai detaliat aspecte financiare precum costurile de start-up, obiectivele de investiții, costurile cu resursele necesare, dar și previziunile de vânzări.

Cu alte cuvinte, planul de afaceri susține un model de afacere și clarifică în același timp pașii necesari pentru atingerea obiectivelor stabilite prin intermediul modelului de afacere, de aceea trebuie să aveți în vedere că orice modificare a modelului va genera schimbări în cadrul planului de afaceri.

Conținutul și structura planului de afaceri cel mai probabil vor fi diferite în funcție de tipul afacerii și stakeholderii (persoanele interesate) care urmează să îl analizeze (investitori, bancheri, echipa de management, finanțator din fonduri nerambursabile, etc).

5.1.2. Diferențele dintre un model de afaceri și un plan de afaceri

Modelul de afaceri face referire la modalitatea prin care o companie poate crea și oferi valoare către client. Noțiunea de model de afacere este utilizat preponderent în activitatea de management, reprezentând o metodă prin care se poate analiza și înțelege logica în afaceri a unei companii. După dezvoltarea modelului de afaceri cât mai detaliat și coerent se va pune baza creionării planului de afaceri. Modelul de afaceri reprezintă maniera în care compania intenționează să realizeze venituri și modalitatea de creare plus valoare pentru clienți, care, aduc la rândul lor venituri și pe cale de consecință profit companiei.

În cazul afacerilor tradiționale un modelul de afaceri este relativ simplu nu necesită explicații foarte detaliate: aprozarul vinde legume, restaurantul vinde mâncare, hotelurile vând servicii de cazare, etc. În cazul afacerilor digitale modelul trebuie să fie mai complex, mai explicit, cu mai mult conținut informațional. Tot un model de afaceri poate fi reprezentat de franciză, etc.

Orice model de afaceri trebuie să respecte trei elemente: simplitate, relevanță și să fie facil de înțeles.

Modelul de afaceri reflectă, pe cale de consecință, modalitatea prin care compania generează valoare pentru client și practic cum se diferențiază de competiție.

5.1.3. Planul de afaceri

Un plan de afaceri este un document scris care descrie ce face compania, detaliază obiectivele operaționale, de marketing și financiare ale companiei, dar și modalitatea prin care se intenționează să fie atinse. Orice plan de afaceri trebuie să îți ofere o imagine de ansamblu a etapelor de dezvoltare a afacerii și te ajută să ai mereu la îndemână cele mai importante informații despre compania ta.

Un plan de afaceri este un document care descrie în detaliu ideea de afaceri, piața țintă, modalitatea în care afacerea va realiza venituri și modul în care va fi construită afacerea, dar și ce să se aștepte antreprenorul și viitorul investitor în ceea ce privește performanța financiară a companiei în următorii trei-cinci ani.

Planul de afaceri reprezintă un instrument de comunicare prin care tu ca antreprenor poți oferi o prezentare detaliată a afacerii tale, și trebuie să aibă ca bază modelul de afacere pe care ți l-ai propus, explicând care sunt resursele necesare (inclusiv detalii legate de activități, resurse umane, echipamente) pentru punerea în aplicare a modelului de afacere.

Tot prin planul de afaceri se stabilește strategia de marketing, modalitățile de atragere și de păstrare a clienților, identificarea competitorilor și modul de abordare a concurenței din piață. Ce mai trebuie să știi este că în cadrul planului de afacere sunt detaliate toate aspectele financiare legate de înființarea și funcționarea companiei, precum costurile de start-up, obiectivele de investiții, previziunile de vânzări, previziuni de cheltuieli, cash flow, etc. La fel ca și la modelul de afaceri structura planului de afaceri depinde de cui i se adresează, fie că vorbim de bănci, investitori sau finanțatori publici, el putând fi adaptat în funcție de cerințele de formă și de conținut specifice fiecărei entități vizate.

Cu alte cuvinte, **planul de afaceri reflectă modelul de afacere și prezintă detaliat pașii care trebuie parcurși în vederea atingerii obiectivelor prevăzute în modelul de afacere.**

Planul de afaceri reprezintă de fapt un raport scris prin care tu ca antreprenor prezinti toate datele referitoare la creionarea, crearea și implementarea business-ului tău. Dacă înființezi o întreprindere nouă atunci planul tău de afaceri trebuie să răspundă la câteva întrebări: "cum" și "de ce" vei înființa firma.

În momentul în care începi elaborarea unui plan de afaceri, trebuie să ai în vedere să stabilești, trei axe fundamentale care te vor sprijini în a îți forma o imagine de ansamblu cu privire la utilajele, instrumentele sau mecanismele necesare, dar și la materia primă și consumabilele necesare, resursa umană de care ai nevoie și, evident toate costurile care decurg din acestea. Astfel, vei afla și vei putea stabili prețul la care ai putea să-ți comercializezi serviciile sau produsele astfel încât să obții profit.

În acest demers tu trebuie să răspunzi la întrebările:

- Ce va produce firma? –în care vei identifica foarte clar serviciile sau produsele la care vei lucra.
- Cum va produce firma? –în care vei stabili,, procesul de producție/procesul de oferire a serviciilor firmei.
- Cât va produce firma? – în care vei stabili cantitățile pe care intenționezi să le produci și să le vinzi sau numărul serviciilor pe care intenționezi să le oferi clienților tăi.

Trebuie să reții că modelul și planul de afaceri sunt dinamice, ca atare ele pot suferi schimbări variate în funcție de schimbările aparute în piața dar și de evoluția și dezvoltarea generală a afacerii, de aceea trebuie să ai în vedere că este necesară revizuirea periodică a acestora astfel încât să te poți adapta la schimbări fără dificultăți

5.1.4 Planul de afaceri - scurt ghid despre cum să-l scrii și să-l dezvolti

După cum ti-am arătat deja mai sus, există multe modele de planuri de afaceri, ele depinzând de multe ori atât de tipul de afacere dezvoltată, dar și de persoanele cărora li se adresează, fie că vorbim de o instituție bancară, fie că vorbim de un investitor privat sau un finanțator public național/european sau internațional.

Trebuie să știi că planul de afaceri trebuie să fie adaptate în funcție de destinatarul planului de afaceri, fiind fie mai complexe, sau mai simple, mai detaliate sau mai vagi, mai informate sau mai modeste ca informații, esențialul este că, în realitate, ele trebuie să răspundă dezideratelor și intereselor destinatarului acelui plan și să îl convingă că merită să finanțeze afacerea ta.

5.1.4.1. Modelul Business Canvas pentru plan afaceri

Un prim model de plan de afaceri pe care vreau să ți-l prezint este planul de afaceri simplificat Business Model Canvas, propus de antreprenorul și autorul Alexander Osterwalder în 2010. Planul constă într-un rezumat concis al afacerii, realizat pe o singură pagină și care conține cele nouă elemente cheie ale unei afaceri, iar acestea sunt:

1. Segmentele de clienți: identifici cine sunt clienții? Ce fac? Ce văd? Ce simt? Ce cred ei?
2. Slogan: stabilești un slogan și explici ce este convingător la sloganul ales? Ce îi vei determina pe clienți să cumpere?
3. Căminele de comunicare: descrii succint cum te vei promova, vinde și livra sloganul? De ce va funcționa? Cum va funcționa?
4. Relații cu clienții: prezinți cum interacționați cu clientul pe tot parcursul relației cu acesta?
5. Fluxuri de venituri: identifici cum va câștiga afacerea venituri de pe urma sloganurilor?
6. Activități cheie: vei descrie ce acțiuni strategice unice trebuie să implementeze compania pentru a-și îndeplini promisiunile?
7. Resurse cheie: vei stabili ce active strategice unice constituie avantajele competitive ale companiei?
8. Structura costurilor: vei stabili care sunt principalele costuri ale afacerii?
9. Vei identifica exact cum sunt costurile legate de venituri?

5.1.4.2. Modelul de plan de afaceri propus în cadrul competiției de proiecte “Un nou ÎNCEPUT pentru NEETs”, SMIS 154181

Mai departe îți propun să analizăm mai în detaliu modelul de plan de afaceri propus în cadrul competiției de proiecte “Un nou ÎNCEPUT pentru NEETs”, SMIS 154181

Iată capitolele și informațiile pe care ar trebui să le conțină planul de afaceri:

Rezumatul planului – secțiunea de sumarizare a planului de afaceri conține o scurtă descriere a elementelor cheie din acesta (precum obiective, activitățile ce trebuie realizate, rezultatele ce vor fi obținute, indicatorii afacerii, veniturile și cheltuielile anuale estimate). Scopul rezumatului este acela de a explica pe scurt ce va face business-ul tău, ce pași vei urma în el și de ce consideri că va fi o afacere de succes.

Datele generale legate de denumire, forma juridică de constituire, CAEN-urile vizate, locația de implementare a afacerii și structura acționariatului, sunt menite să clarifice statusul firmei și date despre antreprenor.

Descrierea companiei - În această secțiune va trebui să oferi informații despre: misiunea și valorile companiei, un scurt istoric al acesteia, strategia și planul de dezvoltare a companiei și obiectivele pe care ți le-ai propus.

Activitățile și rezultatele acestora - În această secțiune va trebui să prezinți activitățile pe care ți le dorești să le implementezi pentru a avea o afacere de succes și rezultatele pe care le aștepti în urma implementării planului de afaceri.

Analiza SWOT – În această secțiune va trebui să prezinți punctele tari și punctele slabe ale afacerii (care sunt influențate de factorii interni), oportunitățile și amenințările exterioare ale afacerii care pot influența implementarea afacerii în bune condiții.

Schema organizatorică și politica de resurse umane - În această secțiune va trebui să oferi informații legate de structura organizatorică a entității economice care urmează a fi înființată și modul în care vei realiza recrutarea și selecția angajaților, modalitatea prin care vei realiza instruirea și formarea continuă a personalului pentru a asigura necesarul de cunoștințe necesar derulării în condiții optime a activității propuse; nivel estimativ de salarizare, beneficii și prime; alte beneficii de motivare a salariaților.

Managementul afacerii – În această secțiune vei descrie spațiul necesar pentru derularea afacerii (atât sediul principal, cât și sediile secundare sau punctele de lucru) și vei prezenta echipamentele cheie necesare pentru funcționarea întreprinderii și modul în care se derulează afacerea (caracteristicile minime tehnice ale bunurilor/echipamentelor necesare pe care le vei achiziționa prin implementarea planului de afaceri (mobilier, echipamente, utilaje, alte tipuri de bunuri) și rolul lor (modul în care ele se utilizează) în fluxul de producție/funcționare.

Produse și servicii - Informațiile de aici sunt despre caracteristicile acestora, beneficiile pe care le aduc pe piață, tehnologia utilizată la realizarea acestora (dacă este cazul), stadiul de dezvoltare, produsele sau serviciile pe care planificați să le lansați pe viitor.

Analiza pieței și analiza concurenței - Acest capitol trebuie să conțină informații despre: principalii competitori și clienți; avantajele competitive ale produselor/serviciilor principalilor tăi competitori;

potențialul de creștere pe care îl au produsele sau serviciile voastre; piața țintă; nevoile pieței; tendințele pieței; analiza modului în care ele vor influența activitatea ta viitoare.

Strategie și implementare- În această secțiune va trebui să prezinți mai multe informații despre: valoarea pe care o aduc în piața produsele sau serviciile pe care le furnizezi pe piața: avantajele competitive ale produselor/serviciilor față de ale concurenților, politica de preț, metode de promovare a produsului/ serviciului; costurile anuale cu promovarea; strategia de vânzări: descrieți modalitatea în care firma va aborda clienții (ex. modalități de comunicare); politica de distribuție a produsului/ serviciului; modalități de vânzare (ex: vânzare directă, magazine proprii, rețea de magazine specializate, prin distribuitori, online,etc.), parteneriate strategice, sistem de monitorizare și evaluare.

Planificarea financiară - Înainte de a începe o afacere, orice antreprenor va fi nevoit să pregătească un buget realist care să reflecte atât sumele necesare pentru demararea acestuia, cât și pentru funcționarea sa (vorbiți aici despre costurile cu personalul, chiriile, costul echipamentelor, cheltuielile ce țin de utilități, autorizații de funcționare, promovare, etc.). Pe de altă parte, va trebui să estimezi și veniturile obținute, stabilind în prima fază prețul produsului/serviciului dezvoltat, alături de estimări ale cantităților de vânzări lunare.

Anexe- Din realizarea unui plan de afaceri ar fi bine să nu omiți câteva alte informații utile. De exemplu, ar fi indicat să atașezi planului de afaceri informații despre echipamente cu oferte de preț pentru acestea, precum și celelalte anexe solicitate în cadrul competiției.

Opțional, poți să mai atașezi planului de afaceri și rezultatele unor cercetări de piață, sau copii după contracte de franciză (în cazul în care dezvolți un business de acest gen), sau orice alte informații relevante ce țin de business-ul tău și de planurile tale de dezvoltare.

Este important să nu uiți că acestea sunt numai câteva exemple din multiplele planuri de afaceri existente, iar fiecare antreprenor va trebui să își adapteze planul de afaceri în funcție de modelul de afacere și persoana sau persoanele cărora li se adresează!!!!

În anexa la prezentul ghid vei putea regăsi modelul de plan de afaceri care trebuie completat și modelul de buget pentru afacere.

5.2. Surse de finanțare pentru afaceri

- **Aici îți voi face o scurtă prezentare a posibilelor surse de finanțare disponibile pentru dezvoltarea antreprenoriatului.**

a. Fondurile proprii și cele împrumutate de la diferite persoane

Fondurile proprii și împrumuturile de la cei din familie și de la cunoscuți reprezintă cel mai frecvent sprijin financiar de care beneficiază un antreprenor.

Această variantă de finanțare oferă cea mai mare flexibilitate, independență și siguranță. Chiar dacă antreprenorul ia în calcul atragerea de finanțări din surse externe, utilizarea de fonduri din surse proprii reprezintă teoretic și practic o garanție că antreprenorul este motivat să asigure succesul afacerii.

Există evident și dezavantaje ale finanțării din surse proprii printre care amintim:

- fondurile proprii sunt de regulă relativ limitate și pot împiedica dezvoltarea afacerii;
- în caz de eșec, pierderea va fi înregistrată și suportată în întregime de antreprenor (sau cei apropiați care au investit în afacere);
- compania nu va fi cunoscută de instituțiile financiare și ca atare s-ar putea confrunța cu dificultăți pentru a mobiliza fonduri atunci când este necesar sau în situații speciale.

b. Creditul bancar

Creditul bancar reprezintă sursă principală de finanțare când ne referim la firmele noi înființate. Creditele bancare reprezintă acel capital financiar pe care îl poți obține de la o banca.

Capitalul bancar poate fi de mai multe feluri:

1. Credit bancar;
 2. Linie de credit;
 3. Diverse instrumente de finanțare bancare: scrisoare de garanție, bilet la ordin, avans, s.a.m.d.
- Pentru a putea obține un credit bancar este nevoie de un girant/garant și de un plan de afaceri realist și competitiv care să justifice finanțarea cerută.
- Creditul bancar poate fi obținut și utilizat pe termen scurt, mediu sau lung.
- Linii de credit sunt destinate finanțării activităților zilnice și sunt folosite în mod regulat de companii.

Care pot fi avantajele creditului bancar:

- poți obține fonduri suplimentare, care să se adauge la cele proprii;
- poți stabili o relație cu o instituție financiară, care poate asigura accesul companiei și la alte servicii oferite de către banca;
- obținerea unui credit bancar poate funcționa și ca un indicator, astfel că poate contribui la atestarea valabilității planului de afaceri în fața unor potențiali investitori.

Care sunt dezavantajele creditului bancar:

- riscul de a pierde garanțiile depuse dacă nu poți achita creditul;
- riscul de faliment în cazul nerestituirii creditului;
- reticiența băncilor de a finanța companii noi pe piață;
- expunerea la noi riscuri – de exemplu riscul creșterii ratei dobânzii.

c. Business angels

Business angels sunt în general reprezentați de oameni de afaceri care investesc atât bani, cât și idei și experiență în dezvoltarea afacerilor la început de drum sau a celor care se află în dezvoltare.

Acest tip de finanțare poate atrage investiții mai mari decât sursele tradiționale, dar se obțin mai dificil decât cele tradiționale deoarece trebuie să îți folosești puterea de convingere și un plan de afaceri foarte coerent pentru a atrage antreprenori cu experiență în business care să investească în tine și în business-ul tău.

Durata de finanțare în cazul finanțărilor de tip Business Angels este medie sau lungă.

d. Leasingul

Leasingul reprezintă o formă de creditare pe termen mediu și lung care este utilizată pentru procurarea a echipamentelor industriale sau a autovehiculelor cu diverse utilități.

Echipamentele sunt practic achiziționate de către societățile de leasing, iar acestea la rândul lor practic le închiriază ulterior solicitantului.

Contractul de leasing se încheie apoi între societatea de leasing și solicitant, iar prin acest contract solicitantul primește în folosință echipamentul. Această formă de leasing se mai numește și leasing comercial, și reprezintă formă principală de leasing.

e. Fonduri nerambursabile pentru afaceri

Fondurile nerambursabile sunt reprezentate de acele fonduri provenite dintr-o sursă externă și pe care nu mai trebuie să le înapoiezi.

Fondurile nerambursabile pot proveni din surse variate precum:

1. Uniunii Europene
2. Diverse instituții guvernamentale
3. Diverse instituții neguvernamentale

4. Organizații non-profit.

Spre deosebire de sursele de finanțare mai sus prezentate, aceasta modalitate de finanțare presupune un timp mai îndelungat pentru obținerea de fonduri și va trebui să realizezi o documentație specifică pentru fiecare proiect de investiții.

De obicei un proiect realizat prin fonduri nerambursabile presupune o durată între 6-12 luni pentru a obține finanțarea și între 1-3 ani pentru a-l implementa (deci un total de peste 4 ani pentru implementarea integrală de la momentul depunerii documentației).

Fondurile pot fi 100% nerambursabile sau se pot solicita de finanțator și cofinanțari care să provină de la antreprenorul care a aplicat.

f.Crowdfunding

Fonduri care pot fi accesate prin Platforme din România precum: Crestemidei.ro, Sprijina.ro, Multi-finantare.ro sau Wearehere.ro

g. Surse de finanțare națională și europene pentru tinerii antreprenori

g.1 Fonduri guvernamentale

- Programul pentru stimularea înființării și dezvoltării microîntreprinderilor de către întreprinzătorii debutanți în afaceri (SRLD). Societatea cu Răspundere Limitată– Debutant este reglementată de către Ordonanța de Urgență 6/2011 și a fost creată pentru a contribui la stimularea înființării și dezvoltării microîntreprinderilor de către întreprinzătorii debutanți.
- Programul pentru dezvoltarea abilităților antreprenoriale în rândul tinerilor și facilitarea accesului la finanțare – START UP NATION

g.2. Fonduri europene

- Programul Operațional Regional, Prioritatea de investiții 2.1 – Promovarea spiritului antreprenorial, în special prin facilitarea exploatarei economice a ideilor noi și prin încurajarea creării de noi întreprinderi, inclusiv prin incubatoare de afaceri.
- Programul Operațional Competitivitate, liniile de finanțare 1.2.1 Întreprinderi nou înființate inovatoare și pentru 1.2.1 Întreprinderi inovatoare de tip startup și spinoff.
- Alte programe dezvoltate pe noua perioadă de programare 2021-2027

g.3. Programe de preaccelerare

- Innovation Labs, MVP Academy, Spherik Accelerator, SprintPoint.

g.4. COSME

- Programul European pentru Competitivitatea Întreprinderilor Mici și Mijlocii; <https://ec.europa.eu/easme/en/cosme>

g.5.Erasmus pentru Tinerii Antreprenori

- Program de schimb transfrontalier care oferă antreprenorilor noi sau aspiranți șansa de a învăța de la antreprenorii cu experiență care conduc mici companii în alte țări participante

h. Fondurile europene din Mecanismul de Redresare și Reziliență pun accentul în principal de investiții de stat, alocările pentru antreprenori fiind mult mai mici.

PNRR se referă la un pachet coerent de investiții publice și reforme propuse pe baza Recomandărilor Specifice de Țară 2019-2020. Aceste reforme și proiecte de investiții publice trebuie puse în aplicare până în 2026.

PNRR are la bază 6 piloni principali:

- Tranziția spre o economie verde;
- Transformarea digitală;
- Creșterea economică inteligentă, sustenabilă și incluzivă;
- Coeziunea socială și teritorială;
- Sănătate și reziliență instituțională;
- Copii, tineri, educație și competențe.

Pe fiecare pilon se lansează periodic apeluri de proiecte adresate atât entităților publice dar și entităților private, ca atare și ca antreprenor nou poți accesa câteva din aceste programe.

<https://mfe.gov.ro/6-cum-este-structurat-pnrr/>

i. Granturi și credite cu garanții publice

- ❖ Pilonul III, componenta 2. Investiții și instrumente financiare pentru sectorul privat și reforma companiilor de stat – are prevăzută o anvelopă financiară de 2,405 miliarde euro, în care locul IMM-urilor românești pare stingher.

Pe partea de granturi, în acest tip de finanțare regăsim doar două prevederi pentru antreprenorii români, dar tratate mai degrabă marginal:

- Crearea unor scheme de granturi pentru înființarea întreprinderilor sociale în zona rurală orientate pe integrarea în muncă a tinerilor (inclusiv a tinerilor NEETs), practic dezvoltarea unor scheme de granturi pentru înființarea, dezvoltarea și scalarea întreprinderilor sociale.
- Crearea unor scheme de granturi pentru organizarea și consolidarea asocierilor agricole, dezvoltarea de depozite cu servicii și a activității de marketing pentru produse și branduri locale și promovarea unor lanțuri scurte de aprovizionare.
- ❖ Credite bancare cu garanții publice care reprezintă un set de instrumente financiare, adică derularea de instrumente financiare prin transferarea a 4% din alocare către compartimentul național al programului InvestEU și prin acordare directă către Grupul Băncii Europene de Investiții pentru finanțarea anumitor domenii prioritare ale PNRR respectiv:
 - tranziție verde (energie regenerabilă, eficiență energetică, ș.a.);
 - transformare digitală și rețehnologizare;
 - suport tehnologic pentru marii poluatori;
 - antreprenoriat social și economie socială;
 - instrument de solvabilitate;
 - tehnopoluri, parcuri industriale și parcuri tehnologice;
 - educație și sănătate.

j. Fonduri pentru industrii creative

La Pilonul III, există componenta 6 - România Creativă (industrii creative), cu o anvelopă financiară de 77 milioane euro.

Iată câteva direcții de finanțare care sunt disponibile din acest pilon:

- Creșterea rezilienței sectoarelor culturale și creative din România și reformarea sistemului de finanțare a creativității cultural-artistice în vederea asigurării sustenabilității pe termen lung.
- Sprijinirea redresării sectorului cultural prin relansarea activităților culturale ale operatorilor culturali și susținerea culturii independente.
- Susținerea excelenței și a creativității în producția de film.
- Dezvoltarea capacității de export cultural și simplificarea accesului la finanțare.
- Transformarea digitală a sectorului editorial în vederea creșterii gradului de ofertă a cărților în format electronic.

k. Inovare

Tot la Pilonul III este stabilită componenta 4 - Cercetare, Dezvoltare și Inovare, cu o anvelopă financiară totală de negociere de 510 milioane euro.

Aici ar putea fi finanțate:

- Acceleratorul de Inovare - Programul de reformă a mecanismului de cooperare public - privată în domeniul cercetării, dezvoltării și inovării, pentru stimularea investițiilor private pe baza unui sistem de granturi competitive pentru 16 domenii de intervenție.
- Reforma metodologiei de evaluare a calității cercetării din Institutele Naționale de Cercetare și Dezvoltare pentru creșterea performanței în cercetare și inovare pe bază de granturi competitive, prin orientarea agendelor strategice de cercetare și inovare ale acestor instituții către nevoile mediului de afaceri și provocările societale.
- Reforma carierei de cercetător pentru asigurarea unui sistem național de cercetare și dezvoltare atractiv și sustenabil.
- Program național de reformă pentru accelerarea recuperării economice post-Covid prin cooperare internațională și racordarea la agenda europeană în domeniul cercetării și inovării, pe bază de granturi competitive de consolidare a excelenței și de susținere a participării la proiectele multi-țări (ex. IPCEI, misiuni și parteneriate Orizont Europa)

I. Energia regenerabilă

La Pilonul I, componenta 6 - Energie regenerabilă și eficiență energetică- stabilește o anvelopă totală de 1,3 miliarde de euro.

Deși în principal e vorba de investiții la stat, sunt avute în vedere și IMM-urile, marginal: „dezvoltarea unui program de investiții pentru operatorii economici din industrie și IMM-uri în vederea implementării măsurilor de eficiență energetică, precum și sprijinirea inovării prin finanțarea unor tehnologii noi, digitalizare capacități verzi, proiecte demonstrative cu impact în creșterea eficienței energetice și reducerea gazelor cu efect de seră”.

m. Tehnologie 5G

La Pilonul II, avem componenta 3 - rețele de internet de bandă largă (Broadband) și tehnologii de comunicații de generația a cincea (5G). Alocarea totală aici este de 650 milioane euro.

Printre altele, se vor putea finanța „remediarea eșecului piețelor și creșterea accesului la finanțare a IMM-urilor, startup-urilor și scale-up-urilor pentru dezvoltarea unor aplicații și servicii 5G”.

n.Principalele programe pentru firmele mici și mijlocii (IMM) și startup-uri:

n.1.„Noul Start-Up Nation

Programul pentru dezvoltarea abilităților antreprenoriale în rândul tinerilor și facilitarea accesului acestora la finanțare are prevăzute periodic finanțări de 200000 de lei care pot fi accesate de antreprenorii dornici să își dezvolte o afacere cu condiția îndeplinirii unor indicatori destul de rigizi și dificil de îndeplinit (cel puțin 2 angajați care trebuie menținuți și în perioada de monitorizare de minim 3 ani).

n.2.Programul Microindustrializare

În anii trecuți, Programul Microindustrializare avea un buget micuț, dar ajutorul era generos - aproape 100.000 de euro pe firmă. Se finanțau fabricuțe și ateliere din domenii industriale.

Pentru 2022, Programul național multianual de microindustrializare a avut alocate în 50.000.000 lei pentru antreprenorii interesați.

n.3.Programul Comerț-servicii 2022

Bugetul alocat schemei de minimis pe anul 2022 este de 50.000.000 lei. MAT estimează că din acești bani va finanța aproximativ 170 de beneficiari. Aceasta înseamnă că ajutorul de stat mediu ar urma să fie în jur de 60.000 de euro pe beneficiar.

Și Programul Comerț s-a bucurat de atenția antreprenorilor în anii trecuți, mai ales că era destinat firmelor cu ceva vechime și poziție bună pe piață, spre deosebire de Start-Up Nation, care era pentru

firmele noi. La un moment dat, în programul Comerț se ofereau ajutoare nerambursabile de la bugetul de stat de câte 50.000 de euro de firmă.

La fel ca la Microindustrializare, asta înseamnă că se va putea lansa apelul de proiecte în 2022, dar pentru plăți e nevoie de rectificare bugetară sau alocare de credite bugetare direct în bugetul pe 2023.

n.4.Stimularea exporturilor

Ministerul Antreprenoriatului și Turismului a stabilit ca Programul de stimulare a exporturilor sa fie bugetat cu 70 de milioane de lei pentru 2022 si se adresează firmelor care își propun să realizeze exporturi.

n.5.Schema HoReCa

Mai departe, pentru o a doua ediție a Schemei HoReCa, e nevoie ca Guvernul să prevadă în bugetul Ministerului Antreprenoriatului și Turismului (MAT), la prima rectificare bugetară pe anul 2022, din a doua jumătate a anului, măcar credite de angajament, care să permită lansarea înscrierilor. Pentru plăți e nevoie însă de credite bugetare, care vor putea fi alocate fie printr-o a doua rectificare bugetară, fie prin bugetul de stat pe anul 2023. Desigur, într-un scenariu ideal, creditele bugetare (pentru plăți) ar putea fi alocate direct la prima rectificare bugetară pe 2022, după data de 1 iulie.

n.6.Programul Dezvoltarea produselor turistice

Și în anul 2022, turismul va primi fonduri de sprijin de la buget, dar nu direct antreprenorii loviți de criza COVID-19 și care nu mai pot funcționa.

Programul Dezvoltarea produselor turistice are prevăzute în schia de buget de la MAT credite de angajament de 502.800.000 lei și credite bugetare (pentru plăți) de 102.800.000 lei. Programul este realizat în parteneriat cu Centrul Carpato Danubiano Pontic, patronatele din turism, asociațiile profesionale din turism, agenți economici, autorități locale. Banii sunt destinați „sustinerii/dezvoltării/regenerării/revitalizării turismului în România, a produselor turistice”.

Prin schema Dezvoltarea produselor turistice se organizează programe de formare profesională a adulților din și pentru sectorul turistic, materiale educative pentru parcuri naționale și naturale, programe pentru îmbunătățirea calității serviciilor în turism, seminarii, simpozioane, precum și programe de dezvoltare a turismului cultural.

n.7.Program de marketing si promovare turistică

Programul de marketing si promovare turistică, care a avut in anul 2022 un buget de 14,7 milioane de lei si se adreseaza antreprenorilor interesati in domeniul marketing si promovare turistică

o. Nu in ultimul rând voi prezenta schema de minimis finanțată prin proiectul “Un nou ÎNCEPUT pentru NEETs”, SMIS 154181 care este cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014 – 2020 lansată prin competiția de planuri de afaceri pentru înființarea de start-up-uri.

Competiția de planuri de afaceri este de tip competitiv, cu depunere la termen.

Bugetul total alocat este de 1.856.062,50 lei pentru finanțarea a minim 15 planuri de afaceri, cu o valoare de maxim 25.000 euro/afacere (echivalentul a 123.737,50 lei la cursul 1 euro = 4,9495 lei din luna noiembrie 2021).

Modelul de plan de afaceri si buget se regaseste la <https://addib.ro/proiecte/un-nou-inceput-pentru-neets/selectie-planuri-de-afaceri> .

5.3 Modele de Idei de afaceri cu bani putini sau chiar 0 investiție

- **Îți propun niște idei de afaceri care necesită puțini bani pentru investiție, dar care pot asigura dezvoltarea unei afaceri mici și de succes:**

❖ **1.Îți poți lansa propriul curs online**

Investiții: 500-1000 euro

Dacă ai o pasiune sau un hobby într-un domeniu poți valorifica asta. Cum?

Acest model de business poate fi unul dintre cele mai profitabile din ultimii ani. Tot mai multă lume vinde educație, vinde conținut educativ din varii domenii de activitate.

Dar poate tu te gândești la diverse aspecte precum:

"Dar nu sunt expert într-un domeniu"

"Ce pot eu să-i învăț pe alții? Dacă nu am experiență suficientă?"

Ei bine, aceleași temeri le-au avut și alte persoane înainte ta. Deși nu aveau multi ani de experiență într-un domeniu, au reușit să-și lanseze propriile cursuri de succes.

Tu de ce nu ai putea?

Evident va trebui sa fii cu câțiva pași înaintea cursanților tăi.

Chiar dacă nu stii toate răspunsurile posibile, te poti instrui in avans. Iar acest lucru este benefic pentru ca în ultimă instanță cursanții tăi vor înțelege mult mai bine de la tine, fiindca și tu ai ai fost recent la același nivel ca ei și poți anticipa ce nevoi au.

❖ **2. Poți face Marketing afiliat**

Investiții: 250-300 euro

Practic poti promova produse sau servicii, care deși nu sunt ale tale, îți poti stabili un comision pentru fiecare client nou pe care-l aduci.

O potențială afacere în domeniul marketingului afiliat este facil de început, mai ales dacă:

-deții propriul tău Website sau Blog

-Ai studii de caz/dovezi care să confirme faptul că produsul/serviciul pe care-l promovezi funcționează cu adevărat

Tot ce ai de făcut acum este să cauți business-uri cu produse sau servicii care-ți plac și care sunt dispuse să devii afiliatul lor în promovarea produselor/serviciilor lor.

Acest tip de bussiness poate fi destul de profitabil.

❖ **3. Poți organiza evenimente**

Investiții: 500-1000 euro

Dacă ești o persoană creativă și esti un bun organizator, se prea poate ca un business in domeniul organizării de evenimente să fie potrivit pentru tine.

Poți organiza varii evenimente și realitatea este ca nu ai nevoie de echipe numeroase de oameni si nici de investiții mari.

Poti organiza numeroase evenimente, precum:

-petreceri pentru copii

-petreceri pentru diverse evenimente (nunți/botezuri, etc)

-aniversări

-traininguri

-workshopuri

-evenimente de business

-conferințe

-lansări de produse, etc.

Ideea de baza în acest domeniu este să-ți creezi propria rețea de oameni cu care să poți colabora eficient (ex: distribuitorii, furnizorii). In functie de timpul investit si numarul de evenimente pe care le organizezi profitul tău va crește.

❖ **4. Poți dezvolta o afacere pe Amazon**

Investiții: 1000-1500 euro

Ideea de afaceri online poate aduce câștiguri substanțiale. Practic, cumperi produse de la producătorii din China, pe care le vinzi apoi pe piața din SUA și din UE.

Singura dificultate aici este că aici chiar ai nevoie de experiență în domeniu și să cunoști piața, pentru a alege produsul corect.

Poți urma cursuri despre cum poți începe o afacere pe Amazon.

❖ **5. Cumpără o franciză**

Investiții: variabile în funcție de franciză

Dacă vei cumpăra o franciză, ai grijă la tipul de franciză pe care o veți alege. În funcție de acest aspect, poți avea castiguri rapide, dar cu munca destul de considerabilă.

Este de asemenea necesar să soliciți consultanță de specialitate pentru analiza contractului pentru a evita anumite capcane.

Informează-te bine înainte de a semna!

Va trebui să afli:

- ce rezultate poți avea cu acea franciza
- care sunt avantajele și dezavantajele francizei
- află ce sprijin îți oferă francizorii
- cât de autonom vei fi în respectiva franciza

Uite câteva tipuri de francize pe care le poți începe în 2022:

- After-school sau gradinita privata
- Vânzarea de cafea
- Spălătorie de mașini

❖ **6. Afacere cu dulciuri tradiționale**

Investiții: 2000-5000 euro

Poti dezvolta o afacere cu dulciuri tradiționale, deoarece în ultimul timp acestea au mare succes pe piață mai ales dacă sunt făcute cu ingrediente 100% naturale.

Pentru a face asta, vei avea nevoie de un laborator de producție, de rețete bine puse la punct și de un spațiu de depozitare, ca să poți obține avizele.

Este important să îți alegi cele mai bune și unice rețete și cei mai potriviți angajați, care să poată aduce un aer de autenticitate produselor tradiționale. Astfel, vei putea pătrunde mai repede pe piața, cu un produs unic.

❖ **7. Poți dezvolta o covrigărie/patiserie**

Investiții: 5000-10000 Euro

Deși tipul acesta de afacere a înflorit în ultimii ani, asta nu înseamnă că nu mai este loc pe piață și pentru tine. Trebuie însă să inspecțezi foarte bine piața, să îți cunoști foarte bine concurența, să alegi o locație potrivită unde să ai un flux suficient de clienți și să ai poți asigura prețuri competitive.

Poți extinde portofoliul de produse, poți să propui produse unice sau mai rare decât cele produse în alte patiserii.

❖ **8. Spălătorie automatizată de mașini**

Investiții: 10000-15000 euro

Poate fi o afacere foarte profitabilă și care să îți confere libertate de mișcare, asta pentru că nu trebuie să te implici fizic în activitate, putând să îți canalizezi eforturile în alte direcții, spre a crește business-ul.

Deși concurența este destul de puternică, dacă reușești să inspecțezi piața așa cum trebuie și să amplasezi această spălătorie într-un loc potrivit, cu siguranță vei putea avea rezultate. Încă un pont, dacă studiezi concurența, vei putea ce oferă și ce poți aduce în plus, astfel încât să îți fidelizezi clienții.

❖ **9. Poti oferi meditații**

Investitii: 100-200 euro

Pentru a putea oferi meditații nu ai nevoie de prea multe, mai ales dacă oferi aceste servicii online. Părinții doresc să le ofere copiilor lor sprijin mai bun, atunci când nu fac față cu temele sau când nu înțeleg suficient de bine câte o materie la școală. Așa că dacă ai răbdare, metoda didactică și ești expert într-un domeniu anume, poți da meditații!

❖ **10. Poți oferi business coaching**

Investitii: 100-200 euro

Tu poți oferi ghidarea necesară antreprenorilor începători, dacă ai experiență în afaceri, pentru ca aceștia să poată obține un plan de afaceri pertinent, care să se potrivească viziunii și bugetului lor. Pentru antreprenorii aspiranți care sunt la început de drum, business coaching-ul este asemănător unei hărți pe care o vor creiona pentru viitor.

❖ **11. Poti deveni consilier de dezvoltare personală**

Investitii: 100-200 euro

Îți poți dezvolta firmă prin care să oferi consiliere de dezvoltare personală, adică vei ghida oamenii pas cu pas într-o călătorie spre ei înșiși, sprijinindu-i să își descopere potențialul ascuns.

❖ **12. Firmă de traininguri**

Investitii: 200-500 euro

Ai putea să îți dezvolti o companie prin care poți organiza traininguri autorizate și cursuri de calificare. În acest domeniu există extrem de multe posibilități, de la lucrul cu persoane fizice, până la lucrul cu diverse companii pentru pregătirea specialiștilor din multinaționale. Există foarte mulți formatori, ce au competențe în diverse domenii, care ar putea să lucreze cu tine. Așadar, cu o investiție minimă poți obține un profit maxim.

❖ **13. Firmă de teambuilding-uri**

Investitii: 200-500 euro

Ai putea să îți dezvolti o companie prin care poți organiza teambuildinguri care poate aduce echipe înapoi împreună. Așadar, dacă ești creativ și îți place să organizezi evenimente centrate pe consolidarea echipelor, atunci această firmă îți poate aduce mulți bani, pornind de la o investiție mică.

❖ **14. Firmă de curățenie la domiciliu**

Investitie: 1500-5000 euro

Firmele de curățenie sunt tot mai apreciate, mai ales din prisma faptului că femeile nu mai pot alocă atât de mult timp pentru treburile casei. Așadar, dacă dorești să deschizi o afacere profitabilă și sigură, cu o investiție minimă, aceasta poate fi o variantă bună pentru tine.

❖ **15. Atelier recondiționare mobilă**

Investiție: 1500-2500 euro

Dacă te pasionează recondiționările și ai abilități practice de lucru în lemn, atunci cu siguranță vei fi încântat de această afacere. Având în vedere că mobila vintage este tot mai populară și mulți oameni își doresc să păstreze mobilierul actual dar vor să îi ofere un nou suflu, atunci o astfel de afacere este pentru tine.

❖ **16. Atelier de croitorie**

Investitie: 2000-3000 euro

Un atelier de croitorie ar putea fi o soluție foarte bună dacă deții abilități în acest domeniu. Cu o investiție minimă, poți propune produse variate. Ce îți trebuie în primă fază este un spațiu de desfășurare și o mașină de cusut de calitate.

❖ **17. Afacere cu lumânări parfumate**

Investitie: 1000-1500 euro

Afacerea cu lumânări parfumate poate fi destul de profitabilă mai ales că lumânările personalizate sunt deja un trend. Orice business care se respectă, precum restaurant, hotel, magazin important își așteaptă clienții cu aceste accesorii. Iar când sunt executate manual și sunt unice au cu atât mai multă valoare.

Nu îți trebuie nici foarte mulți bani pentru a începe, iar cunoștințele le vei obține mai repede decât ți-ai putea imagina.

❖ **18. Florărie**

Investiție: 2500-4000 euro

Să îți deschizi o florărie poate suna scump. În realitate, însă, este mult mai ieftin decât ți-ai imagina. Iar dacă te pasionează lucrurile speciale, deosebite, diferite... atunci vei amortiza foarte repede investiția!

Tocmai pentru că florile sunt o formă de apreciere cu termen limită, tot mai multe persoane își doresc să poată oferi artă când vine vorba despre aceste aranjamente.

❖ **19. Afacere cu bijuterii Hand Made**

Investitie: 500-1000 euro

Dacă îți place să lucrezi cu detalii fine, poți începe să realizezi bijuterii unice pe care să le vinzi mai întâi online, cu un site de prezentare, urmând ca apoi să te extinzi la un magazin fizic, de prezentare. Bijuteriile lucrate manual sunt atractive pentru toate persoanele, ca atare te poți concentra să fii cât mai creativ și mai deschis către nevoile clienților.

❖ **20. Producția și Instalarea Șemineelor Biologice**

Investiții: 200-350 euro

Bio-șemineul este un dispozitiv decorativ, dar care contribuie și la încălzire cu o flacără vie care funcționează cu combustibil - bioetanol ecologic.

Investiția inițială în afacere este de la 200 euro, fiind una dintre cele mai reușite idei de afaceri pe timp de criză. Din cei 200 euro poți investi într-un tăietor de sticlă, o suflantă, echipamente electrice și alte instrumente și materiale.

Un șemineu încorporat, făcut la comandă, poate costa între 350 și 800 euro. Dacă veți realiza cel puțin 2 comenzi pe lună, puteți câștiga cel puțin 700 de euro, maxim – 1600 euro. Cu această sumă îți vei putea acoperi imediat costurile de pornire ale afacerii.

❖ **21. Cinema în Aer Liber**

Investiții: 200 euro

poți deschide un cinematograful în aer liber oriunde acest format va fi solicitat de potențiali clienți, astfel încât să atragă fanii cinematografului și divertismentului nou. Cinematograful poate fi amplasat și în afara orașului sau în apropiere de centrele comerciale, în parcuri și chiar pe acoperișuri, sau în apropierea instituțiilor de învățământ.

Dacă vei închiria echipamente și faci publicitate, vei avea nevoie de doar 200 euro.

Dacă vei proiecta filme doar în weekend, vei putea câștiga peste 700 de euro pe lună. Acesta este un rezultat foarte bun, pe care nu orice idei de mici afaceri îl pot oferi cu investiții minime și rambursare rapidă.

❖ **22. Jucării Ecologice**

Investiții: 250 euro

Poti dezvolta o afacere in domeniu, daca ai abilități și timp, si ai cunoștințe in domeniu. La început, vei plăti aproximativ 250 euro și poți realiza păpuși personalizate, jucării pentru dentiție din lemn, panouri de activități din lemn, etc. trebuie să ai în vedere ca aceste jocuri trebuie să fie sigure pentru copii.

❖ **23. Poți face Manichiură**

Investiții: 400-500 euro

Pentru a dezvolta o afacere în manichiura trebuie să achiziționezi următoarele echipamente și consumabile: lampă pentru manichiură; pile de unghii; degresant, servetele; geluri de bază și de culoare; acoperire de finisare; ulei pentru cuticule; set de instrumente pentru manichiură; aparat pentru sterilizarea instrumentelor.

Poti face serviciile de manichiura la domiciliu sau la salon. La domiciliu serviciu are multe avantaje atât pentru prestator, cât și pentru client deoarece tu nu trebuie să plătești chirie și să te adaptezi la programul salonului. Ziua de lucru este planificată independent, ținând cont de dorințele clienților. Pentru a începe afacerea, dacă ai experiență și cunoștințe, precum și de aproape 500 de euro în buzunar.

❖ **24.Reparații De Calculatoare**

Investiții: 350-450 euro

Investițiile constau în fapt în echipamente și în cunoștințele și abilitățile tale. Cu un capital inițial de aproximativ 350 euro, puteți câștiga până la 800 de euro lunar.

❖ **25.Închirierea Lucrurilor Pentru Copii**

Investiții: fără

Deoarece copiii cresc foarte repede, iar multe lucruri devin mici sau depășite ca vârstă atunci cel mai ușor este să începi să donezi, să închiriezi sau să vinzi lucrurile copiilor altor persoane care au la rândul lor nevoie de acestea. Totuși, o altă soluție inteligentă decât donarea de bunuri este fie vânzarea de haine/ lucruri pentru copii prin plasarea de reclame pe internet, sau chiar închirierea acestor lucruri. Vorbim despre acele lucruri care au o durată de viață relativ lungă: leagăne, pătuțuri, biciclete, scaune de copii pentru masină, scaune pentru biciclete etc. Pentru a extinde această gamă, puteți împrumuta lucruri de la prieteni sau cunoștințe.

❖ **26.Săpun Făcut Manual**

Investiții: până la 1500 euro

Dacă ai experiență într-un domeniu și ai abilități, și îți propui să atingi o nișă în domeniul vânzării de săpun, atunci aceasta este o afacere pe care o poți dezvolta fără investiții mari. Luați în considerare domeniul handmade, precum săpunul făcut manual care poate fi foarte profitabil, mai ales dacă prezintă unicitate și este atragător pentru clienți.

Costurile inițiale se vor ridica la 1500 euro, aproximativ 150 de euro vor trebui plătiți pentru dezvoltarea afacerii pe lună, dar în 2-3 luni aceasta va da roade. Un săpun făcut manual poate costa între 10 și 25 euro. De exemplu, dacă vindeți 100 de săpunuri pe lună, veți câștiga 1000 de euro minim.

5.4. Modele de afaceri de succes finanțate de ADDJB în proiecte anterioare (precum cele dezvoltate în cadrul proiectului PROMOTORII FIRMEI TALE (PROFIT) PENTRU REGIUNEA CENTRU)

- 1.Societatea SC BEST PRELATE SI CAROSERII SRL este un start up, dezvoltat prin subvenția de 155706.88 lei primită ca urmare a participării la competiția de planuri de afaceri **din cadrul proiectului PROMOTORII FIRMEI TALE (PROFIT) PENTRU REGIUNEA CENTRU**. Firma și-a propus, încă de la înființare, să răspundă cererii în creștere de caroserii pentru toate tipurile de autoutilitare

precum si reparatia acestora. Având ca domeniul de activitate proiectarea de suprastructuri, autocamioane, remorci, semiremorci, execuția de prelate, parasolare și copertine pentru terase, inscripționări și nu în ultimul rând reparația prelatelor și a structurilor metalice. Serviciile lor sunt garantate de experiența personalului profesionist, și de calitatea materialelor folosite.

Execută produse precum:

- Platforme cu obloane , structura integral din Aluminiu
- Platforma cu obloane, structura din otel ZN
- Platforma cu obloane si prelata structura integral din Aluminiu
- Platforma cu obloane si prelata structura din Otel ZN
- Platforme basculabile trilateral
- Platforme transport Auto
- Platforme transport marfuri generale (box Aluminiu , izolat usor)
- Platforme transport marfuri perisabile (box refrigerare 0-4grade)
- Platforme transport marfuri perisabile (box congelare -20grade)
- Executia de terase inchise cu folie transparenta protectie UV
- Executie prelate corturi
- Executie prelata pentru toate tipurile de remorci si semiremorci
- Reparatia de caroserii , prelate, boxuri inchise

De-a lungul implementarii afacerii au dezvoltat numeroase parteneriate de succes cu mai multi dealeri auto precum (OPEL,IVECO, Mercedes Benz) precum si firme (Dedeman,Arabesque,EVW Holding,Bilka Steel)

Ce este remarcabil la aceasta firmă este că în decurs de mai puțin de un an de zile, cu investitiile realizate din subventia de 155706.88 lei a ajuns la o cifra de afaceri de peste 1000000 de lei, la 7 angajați si au devenit competitivi la nivelul intregii regiuni Centru prin numărul mare de clienți pe care și i-au atras. Si acum după aproape 3 ani de la înfiintare, compania se remarca prin venituri generoase si un portofoliu mare de clienți.

Date de contact:

Adresa: Brasov,Calea Feldioarei Nr.106

Email: prelatesicaroseriibv@gmail.com / feleavasile1987@yahoo.com / szotyori_istvan@yahoo.com

<https://www.caroseriibpc.ro> Telefon:0741782557

• **2. Societatea YUMMY GELATO SRL este un start up, dezvoltat prin subventia de 156.047,50 lei primită ca urmare a participării la competitia de planuri de afaceri din cadrul proiectului PROMOTORII FIRMEI TALE (PROFIT) PENTRU REGIUNEA CENTRU. Compania este o gelaterie artizanala care isi desfasoara activitatea pe piata locala brasoveana. Scopul afacerii este de a oferi brasovenilor si turistilor o inghetata artizanala italiana autentica, produsa in laboratorul propriu dupa retete italiene traditionale. In vederea pozitionarii pe piata in raport cu concurenta, au decis sa foloseasca doar**

materii prime naturale, de calitate premium, pe care ulterior le prelucraza in cadrul laboratorului astfel incat clientii sa simta diferenta si sa revina la noi cu drag.

Înghetata lor este naturala, realizata integral in laboratorul propriu si fara utilizarea de produse industrializate sau semipreparate, conservanti, coloranti, potentiatori de aroma sau grasimi hidrogenate.

Dintre ingredientele folosite se remarca: fistic din regiunea Bronte - Sicilia, migdale din regiunea Avola - Sicilia, alune de padure din regiunea Cuneo - Piemonte, pastaî de vanilie Bio din Madagascar, ciocolata premium Valrhona, miere, iaurt, lapte BIO de la o ferma din apropierea Brasovului, unt 82% grasime, zahar natural de cocos, fructe proaspte: capsuni, zmeura, afine, mure, banane, caise, piersici, visine, etc in functie de sezon si branzeturi artizanele produse dupa retete traditionale italiene.

Pe parcursul dezvoltarii afacerii au dezvoltat parteneriate cu producatorii locali de fructe, lactate si branzeturi artizanale de la care achizitioneaza doar produse de calitate, proaspete si naturale, contribuind in acelasi timp la sustinerea si dezvoltarea economiei locale.

Fiecare sortiment de inghetata pe care o produce compania Yummi Gelato are reteta proprie, individualizata, punand astfel in valoare calitatea ingredientelor naturale folosite in procesul de productie.

Gelateria este situata in Brasov, Str. Muresenilor nr.19, adresa la care se afla si laboratorul unde se produce inghetata.

Ce este remarcabil la aceasta firmă este că în decurs de mai puțin de un an de zile, cu investițiile realizate din subvenția de 156.047,50 lei a ajuns la o cifra de afaceri de peste 500.000 de lei, la 5 angajați și a devenit competitivă la nivelul municipiului Brașov prin numărul mare de clienți pe care și i-au atras. Si acum după aproape 3 ani de la înființare, compania se remarca prin venituri generoase si atragand zilnic zeci de turiști si localnici care vor un produs de calitate, gustos si la preț avantajos

Date de contact:

Adresa: Brasov, Str. Muresenilor nr.19, judet Brasov

Email: yummybv@gmail.com

<https://www.facebook.com/YummyGelato.ro/>

Telefon: 0723697713

- **3. Societatea Bucătăria Maiei SRL este un start up, dezvoltat prin subvenția de 152.528 lei primită ca urmare a participării la competiția de planuri de afaceri din cadrul proiectului PROMOTORII FIRMEI TALE (PROFIT) PENTRU REGIUNEA CENTRU.** Compania este un loc unde se pregătește zi de zi mâncare sănătoasă și delicioasă, gătind ca odinioară, cu răbdare și drag, din ingrediente neaditivate. Compania ofera clienților timp liber luându-le grija cumpărăturilor și a gătitului prânzului sau cinei. Compania ofera clienților adevăratul gust, preparate pregătite corect obținute din ingrediente autentice: fără prăjeli, fără smântână vegetală, fără glutamat monosodic, fără margarină, fără ulei de palmier, fără amelioratori artificiali, fără conservanți. În fiecare dimineață se coc pâinici cu făină integrală de la Moara cu pietre și se pregatesc deserturi tradiționale având la bază unt, ouă de la găini crescute la sol și rom autentic.

Zilnic se gătesc mâncăruri proaspete cu specific românesc adaptate sezonului, astfel încât se folosesc ingrediente achiziționate de la producători locali sau de la piață, pentru a păstra gustul mâncărilor de odinioară.

Bucătăria Maiei este mai mult decat un business este locul în care lucrează zi de zi cu multă pasiune oameni minunați, devotați artei culinare. Fiecare zi este o nouă provocare și o apropiere mai mare față de clienții , mulți dintre aceștia fiind aproape de companie încă din primele zile în care bucătăria s-a deschis.

Ce este remarcabil la aceasta firmă este că în decurs de mai puțin de un an de zile, cu investițiile realizate din subvenția de 152.528 lei a ajuns la o cifră de afaceri de peste 500.000 de lei, la 4 angajați și a devenit competitivă la nivelul municipiului Brașov prin numărul mare de clienți pe care și i-au atras. Și acum după aproape 3 ani de la înființare, compania se remarcă prin venituri generoase și atragând zilnic zeci de clienți care vor un produs de calitate, gustos și la preț avantajos.

Date de contact:

Adresă: Brașov, Axente Banciu, nr. 2A, cod poștal 500397, municipiul Brașov

Telefon: 0368 410 410

Facebook: Bucataria Maiei

Web: www.bucataria-maiei.ro

CAPITOLUL VI. Dezvoltarea durabilă în afaceri

Dezvoltarea Durabilă trebuie abordată din perspectiva modului în care este afectată de anumite domenii nișă, ca de exemplu, sfera afacerilor. Conceptul se referă la toate tipurile de business-uri, însă în special la cele de început, ajutându-le să dezvolte o strategie, un plan de afaceri de lungă durată.

Reușita adevărată în afaceri ține și de dezvoltarea durabilă a acesteia. Obținerea unor câștiguri rapide, chiar și substanțiale, nu este suficientă pentru a asigura durabilitatea unei afaceri. De aceea, viziunea antreprenorului este foarte importantă. Inițiatorul unei afaceri este cel care dictează parcursul acesteia pe termen lung, stabilind obiective clare și luând deciziile strategice necesare pentru o creștere stabilă și durabilă.

Cele mai importante principii de business pentru dezvoltarea pe termen lung sunt:

1. Reinvestirea profitului

În primul rând, disciplina este foarte importantă pentru un antreprenor. Atunci când începi să obții profit te bucuri de banii suplimentari pe care îi câștigi, iar pentru mulți asta înseamnă să cheltuiască, însă, asta e o greșeală. În primii ani de viață ai unei afaceri, reinvestirea profitului ar trebui să fie o regulă.

„Doar reinvestind poți să te dezvolți” -Cezar Rapotan.,. Nu este suficient să acoperi cheltuielile curente ale afacerii tale. Trebuie să te gândești la viitor și să te poziționezi pentru a crește profitul afacerii tale. Acest lucru poate fi uneori ușor frustrant, în special pentru un antreprenor la început de drum, însă trebuie să ții cont că tu vei fi cel care va culege roadele acestor eforturi.

2. Stabilizarea veniturilor recurente

Veniturile repetate sunt coloana vertebrală a oricărei afaceri durabile. Este mai bine să obții o sumă mai mică lunară, de la un client care revine, decât o sumă mult mai mare odată. Veniturile care se repetă sunt cele pe care te poți baza atunci când vine vorba de cheltuielile tale lunare. Cheltuielile lunare ale unei afaceri sunt fixe, motiv pentru care este foarte important ca și veniturile să devină stabile. Din acest motiv satisfacția clienților este foarte importantă. Întotdeauna un client mulțumit va comanda în repetate rânduri de la tine, iar acest lucru va însemna și un profit mai mare pentru firma ta.

3. Menținerea prudenței

Majoritatea antreprenorilor care deschid o afacere au un grad de prudență mai mare la început, în special în privința cheltuielilor. Atunci când avem succes cu o afacere, următorul pas este extinderea

acesteia, deschiderea unor noi sedii sau puncte de vânzare, etc. O afacere care se extinde prea repede se poate afla și sub un mare stres financiar, ce poate duce la colaps în cazul în care situația economică de pe piață se schimbă. Dacă vânzările scad sau apare un nou competitor mai puternic pe piață, o afacere aflată într-o expansiune pre agresivă riscă pierderi uriașe, care îi pot pune în pericol existența.

În efortul de dezvoltare a unei afaceri competitive, antreprenorii pot implementa măsuri care operaționalizează principiile dezvoltării durabile: măsuri proactive de implementare a unor măsuri care cresc eficiența energetică, produse ecologice, folosirea de ambalaje reciclabile, folosirea unor surse alternative de energie, implementarea unor standarde de protecție a mediului, planificarea obținerii de profit pe termen lung. Acestea pot conduce la creșterea rentabilității activității.

Majoritatea formelor de activitate economică devin inefficiente dacă sunt conduse centralizat. Activitățile economice trebuie să fie conduse de antreprenori care răspund unor stimulente politice prin inovație în management și tehnologie. Aceste investiții din sectorul privat în inovarea ecologică nu numai să genereze profituri pentru antreprenori dar și să creeze mari externalități pozitive pentru societate și pentru mediu. Într-un articol cu privire la antreprenoriatul verde, autorii susțin faptul că este nevoie ca accentul să fie pus pe termenul "Inovație verde" "Inovare". Oamenii de afaceri sunt principalii creatori de inovație, activitățile antreprenoriale fiind legate de noțiunea lui Schumpeter (1934) de "Distrugere creativă", în care antreprenorii promovează -schimbarea mediului economic și de afaceri.

6.1 Poluatorul plătește este un principiu de bază în politicile de mediu și care prevede că plata costurilor cauzate de poluare să fie suportată de cei care o produce. Are scopul de a încuraja operatorii economici care poluează să îmbunătățească procesele de producție astfel încât impactul negativ asupra mediului înconjurător să se reducă. Viitorii antreprenori sunt încurajați să respecte respectă **prevederile legislative ale OUG 68/2007 și ale Directivei 2004/35/CE**, manifestând grijă față de mediu prin acțiuni de colectare selectivă și reciclare a hârtiei, tonerelor imprimantelor, plasticului și a altor deșeuri; dotarea locațiilor de implementare cu corpuri de iluminat, echipamente și aparate cu eficiență crescută din punct de vedere energetic; diminuarea volumului de materialele tipărite în favoarea materialelor electronice care reduc amprenta de carbon asupra mediului înconjurător, etc

La nivel național, cadrul de reglementare în vigoare care are legătură cu acest principiu este reprezentat generic de legislația privind protecția mediului:

- Ordonanța de Urgență nr. 195/2005 privind protecția mediului are la bază printre alte principii și principiul „poluatorul plătește” (art. 3 pct. e);
- Ordonanța de Urgență nr. 68/2007 privind răspunderea de mediu cu referire la prevenirea și repararea prejudiciului adus mediului, art. 1, „stabilește cadrul de reglementare al răspunderii de mediu, bazată pe principiul „poluatorul plătește”, în scopul prevenirii și reparării prejudiciului asupra mediului”;
- Hotărârea Guvernului nr. 1403/2007 privind refacerea zonelor în care solul, subsolul și ecosistemele terestre au fost afectate: „Poluatorul are obligația de a suporta costurile măsurilor de refacere a mediului geologic al siturilor contaminate și al ecosistemelor terestre”(art. 19).

6.2 Protecția biodiversității se referă la diversitatea vieții de pe Pământ. Pentru a proteja capitalul natural și a asigura o stare favorabilă de conservare a habitatelor naturale, este importantă implementarea măsurilor privind conservarea și protejarea biodiversității în orice tip de afacere. Aceasta implică patru nivele de abordare:

- diversitatea ecosistemelor
- diversitatea speciilor
- diversitatea genetică
- diversitatea etnoculturală.

Viitorii antreprenori sunt încurajați să manifeste grijă față de biodiversitate prin creare de noi locuri de muncă, contribuind la ocuparea populației tinere, de orice etnie, și la combaterea migrației ce afectează pe termen lung diversitatea etnoculturală.

Ordinul nr.19 din 13 ianuarie 2010 asigură cadrul legislativ necesar pentru evaluarea adecvată a efectelor pe care le pot avea anumite planuri și proiecte asupra biodiversității din siturile NATURA 2000 și din proximitatea acestora. Reglementarea de bază în domeniul conservării biodiversității o constituie OUG nr. 57/2007 privind regimul ariilor naturale protejate, conservarea habitatelor naturale, a florei și faunei sălbatice, cu modificările și completările ulterioare, ce asigură transpunerea în totalitate a legislației comunitare din domeniu, reprezentată de Directiva Consiliului nr. 79/409/CEE privind conservarea păsărilor sălbatice (pe scurt Directiva „Păsări”) și Directiva Consiliului nr. 92/43/CEE privind conservarea habitatelor naturale și a speciilor de floră și faună sălbatice (pe scurt Directiva „Habitat”).

6.3 Utilizarea eficientă a resurselor

Resurse precum apa, solul, aerul curat și serviciile ecosistemice sunt vitale pentru sănătate și pentru calitatea vieții. Problema este că acestea sunt disponibile doar în cantități limitate. Utilizarea resurselor trebuie să fie gestionate mai eficient pe durata întregului ciclu de viață. Acesta este motivul pentru care Comisia insistă pe „eficiența utilizării resurselor”, adică să producem mai multă valoare cu mai puține resurse și să ne schimbăm obiceiurile de consum. Aceasta va limita riscul apariției de deficite și va menține impactul asupra mediului în limitele naturale ale planetei.

Acesta este un principiu care se aplică tuturor resurselor naturale, de la alimente, lemn și biodiversitate până la energie, metale, sol, apă, minerale, atmosferă și pământ. Creșterea eficienței utilizării resurselor reprezintă un mijloc prin care obiectivele de politică economică, socială și de mediu se pot atinge mai ușor și cu costuri mai mici.

6.4 Atenuarea și adaptarea la schimbările climatice

Schimbările climatice sunt acele schimbări ale climatului pe glob generate de activitățile umane, în principal datorită emisiilor de gaze cu efect de seră (CO₂, metan, monoxid de azot etc.), al căror efect principal este încălzirea globală a atmosferei. Actualul cadru de politică europeană, Strategia Europa 2020, se bazează pe trei obiective principale care trebuie îndeplinite în UE:

- reducerea cu 20% a emisiilor de gaze cu efect de seră (GES), până sub nivelul din 1990;
- pondere de 20% a energiei din surse regenerabile în energia consumată;
- economisirea a 20% din energia primară consumată (în comparație cu proiecțiile realizate înaintea acordului privind obiectivele legate de schimbările climatice și de energie pentru 2020).

Conform Comisiei Europene „Adaptarea înseamnă luarea de măsuri pentru a consolida rezistența societății la schimbările climatice și pentru a reduce la minimum impactul efectelor negative ale acestora. Atenuarea înseamnă reducerea sau limitarea emisiilor de gaze cu efect de seră.”

6.5 Reziliența la dezastre

Reziliența la dezastre reprezintă unul din aspectele fundamentale ale dezvoltării durabile. Dezastrele reprezintă o amenințare neîntreruptă pentru dezvoltarea durabilă și generează anual numeroase victime omenești și pierderi materiale.

În ultimii ani, acuitatea dezastrelor a crescut semnificativ, la nivel global, câteva zeci de mii de persoane pierzându-și viața ca urmare a catastrofelor naturale, iar costurile nemijlocite suportate de statele membre UE ridicându-se la câteva zeci de miliarde de euro. Astfel, toate proiectele Uniunii privind construirea de infrastructură nouă ar trebui să fie reziliente la dezastre. Autoritățile locale și regionale joacă un rol esențial în ce privește gestionarea riscurilor aferente dezastrelor și în gestionarea dezastrelor în sine. În concluzie, pentru o gestionare foarte bună a riscurilor, este absolut necesară colaborarea administrațiilor locale și naționale cu părțile interesate din sectorul privat.

Anexe la ghid

Anexa 1 - SCRISOARE DE ÎNAINȚARE

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020

Cod apel POCU/991/1/3/ Operațiune compozită OS 1.1, 1.2

Titlul proiectului: **“Un nou ÎNCEPUT pentru NEETs”**

Contract nr. POCU/991/1/3/154181

ANEXA 1

SCRISOARE DE ÎNAINȚARE

Subsemnatul/a....., în calitate de **candidat la** competiția de planuri de afaceri organizată de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov (ADDJB), în cadrul proiectului **“Un nou ÎNCEPUT pentru NEETs”** (POCU/991/1/3/154181), cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020,

vă înaintez planul de afaceri cu titlul

“.....”,

pentru finanțarea căruia solicit

CERERE DE AJUTOR DE MINIMIS

În valoare totală de lei, echivalentul a de euro

(1 euro = 4,9495 lei din luna noiembrie 2021).

Nume și prenume:

Semnătura:

Data:

ANEXA 2- PLANUL DE AFACERI

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020

Cod apel POCU/991/1/3/ Operațiune compozită OS 1.1, 1.2

Titlul proiectului: **“Un nou ÎNCEPUT pentru NEETs”**

Contract nr. POCU/991/1/3/154181

ANEXA NR. 2

Planul de afaceri

Numele candidatului:

CNP:

Seria și numărul actului de identitate:

Adresa:

Telefon:

E-mail:

1. **REZUMATUL PLANULUI DE AFACERI** *[maxim o pagină. Rezumatul va cuprinde: obiectivele, activitățile, rezultatele, indicatorii, veniturile și cheltuielile anuale estimate].*
2. **DATE DE IDENTIFICARE**
 - 2.1 **Titlul planului de afaceri:** *[Se va completa o denumire sugestivă pentru afacerea pe care doriți să o demarați.]*
 - 2.2 **Denumirea propusă a întreprinderii:** *[Se va completa cu o propunere de denumire pentru întreprinderea ce urmează a fi înființată în vederea implementării planului de afaceri.]*
 - 2.3 **Forma juridică de constituire a entității economice:** *[Alegeți una dintre formele de constituire eligibile în conformitate cu prevederile schemei de ajutor de minimis “VIITOR PENTRU TINERII NEETs I”]*
 - 2.4 **Obiectul de activitate propusă spre realizare – codul CAEN/codurile CAEN:** *[Precizați codul sau codurile CAEN rev. 2, aferent/e activității/lor pe care doriți să o/le realizați în cadrul planului de afaceri.]*

2.5 **Locația de implementare a planului de afaceri:**[Precizați localitatea și județul în care se va realiza implementarea planului de afaceri propus - sediul principal și/sau punctele de lucru.]

2.6 **Structura acționariatului:**

Nr. crt.	Nume și prenume	Procent deținut în capitalul social (%)
1.		
2.		
....		

2.7 **Detaliați cunoștințele și/sau experiența în domeniul în care se dorește realizarea proiectului.** [Descrieți experiența și expertiza acționarilor/administratorului în domeniul afacerii sau similar.]

3. DESCRIEREA AFACERII ȘI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI

3.1. **Strategia întreprinderii în ceea ce privește managementul (administrarea) afacerii și asigurarea funcționării optime, în corelare cu specificul serviciilor/produselor oferite**
[Descrieți viziunea, misiunea, strategia și planul de dezvoltare pentru următorii 2 ani.]

3.2. Obiectivele afacerii

[Precizați principalele obiective pe care vi le propuneți prin implementarea prezentului plan de afaceri, respectiv pe o durată de 12 luni - obiectivele propuse trebuie să fie clar exprimate, cuantificabile și realizabile în contextul proiectului propus. Ex: producerea/comercializarea/furnizarea unui număr de minim X produse anual/servicii.]

Atenție! Obiectivele propuse se vor corela cu rezultatele așteptate și cu indicatorii stabiliți pentru proiect; **Atenție!** Nu confundați obiectivele cu activitățile întreprinderii.]

3.3. Activități propuse pentru implementarea afacerii

[Prezentați, în ordinea cronologică a demarării lor, activitățile pe care ați dori să le implementați pentru a avea o afacere de succes. Activitățile trebuie să țină cont de implementarea proiectului, care începe de la data semnării contractului de subvenție pe o durată de 12 luni. Pentru fiecare activitate în parte se vor preciza cel puțin următoarele elemente: - tipul activității, scurta descriere a activității, perioada de derulare a activității (ex: luna 1 – luna 6).]

Nr. crt.	Tipul activității	Scurta descriere a activității	Perioada de derulare a activității
1.	Exemplu [Identificare spațiu]	[Se vor derula... Se va achiziționa]	[Luna 1 – luna 2]

2.	[Angajare personal]	Se va da un anunț de recrutare, se vor identifica persoane care să....	
....			

3.4. Rezultatele așteptate ca urmare a implementării activităților

[Prezentați rezultatele așteptate în urma implementării planului de afaceri, corelate cu obiectivele propuse și activitățile descrise anterior. Fiecare activitate ar trebui să aibă un rezultat așteptat, cuantificabil și verificabil, ca urmare a derulării activității respective.]

Nr. crt.	Tipul activității	Rezultat	Obiectivul enunțat la cap 3.2
1.			
2.			
....			

3.5. Indicatorii afacerii

[Prezentați valorile estimate pentru indicatorii obligatorii, în vederea monitorizării implementării planului de afacerii.]

Indicatori obligatorii

1. **Numărul de locuri de muncă nou create** [indicatorul urmărit se referă la număr de locuri de muncă ocupate de persoane cu domiciliul sau reședința în Regiunea Centru, create în perioada de implementare și menținute cel puțin încă 6 luni după implementarea planului de afaceri.)

4. ANALIZA SWOT A AFACERII

4.1. Analiza SWOT a afacerii

[Prezentați punctele tari, punctele slabe, amenințările cu care se confruntă sau oportunitățile de care poate beneficia afacerea propusă.]

	Aspecte benefice	
Interne	Puncte forte	Puncte slabe
Externe	Oportunități	Amenințări

5.MANAGEMENT ȘI ORGANIZARE

5.1. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE

5.1.1. Organigrama întreprinderii (angajarea a minimum 1 persoană în cadrul afacerii finanțate prin schema de minimis)

[Prezentați structura organizatorică a entității economice care urmează a fi înființată în vederea implementării planului de afaceri propus sub forma unei organigrame. Vor fi precizate funcțiile și numărul de salariați prevăzuți pentru posturile propuse, calificările, expertiza necesară angajaților care vor ocupa funcțiile.]

5.1.2. Politica de resurse umane

[Explicați/prezentați modul în care se va realiza recrutarea și selecția angajaților, modul în care întreprinderea înființată intenționează să respecte și promoveze egalitatea de șanse și nediscriminarea, modalitatea prin care se va realiza instruirea și formarea continuă a personalului pentru a asigura necesarul de cunoștințe necesar derulării în condiții optime a activității propuse; nivel estimativ de salarizare, beneficii și prime; alte beneficii de motivare a salariaților.]

5.2. Managementul afacerii, fluxul tehnologic și logistica afacerii

5.2.1. Spațiul necesar pentru derularea afacerii

[Prezentați spațiul de producție/funcționare de care aveți nevoie (atât sediul principal, cât și sediile secundare sau punctele de lucru); dacă acesta este în proprietatea dvs., trebuie închiriat etc., dacă necesită amenajări. Dacă necesită amenajări, descrieți în ce constau acestea.]

5.2.2. Prezentați echipamentele cheie necesare pentru funcționarea întreprinderii și modul în care se derulează afacerea

[Descrieți caracteristicile minime tehnice ale bunurilor/echipamentelor necesare pe care le veți achiziționa prin implementarea planului de afaceri (mobiliu, echipamente, utilaje, alte tipuri de bunuri) și rolul lor (modul în care ele se utilizează) în fluxul de producție/funcționare.]

Se va prezenta cel puțin o sursă de verificare a preturilor (precum oferte de preț/cataloge/ print screen-uri de pe website-uri sau orice alte surse verificabile pentru fundamentarea costurilor).]

Investitie	U.M.	Cantitate	Valoarea cu TVA – exprimată în lei
Echipament 1	Buc		
Echipament 2	Seturi		
.....			
.....			
TOTAL	X	X	

6. PRODUSELE ȘI SERVICIILE DEZVOLTATE PRIN AFACERE

6.1. Descrierea produselor/serviciilor/lucrărilor care fac obiectul afacerii

[Explicați/prezentați cât mai detaliat, produsul/serviciul ce face obiectul finanțării prin schema de minimis. Astfel, trebuie să descrieți produsul sau serviciul: ce reprezintă, ce nevoi satisface, materii prime necesare, principalii furnizori].

7. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

Prezentați o descriere a pieței pe care veți activa, precum și o analiză a principalilor competitori și clienți. Analizați avantajele competitive ale produselor/serviciilor principalilor dumneavoastră competitori. Colectați informații în vederea analizării modului în care ele vor influența activitatea viitoare despre orice alți factori pe care îi considerați relevanți.]

8. STRATEGIA DE MARKETING

[Descrieți strategia de introducere a produselor/serviciilor pe piață: avantajele competitive ale produselor/serviciilor față de ale concurenților, politica de preț, metode de promovare a produsului/serviciului; costurile anuale cu promovarea; strategia de vânzări: descrieți modalitatea în care firma va aborda clienții (ex. modalități de comunicare); politica de distribuție a produsului/serviciului; modalități de vânzare (ex: vânzare directă, magazine proprii, rețea de magazine specializate, prin distribuitori, online etc.).]

9. PROIECTII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

9.1. Venituri și cheltuieli

[Detaliați cum ați estimat volumul vânzărilor și prețul produsului/serviciului. Detaliați cheltuielile, unde este cazul.]

VÂNZĂRI				
Categoria produs/serviciu	Unitate de măsură	Volumul vânzărilor	Preț/UM	Total vânzări/produs sau serviciu/an
Produsul/Serviciul 1				
Produsul/Serviciul 2				
Produsul/Serviciul 3				
.....				
TOTAL vânzări/an				

Categoria de cheltuieli	UM	Cheltuieli pe UM	Total cheltuieli/an
Cheltuieli cu personalul (salarii, asigurări și protecție socială)			

Materii prime, materiale și consumabile			
Cheltuieli privind mărfurile			
Utilități aferente funcționării afacerii (ex. apă, energie, încălzire)			
Cheltuieli cu telefon, Internet, curier			
Cheltuieli cu închirieri/leasing			
Cheltuieli pentru promovare, publicitate, marketing			
Cheltuieli de distribuție			
Cheltuieli cu servicii			
Cheltuieli de întreținere și reparații			
Alte cheltuieli			
Alte cheltuieli financiare (ex. impozite)			
TOTAL cheltuieli/an			

9.2. Identificați sursele de finanțare necesare pentru funcționarea afacerii

9.3. Bugetul pentru implementarea planului de afaceri (pe o perioadă de 12 luni de funcționare).

[Se va prezenta bugetul conform anexei – Bugetul planului de afaceri.]

9.4. Sustenabilitatea afacerii

[Descrieți modalitatea în care se va asigura sustenabilitatea afacerii în primele 6 luni după implementarea planului de afaceri.]

ATENȚIE! Planul de afaceri prevede asigurarea funcționării și sustenabilității întreprinderii sprijinite prin schema de minimis, pe o perioadă de MINIM 18 luni de la semnarea contractului de subvenție cu administratorul schemei de minimis.

ANEXELE 3 – 6 (Anexa 3 - Buget plan de afaceri, Anexa 4 - Declarație sustenabilitate, Anexa 5 - Declarație schimbări, Anexa 6.1 - Declarație ajutor minimis la depunere, Anexa 6.2 - Declarație ajutor minimis la semnare contract) le puteți regăsi pe site-ul <https://addjb.ro/proiecte/un-nou-inceput-pentru-neets/selectie-planuri-de-afaceri>

Bibliografie

- Botezatu, A. (2012). Cum stabilești fluxul de numerar al firmei. Preluat de pe www.startups.ro: http://www.startups.ro/tutoriale/cum-stabilestifluxul- de-numerar-al-firmei
- Fundația Post-Privatizare. (2012). Promovarea antreprenoriatului ca factor cheie pentru dezvoltarea economică.
- Fundația Post-Privatizare. (2013). Raportul Fundației Post-Privatizare privind sectorul IMM din România, ediția 2013.
- Gerber, M. E. (2010). The most successful small business in the world. The ten principles. John Wiley & Sons.
- Ministerul pentru Întreprinderile Mici și Mijlocii. (2005). Ghidul tânărului întreprinzător. Preluat de pe http://www.aippimm.ro: http://www. aippimm.ro/articol/imm/acces_finantare/ghid_2_intreprinzator
- Postăvaru Nicolae „Managementul proiectelor” ed. Matrix Rom, București, 2002.
- Szuder A. „Managementul Proiectelor. Ghid pentru elaborare și managementul proiectelor europene”, ed. Bren, București, 2001.
- Ghidul antreprenorului -Cum poți deveni propriul tău șef?, BPI Group
- S.J Benett, Ecopreneuring: The Complete Guide to Small Business Opportunities from the Environmental Revolution (New York, NY: Wiley, 1991).
- “What Is a Global Warming Potential? And Which One Do I Use?,” GHG and Carbon Accounting, Auditing, Management & Training | Greenhouse Gas Management Institute (blog), <https://ghginstitute.org/2010/06/28/what-is-a-global-warming-potential>
- “Economia circulară: definiție, importanță și beneficii,” <http://www.europarl.europa.eu/news/ro/headlines/economy/20151201STO05603/economia-circulara-definitie-importanta-si-beneficii>
- Comisia Europeană, “Spre o economie circulară,” Comisia Europeană - European Commission, https://ec.europa.eu/commission/priorities/jobs-growth-and-investment/towards-circulareconomy_ro
- Ghid practic Dezvoltare Durabilă, San Form Asociația PARTENER- Grupul de Inițiativă pentru Dezvoltarea Locală Iași
- “Phonebloks, <https://phonebloks.com/>
- “Circular Economy Case Studies, <https://www.ellenmacarthurfoundation.org/case-studies>.
- UNESCO. 2014b. UNESCO Roadmap for Implementing the Global Action Programme on Education for Sustainable Development. (Harta Implementării Programului Grlobal de Acțiune pe Educație pentru Dezvoltarea Sustenabilă)
- <http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002305/230514e.pdf>
- UNESCO. 2016. Education 2030. Incheon Declaration and Framework for Action. Towards inclusive and equitable quality education and lifelong learning for all. Paris, UNESCO. (Educația 2030. Declarația de la Incheon și Cadrul de Acțiune. Către educația de calitate inclusivă și echitabilă și învățarea continuă pentru toți)
- <http://www.uis.unesco.org/Education/Documents/incheonframework-for-action-en.pdf>
- Sustainable Development Goals Industry Matrix: <https://www.globalcompact.de/wAssets/docs/Sustainable-Development-Goals/Publikationen/SDGIndustry-Matrix/SDGMatrix-Healthcare.pdf>
- Eisenman, Thomas R. (2013, January 10). Entrepreneurship: A Working Definition retrieved from https://hbr.org/2013/01/what-is-entrepreneurship?referral=03758&cm_vc=rr_item_page.top_right
- Ferreira, Nicole Martins (2018, August 17). What is Entrepreneurship? Entrepreneur Definition and Meaning retrieved from <https://www.oberlo.com/blog/what-is-entrepreneurship>
- Fernandes, Paula (2018, February 19). Entrepreneurship Defined: What It Means to Be an Entrepreneur retrieved from <https://www.businessnewsdaily.com/7275-entrepreneurship-defined.html>

- By the Mind Tools Content Team. Entrepreneurial skills retrieved from https://www.mind-tools.com/pages/article/newCDV_76.htm
- Entrepreneurship retrieved from <https://en.wikipedia.org/wiki/Entrepreneurship>
- Linn, David (2014, September 23). Business Plan vs. Business Canvas: What's the difference? retrieved from <https://www.brevedy.com/2014/09/23/business-plan-vs-business-canvas-whats-difference/>
- Enterprising Oxford, Business Model Canvas Explained retrieved from <https://www.eship.ox.ac.uk/business-model-canvas-explained>
- Dixon, Amanda (2018, May 21). Top 10 Components of a Good Business Plan, retrieved from <https://smartasset.com/small-business/top-components-of-a-business-plan>
- <https://berokino.com/afaceri/47424-ce-este-un-plan-de-afaceri-viabil.html>
- <https://cupdf.com/document/brosura-fntmrural-antreprenorpdf.html>
- <http://www.antreprenortransilvania.ro/wp-content/uploads/2018/08/Brosura.pdf>
- <https://fddocuments.net/document/profilul-antreprenorului-caracteristici-utilizabile-n-n-ceea-ce-private.html>
- <http://www.lansezonline.com/2019/03/05/cum-gasesti-ideea-perfecta-afaceri/>
- <https://viatadefreelancer.ro/ce-este-un-antreprenor/>
- https://ceda.md/wp-content/uploads/2018/03/SUGESTII-PENTRU-PROIECTAREA-LEC_ILOR.pdf
- www.odimm.md
- www.businessportal.md
- <https://www.crpe.ro/accesul-la-finantare-pentru-antreprenorii-romi/>
- http://seap-old.usv.ro/~carmenn/cursuri/Curs%20Antreprenoriat%20Master%20APE_MAAF.pdf
- www.pwc.ro
- <https://www.plandefacere.ro/cum-sa/cum-sa-scrii-un-plan-de-afacere/diferentele-dintre-un-model-de-afacere-si-un-plan-de-afacere/>
- https://oead.at/fileadmin/Medien/oead.at/KIM/Expertise/BIKU/Basistexte/GHID_ROM_Final_03_.pdf
- <https://www.slideshare.net/hwa1/ghidul-antreprenorului-pe-nelesul-tuturor>
- https://www.academia.edu/19538479/ANTREPRENORIAT_Manual
- <https://edukiwi.ro/idei-de-afaceri-cu-bani-putini/>
- <https://www.qreferat.com/referate/marketing/Marketingul-afacerii515.php>
- <https://www.creeaza.com/afaceri/afaceri/MANAGEMENTUL-AFACERILOR778.php>
- <http://congrazie.ro/file/download/24029>
- <https://start-up.ro/ce-este-un-plan-de-afaceri-si-cum-il-faci/>
- [Business Idea Validation](https://www.businessideavalidation.com/)
- [wikipedia/What is a Business Model Canvas and its' history](https://en.wikipedia.org/wiki/Business_model_canvas)
- [Alexander Osterwalder's website - about the Business Model Canvas](https://www.osterwalder.com/)
- [Classic Business Model Canvas Template](https://www.businessmodelcanvas.com/)
- [Strategyzer is the complete resource on the Business Model Canvas](https://www.strategyzer.com/)
- [Lean Canvas - a leaner version of the Business Model Canvas](https://www.leancanvas.com/)
- [Step-by-step guide and elements of a business plan](https://www.businessplanpro.com/)

Link-uri utile (resurse informaționale):

- <http://www.mmediu.ro/>
- <http://www.anpm.ro/>

- <https://www.afm.ro/>
- <https://www.eea.europa.eu/ro>
- <https://www.eea.europa.eu/>
- <https://sustainabledevelopment.un.org/?menu=1300>
- <https://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals/>
- https://ec.europa.eu/info/index_en
- <http://www.anpm.ro/dezvoltare-durabila>
- <http://www.mmediu.ro/beta/domenii/dezvoltare-durabila/>
- https://www.fonduri-ue.ro/images/files/documente-relevante/orientari_beneficiari/Ghid.egalitate.sanse.2.pdf
- <https://www.iisd.org/topic/sustainable-development>
- https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Sustainable_development_in_the_European_Union
- <https://www.fonduri-structurale.ro/>
- https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/funding-opportunities/funding-programmes/overview-funding-programmes/european-structural-and-investment-funds_ro
- <https://www.fonduri-easi.ro/>
- <https://www.fonduri-ue.ro/>
- <https://www.consultanta-fonduri.ro/fonduri-structurale>
- <https://mfe.gov.ro/>
- <https://granturi.imm.gov.ro/#/home>
- <https://www.gov.ro/>
- <https://www.facebook.com/pridefounds/posts/fonduri-guvernamentale-vs-fonduri-europenefondurile-nerambursabile-sunt-de-cele-/1559595307645566/>
- <https://www.startupcafe.ro/fonduri-europene/startup-nation-intoarce-lista-15-scheme-fonduri-antreprenori-program-guvernare.htm>
- <https://www.mdlpa.ro/>

Întocmit experți,

Cristea-Ioan Mădălina-Mihaela, Consultant în afaceri 1.....

Dodiță Ioana-Ramona, Consultant în afaceri 2.....

Ioan
Odita



FONDUL SOCIAL EUROPEAN
Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020
Cod apel POCU/991/1/3/ Operațiune compozită OS 1.1, 1.2
Titlul proiectului: **“Un nou ÎNCEPUT pentru NEETs”**
Contract nr. POCU/991/1/3/154181

ANEXA 6.2

Declarație de eligibilitate pe propria răspundere privind valoarea totală a ajutoarelor de minimis primite în ultimii 3 ani (ultimii 2 ani și anul fiscal în curs) înainte de semnarea contractului

1. Date de identificare a reprezentantului legal al întreprinderii care solicită ajutorul de minimis

Subsemnatul(a)....., identificat(ă) cu B.I./C.I. seria nr., eliberat(ă) de la data de, cu domiciliul în localitatea, str. nr., bl., sc., ap., sectorul/județul, funcția, în calitate de reprezentant legal al întreprinderii și al planului de afaceri cu titlul....., selectat în cadrul competiției de planuri de afaceri din proiectul **“Un nou ÎNCEPUT pentru NEETs”**, declar pe propria răspundere că toate informațiile furnizate și consemnate în prezenta declarație sunt corecte și complete.

2. Date de identificare a solicitantului

Numele sau denumirea întreprinderii
Adresa (domiciliul sau sediul social)
Telefon Fax
E-mail
Data înregistrării întreprinderii
Nr. de înmatriculare la oficiul registrului comerțului
Codul de identificare fiscală
Forma juridică
Capitalul social lei, deținut de: - persoane fizice: %;
Codul CAEN al activității finanțate prin proiect

3. Structura întreprinderii unice din care face parte solicitantul

.....
.....
.....

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



4. Date privind ajutoarele de minimis

4.1. Date privind ajutoarele de minimis de care a mai beneficiat solicitantul

☐ 1. Nu am mai beneficiat de ajutor de minimis din surse fie din surse ale statului sau ale autorităților locale, fie din surse comunitare în ultimii 2 ani fiscali și anul fiscal curent.

☐ 2. Am beneficiat de :

- **alte ajutoare de minimis**, fie din surse ale statului sau ale autorităților locale, fie din surse comunitare, primite în ultimii 3 ani (ultimii 2 ani fiscali și anul fiscal curent):

Nr. crt.	Data contractării ajutorului de minimis (an/lună/zi)	Suma acordată conform deciziei/contractului de finanțare (Euro)	Data finalizării deciziei/contractului de finanțare (conform documentului de plată a ajutorului de minimis) (an/lună/zi)	Suma efectiv platită (Euro)*	Forma ajutorului de minimis**	Furnizorul ajutorului de minimis	Sursa și actul normativ în baza căruia a beneficiat de finanțare
0	1	2	3	4	5	6	7

*Se completează exclusiv pentru deciziile/contractele de finanțare la data depunerii prezentei declarații.

**Notă: Includ și facilitățile privind creditele primite (ex. dobânzi subvenționate, garanții bancare etc.).

Solicitantul declară că prin cumulul ajutoarelor de minimis prevăzute la punctul 4.1, fie din surse ale statului sau ale autorităților locale, fie din surse comunitare, cu valoarea alocării financiare acordate în conformitate cu prevederile din *Schema de ajutor de minimis privind "Viitor pentru tinerii NEETsI"*, nu depășește pragul de 200.000 euro/solicitant (100.000 euro/solicitant în cazul întreprinderilor unice care efectuează transport de mărfuri în contul terților sau contra cost), echivalent în lei.

În situația în care ajutorul de minimis a fost acordat în lei, echivalentul în euro a valorii ajutorului de minimis acordat întreprinderii este calculat la cursul de schimb stabilit de Banca Națională a României, valabil la data contractării respectivului sprijin acordat ca formă de ajutor de minimis.

Pentru contractele finalizate care au făcut obiectul unui ajutor de minimis, se va lua în calcul suma finală plătită – pe baza unui document emis de finanțator care să confirme finalizarea contractului și suma efectiv plătită de care a beneficiat solicitantul.

4.2. Date privind ajutoarele de minimis de care a mai beneficiat întreprinderea unică

Declar pe propria răspundere, că între întreprinderea solicitantă și alte întreprinderi există/nu există una din relațiile specificate la literele (a) - (d):

- (a) întreprinderea deține majoritatea drepturilor de vot ale acționarilor sau ale asociaților unei alte întreprinderi;

DA ☐

NU ☐

Dacă DA, specificați.....

(b) întreprinderea are dreptul de a numi sau revoca majoritatea membrilor organelor de administrare, de conducere sau de supraveghere ale unei alte întreprinderi;

DA ☐

NU ☐

Dacă DA, specificați.....

(c) întreprinderea 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;

DA ☐

NU ☐

Dacă DA, specificați.....

(d) 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;

DA ☐

NU ☐

Dacă DA, specificați.....

Întreprinderile între care există una din relațiile la care se face referire la literele (a) - (d) sunt considerate întreprinderi unice și vor fi luate în calcul, împreună, în procesul de verificare a respectării regulii de minimis.

În consecință, declar pe propria răspundere că în ultimii 2 (doi) ani fiscali și în anul fiscal în curs, întreprinderea unică, așa cum a fost definită anterior, a/nu a beneficiat de ajutoare de minimis:

DA ☐

NU ☐

Dacă da, completați tabelul următor, luând în considerare toate întreprinderile care constituie "întreprindere unică":

Nr. crt.	Data contractării ajutorului de minimis (an/lună/zi)	Suma acordată conform deciziei/contractului de finanțare (Euro)	Data finalizării (conform documentului de plată a ajutorului de minimis) (an/lună/zi)	Suma efectiv plătită (Euro)*	Forma ajutorului de minimis**	Furnizorul ajutorului de minimis	Sursa și actul normativ în baza căruia a beneficiat de finanțare
0	1	2	3	4	5	6	7

*Se completează exclusiv pentru deciziile/contractele de finanțare la data depunerii prezentei declarații.

**Notă: Includ și facilitățile privind creditele primite (ex dobânzi subvenționate, garanții bancare etc.).

Solicitantul declară că prin cumulul ajutoarelor de minimis prevăzute la punctul 4.2, fie din surse ale statului sau ale autorităților locale, fie din surse comunitare, cu valoarea alocării financiare acordate în conformitate cu prevederile din *Schema de ajutor de minimis privind "Viitor pentru tinerii NEETs"*, nu depășește pragul de 200.000 euro/întreprindere unică (100.000 euro în cazul întreprinderilor unice care efectuează transport de mărfuri în contul terților sau contra cost), echivalent în lei.

În situația în care ajutorul de minimis a fost acordat în lei, echivalentul în euro a valorii ajutorului de minimis acordat întreprinderii este calculat la cursul de schimb stabilit de Banca Națională a României, valabil la data contractării respectivului sprijin acordat ca formă de ajutor de minimis.

Pentru contractele finalizate care au făcut obiectul unui ajutor, se va lua în calcul suma finală plătită – pe baza unui document emis de finanțator care să confirme finalizarea contractului și suma efectiv plătită de care a beneficiat solicitantul.

PRECIZĂRI:

În cazul fuziunilor sau al achizițiilor, se iau în considerare toate ajutoarele de minimis anterioare acordate tuturor întreprinderilor care fuzionează. Ajutoarele de minimis acordate legal înainte de fuziune sau achiziție rămân legal acordate.

În cazul în care o întreprindere se împarte în două sau mai multe întreprinderi separate, ajutoarele de minimis acordate înainte de separare se alocă întreprinderii care a beneficiat de acestea, și anume, în principiu, întreprinderii care preia activitățile pentru care au fost utilizate ajutoarele de minimis. În cazul în care o astfel de alocare nu este posibilă, ajutoarele de minimis se alocă proporțional pe baza valorii contabile a capitalului social al noilor întreprinderi la data la care separarea produce efecte.

4.3 Alte ajutoare de stat primite anterior pentru aceleași costuri eligibile ca cele finanțate de schema de ajutor de minimis "Viitor pentru tinerii NEETs!":

DA ☐

NU ☐

Dacă da, completați tabelul următor, luând în considerare toate întreprinderile care constituie "întreprindere unică":

Nr. crt.	Data contractării ajutorului de minimis (an/lună/zi)	Suma acordată conform deciziei/contractului de finanțare (Euro)	Data finalizării (conform documentului de plată a ajutorului de minimis) (an/lună/zi)	Suma efectiv platită (Euro)*	Forma ajutorului de minimis**	Furnizorul ajutorului de minimis	Sursa și actul normativ în baza căruia a beneficiat de finanțare
0	1	2	3	4	5	6	7

*Se completează exclusiv pentru deciziile/contractele de finanțare la data depunerii prezentei declarații.

**Notă: Includ și facilitățile privind creditele primite (ex dobânzi subvenționate, garanții bancare etc.).

Prezenta declarație este elaborată în conformitate cu prevederile Regulamentului UE nr. 1407/2013 al Comisiei din 18 decembrie 2013 privind aplicarea articolelor 107 și 108 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene ajutoarelor de minimis, publicat în Jurnalul Oficial al UE L 352/1/24.12.2013.

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

Am luat la cunoștință că declarația în fals atrage după sine excluderea din activitățile de care am beneficiat până la momentul descoperirii falsului, precum și acordarea de despăgubiri financiare către Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov (ADDJB), în calitate de beneficiar al proiectului, "Un nou ÎNCEPUT pentru NEETs!" constând în contravaloarea serviciilor de care am beneficiat gratuit în cadrul proiectului până la momentul descoperirii falsului.

Nume și prenume:

Semnătura și ștampilă

Data:



FONDUL SOCIAL EUROPEAN
Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020
Cod apel POCU/991/1/3/ Operațiune compozită OS 1.1, 1.2
Titlul proiectului: **“Un nou ÎNCEPUT pentru NEETs”**
Contract nr. POCU/991/1/3/154181

ANEXA 6.1

Declarație de eligibilitate pe propria răspundere privind valoarea totală a ajutoarelor de minimis primite în ultimii 3 ani (la depunerea planului de afaceri)

Subsemnatul/a, în calitate de candidat la competiția de planuri de afaceri, în cadrul proiectului **“Un nou ÎNCEPUT pentru NEETs”** (POCU/919/1/3/154181), cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020, cunoscând că falsul în declarații este pedepsit în conformitate cu art. 326 din Codul penal declar pe propria răspundere că la data semnării prezentei declarații:

Suma totală a ajutoarelor de minimis care vor fi primite de întreprinderea unică (*) care se va înființa în cadrul prezentului proiect, dacă planul de afaceri va fi selectat, pe parcursul unei perioade de 3 ani consecutivi (ultimii 2 ani fiscali și anul fiscal în curs) fie din surse ale statului sau ale autorităților locale, fie din surse comunitare, cumulată cu valoarea alocării financiare acordate în conformitate cu prevederile din *Schema de ajutor de minimis privind “Viitor pentru tinerii NEETs!”* nu depășește pragul de 200.000 euro (100.000 euro în cazul întreprinderilor unice care efectuează transport de mărfuri în contul terților sau contra cost), echivalent în lei.

(*) întreprinderea unică - include toate întreprinderile între care există cel puțin una dintre relațiile următoare:

- o întreprindere deține majoritatea drepturilor de vot ale acționarilor sau ale asociaților unei alte întreprinderi;
- o întreprindere are dreptul de a numi sau revoca majoritatea membrilor organelor de administrare, de conducere sau de supraveghere ale unei alte întreprinderi;
- 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;
- 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 întrețin, cu una sau mai multe întreprinderi, relațiile la care se face referire la literele (a) - (d) sunt considerate “întreprinderi unice”.

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





De asemenea declar pe propria răspundere că:

- ajutorul de minimis acordat nu va finanța activități sau domenii exceptate de schema de ajutor de minimis "Viitor pentru tinerii NEETs".

Am luat la cunoștință că declarația în fals atrage după sine excluderea din activitățile de care am beneficiat până la momentul descoperirii falsului, precum și acordarea de despăgubiri financiare către Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov (ADDJB), în calitate de beneficiar al proiectului **"Un nou ÎNCEPUT pentru NEETs"** constând în contravaloarea serviciilor de care am beneficiat gratuit în cadrul proiectului până la momentul descoperirii falsului.

Nume și prenume:

Semnătura

Data:

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





FONDUL SOCIAL EUROPEAN
Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020
Cod apel POCU/991/1/3/ Operațiune compozită OS 1.1, 1.2
Titlul proiectului: **“Un nou ÎNCEPUT pentru NEETs”**
Contract nr. POCU/991/1/3/154181

ANEXA 5

Declarație pe proprie răspundere privind schimbările apărute de la momentul intrării în grupul țintă

Subsemnatul/a _____, în calitate de candidat la competiția de planuri de afaceri organizată de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov (ADDJB), în cadrul proiectului **“Un nou ÎNCEPUT pentru NEETs”** (POCU/991/1/3/154181), cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020,

✓ declar că de la momentul intrării în grupul țintă al proiectului nu au intervenit schimbări care să afecteze încadrarea în grupul țintă eligibil al proiectului **“Un nou ÎNCEPUT pentru NEETs”**,

sau

✓ declar că de la momentul intrării în grupul țintă al proiectului au intervenit următoarele schimbări (ex. schimbarea statutului ocupațional și/sau educațional, a actului de identitate etc.) și atașez documentele justificative, după caz.

(Va fi păstrată doar una dintre cele două opțiuni de mai sus).

Nume și prenume:

Semnătura

Data:

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





FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020

Cod apel POCU/991/1/3/ Operațiune compozită OS 1.1, 1.2

Titlul proiectului: **“Un nou ÎNCEPUT pentru NEETs”**

Contract nr. POCU/991/1/3/154181

ANEXA 4

DECLARAȚIE cu privire la sustenabilitatea afacerii

Subsemnatul/a _____, în calitate de candidat la competiția de planuri de afaceri organizată de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov (ADDJB), în cadrul proiectului **“Un nou ÎNCEPUT pentru NEETs”** (POCU/991/1/3/154181), cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020, prin prezenta, declar că **mă oblig să asigur funcționarea întreprinderii sprijinite prin schema de minimis, pe o perioadă de minimum 18 luni de la semnarea contractului de subvenție și voi menține locurile de muncă create (minim 1 loc de muncă) minimum 6 luni după finalizarea perioadei de implementare a planului de afaceri.**

Nume și prenume:

Semnătura

Data:

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



Anexa 3 - Buget plan de afaceri - model orientativ										
Nr. crt.	Denumirea capitolelor și subcapitolelor	UM (C.N.I.F. Î.TI DE M. ÎS.C.R. Î)	Număr/Bucăți	Preț unitar (fără T.V. 1)-lei	Valoarea totală eligibilă fără T.V. 1 - lei	Valoarea totală neeligibilă fără T.V. 1-lei (dacă este cazul) ***	Valoarea T.V. 1 nedeductibilă (valoare eligibilă) *	Valoarea T.V. 1 deductibilă (dacă e cazul)- (valoare neeligibilă)	Total eligibil -lei	Total -lei
		col 1	col 2	col 3	col 4	col 5	col 6	col 7	col 8	col 9
1	Cheltuieli cu salariile personalului nou-angajat (fără a depăși 50% din valoarea totală eligibilă a proiectului)									
1.1.	Cheltuieli salariale		0	0	0	0	0	0	0	0
1.2	Venituri asimilate/ salariilor pentru experți proprii/ cooperați		0	0	0	0	0	0	0	0
1.3	Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate acestora (contribuții angajați și angajatori)		0	0	0	0	0	0	0	0
2	Cheltuieli cu deplasarea personalului întreprinderilor nou-înființate					0		0		0
2.1	Cheltuieli pentru cazare		0	0	0	0	0	0	0	0
2.2	Cheltuieli cu diurna personalului propriu		0	0	0	0	0	0	0	0
2.3	Cheltuieli pentru transportul persoanelor (închiriere transport efectuat cu mijloacele de transport în comun sau taxi, între gară, aeroport sau port și locul delegării ori locul de cazare, precum și transportul efectuat pe distanța dintre locul de cazare și locul delegării)		0	0	0	0	0	0	0	0
2.4	Taxe și asigurări de călătorie și asigurări medicale aferente deplasării		0	0	0	0	0	0	0	0
3	Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate pt care beneficiarul nu are expertiză necesară (cu titlu de exemplu)									0
3.1	Servicii de contabilitate și expertiză contabilă		0	0	0	0	0	0	0	0
3.2	Servicii de consiliere juridică		0	0	0	0	0	0	0	0
3.3	Servicii de publicitate și marketing		0	0	0	0	0	0	0	0
3.4	Alte tipuri de servicii		0	0	0	0	0	0	0	0
4	Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (alte decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării întreprinderilor					0				0
5	Cheltuieli cu închirierea de sedii (inclusiv depozite), spații pentru desfășurarea diverselor activități ale întreprinderii, echipamente, vehicule, diverse bunuri		0	0	0	0	0	0	0	0
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	0	0	0	0	0	0	0
7	Utilități aferente funcționării întreprinderilor					0		0		0
	Gaz		0	0	0	0	0	0	0	0
	Apă		0	0	0	0	0	0	0	0
	Electricitate		0	0	0	0	0	0	0	0
8	Servicii de administrare a clădirilor aferente funcționării întreprinderilor		0	0	0	0		0	0	0
9	Servicii de întreținere și reparare de echipamente și mijloace de transport aferente funcționării întreprinderilor		0	0	0	0		0	0	0

10	Arhivare de documente aferente funcționării întreprinderilor				0				0
		0	0	0	0	0	0	0	0
11	Amortizare de active aferente funcționării întreprinderilor				0				0
		0	0	0	0	0	0	0	0
12	Cheltuieli financiare și juridice (notariale) aferente funcționării întreprinderilor				0				0
		0	0	0	0	0	0	0	0
13	Conectare la rețele informatice aferente funcționării întreprinderilor				0				0
		0	0	0	0	0	0	0	0
14	Cheltuieli de informare și publicitate aferente funcționării întreprinderilor				0				0
		0	0	0	0	0	0	0	0
15	Alte cheltuieli aferente funcționării întreprinderilor				0				0
		0	0	0	0	0	0	0	0
15.1.	Preluare de date	0	0	0	0	0	0	0	0
15.2.	Întreținere, actualizare și dezvoltare de aplicații informatice	0	0	0	0	0	0	0	0
15.4.	Achiziționare de publicații, cărți, reviste de specialitate relevante pentru operațiune, în format tipărit și/sau electronic	0	0	0	0	0	0	0	0
15.5.	Concesiuni, brevete, licențe, mărci comerciale, drepturi și active similare	0	0	0	0	0	0	0	0
16	Cheltuieli aferente garanțiilor oferite de bănci sau alte instituții financiare	0	0	0	0	0	0	0	0
	(0) (A)			0	0	0	0	0	0

Valoare		Modul de Calcul		Calcul
	Valoarea totală a proiectului, din care:	0,00	=1.a+1.b+1.c	0
I.a.	Valoarea eligibilă a proiectului (inclusiv TVA nedeductibilă*)	0,00	total col. 7 din Buget	0
I.b.	Valoarea neeligibilă a proiectului (TVA deductibilă aferentă cheltuielilor eligibile)	0,00	total col. 8 din Buget	0
I.c.	Valoarea totală neeligibilă (fără TVA-lei (dacă este cazul)***)	0,00	total col. 5 din Buget	0
II.	Finanțare nerambursabilă solicitată**) 0,00 - La			0