

ROMÂNIA  
JUDEȚUL BOTOȘANI  
MUNICIPIUL BOTOȘANI  
CONSILIUL LOCAL

HOTĂRÂRE

privind modificarea și completarea Strategiei de operaționalizare a Incubatorului de Afaceri aprobată prin H.C.L. nr. 414/2005

CONSILIUL LOCAL AL MUNICIPIULUI BOTOȘANI

analizând propunerea domnului Primar Cătălin Mugurel Flutur privind modificarea și completarea Strategiei de operaționalizare a Incubatorului de Afaceri, aprobată prin H.C.L. nr.414 din 31.10.2005, precum și propunerile formulate în cursul dezbaterii proiectului de hotărâre, văzând adresa S.C. Locativa S.A. nr.218 din 21.03.2018, raportul de specialitate al Serviciului Patrimoniu, precum și raportul de avizare a comisiei de specialitate a Consiliului Local, în conformitate cu prevederile art. 2009 și următoarele din Noul Cod Civil, precum și art. 374 și următoarele din Codul Comercial, dispozițiile art. 36 alin. (5) lit. b), art. 123 alin.(1) din Legea administrației publice locale nr 215/2001, republicată, cu modificările și completările ulterioare,

în temeiul art. 45 alin (3) din Legea administrației publice locale nr. 215/2001 republicată în Monitorul Oficial al României , Partea I , nr 123 din 20 februarie 2007, cu modificările și completările ulterioare,

HOTĂRĂȘTE:

**Art.1** Strategia de operaționalizare a Incubatorului de Afaceri, aprobată conform art. 2 din H.C.L. nr. 414 din 31 octombrie 2005, se modifică și completează, conform anexei la prezenta hotărâre.

Modificările aprobate sunt următoarele:

1. Perioada de închiriere a spațiilor din Incubatorul de afaceri poate fi prelungită cu perioade succesive, de la 1 la 4 ani, cu aplicarea tarifului din ultimul an de închiriere, dacă sunt spații libere și dacă nu au fost depuse solicitări pentru închiriere de către agenți economici noi.

2. De prelungirea perioadei de incubare pot beneficia numai firmele care au achitat la zi toate taxele și impozitele la bugetul local și de stat, și nu înregistrează datorii la chiria aferentă spațiului închiriat.

3. Orice firmă din categoria IMM/urilor, poate beneficia, în condițiile legii, de închirierea spațiilor în Incubatorul de Afaceri, indiferent de vechimea în activitate.

**Art.2** La data intrării în vigoare a prezentei hotărâri, orice dispoziție contrară se abrogă.

**Art. 3.** Primarul Municipiului Botoșani, prin serviciile aparatului de specialitate și S.C. Locativa S.A. mandatată să administreze Incubatorul de Afaceri, vor duce la îndeplinire prevederile prezentei hotărâri.

PREȘEDINTE DE SEDINȚĂ,  
Consilier, Silvia Carmen Diaconu

CONTRASEMNEAZĂ,  
Secretar, Oana Gina Georgescu

Botoșani, 26 aprilie 2018  
Nr. 102



ROMÂNIA  
JUDEȚUL BOTOȘANI  
MUNICIPIUL BOTOȘANI  
CONSILIUL LOCAL

---

ANEXA LA HCL NR.102 DIN 26 APRILIE 2018

**Strategia de operaționalizare  
a Incubatorului de Afaceri din Municipiul Botoșani**

**PREȘEDINTE DE SEDINȚĂ,  
Consilier, Silvia Carmen Diaconu**

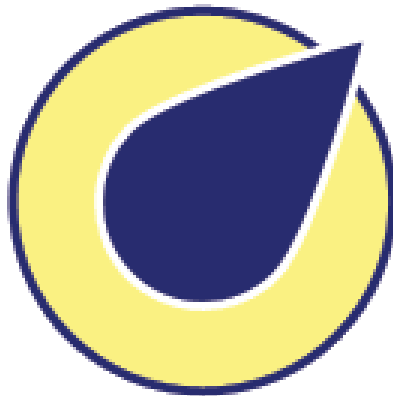


**CONTRASEMNEAZĂ,  
Secretar, Oana Gina Georgescu**

A handwritten signature in black ink, corresponding to the name Oana Gina Georgescu mentioned in the text above.

# **STRATEGIA DE OPERAȚIONALIZARE A INCUBATORULUI DE AFACERI BOTOȘANI**

**Elemente de organizare și management  
a activității Incubatorului de Afaceri Botoșani**





## Cuprins:

1. SERVICIILE INCUBATORULUI DE AFACERI BOTOȘANI .....	3
2. BENEFICIARII INCUBĂRII INTRAMUROS ȘI GRUPUL ȚINTĂ .....	4
A. „IMM-URI NOU ÎNFIINȚATE” .....	4
B. „IMM-URI LOCALE DEJA EXISTENTE” .....	5
3. ETAPELE OPERAȚIONALIZĂRII INCUBATORULUI .....	7
A. PREGĂTIREA ACTIVITĂȚII INCUBATORULUI DE AFACERI .....	7
B. SELECȚIA INIȚIATIVELOR INCUBATE .....	8
C. ADMISIA ÎN INCUBATOR .....	8
D. INCUBAREA .....	9
E. MONITORIZARE ȘI AFTERCARE .....	10
4. ETAPELE SELECȚIEI FIRMELOR INCUBATE .....	11
B1. ÎNSCRIEREA .....	12
B2. PRESELECȚIA .....	12
B3. PREINCUBAREA .....	12
B4. SELECȚIA .....	13
B1. ÎNSCRIEREA .....	14
B1.1 INTERVIUL PRELIMINAR .....	15
B1.2 EVALUAREA ANTREPRENORIALĂ .....	16
B1.3 TUTORIZAREA .....	16
B1.4 CENTRALIZARE DOSARE DE ÎNSCRIERE COMPLETATE .....	17
B2. PRESELECȚIA .....	19
B2.1 EVALUAREA DOSARELOR DE ÎNSCRIERE .....	19
B2.2 ARBITRAREA DIFERENTELOR .....	23
B2.3 INTOCMIREA LISTEI DE PROPUNERI PRESELECTATE .....	24
ANEXE .....	25
ANEXA 1 REGULAMENT DE ORGANIZARE ȘI FUNCȚIONARE .....	25
ANEXA 2. ORGANIGRAMA INCUBATORULUI DE AFACERI BOTOȘANI .....	34
ANEXA 3. MODEL DE PLAN DE AFACERI .....	36
ANEXA 4. GRILA DE PRESELECȚIE PENTRU CATEGORIA „IMM-URI NOU ÎNFIINȚATE” .....	53
ANEXA 5. GRILA DE PRESELECȚIE PENTRU CATEGORIA „IMM-URI LOCALE DEJA EXISTENTE” .....	57



## 1. SERVICIILE INCUBATORULUI DE AFACERI BOTOȘANI

Prin specificul său Incubatorul de Afaceri Botoșani va putea oferi atât servicii de incubare intramuros cât și extramuros.

Serviciile de incubare intramuros reprezintă cea mai importantă axă de intervenție a Incubatorului în vederea sprijinirii dezvoltării mediului de afaceri local (fiind și subiectul principal al strategiei prezente) și conținu în facilitățile oferite de incubator firmelor cu care sunt încheiate contracte de incubare ce prevăd accesarea unui spațiu în interiorul Incubatorului de Afaceri Botoșani.

Acestea facilități vor fi oferite firmelor incubate intramuros (în interiorul Incubatorului) în cadrul unui preț forfetar stabilit sub forma unui tarif unic de închiriere/m<sup>2</sup> diferențiat în funcție de locația spațiului închiriat (spațiu de microproducție sau administrativ).

Principalele servicii de incubare intramuros pe care Incubatorul de Afaceri Botoșani le propune firmelor incubate cuprind trei mari tipuri de facilități:

### A. SERVICII LOGISTICE DE BAZĂ:

- a) Servicii de închiriere spații administrative
- b) Servicii de închiriere spații microproducție
- c) Servicii centralizate de salubritate
- d) Servicii centralizate de pază
- e) Servicii centralizate de telefonie/ fax
- f) Servicii centralizate de fotocopiere
- g) Servicii de internet providing
- h) Servicii IT – întreținere rețea
- i) Servicii web design
- j) Servicii de cleaning
- k) Servicii administrative și de secretariat
- l) Servicii de manipulare mărfuri și materii prime
- m) Servicii catering și restaurant de incintă
- n) Serviciul de asistență financiară

### B. SERVICII EXPERT

- o) Servicii de asistență în administrarea afacerii (tutorizare)
- p) Servicii de contabilitate centralizată
- q) Servicii de informare, documentare și organizare de evenimente

### C. SERVICII SPECIALIZATE

- r) Servicii de consultanță
- s) Servicii de training

Spre diferență de serviciile intramuros oferite exclusiv firmelor care sunt selectate în vederea închirierii unui spațiu, Incubatorul de Afaceri Botoșani va putea oferi firmelor locale contracost în scopul dezvoltării calitative și cantitative a resurselor financiare (altele decât cele incubate) servicii extramuros corespunzătoare setului de Servicii Specializate oferite firmelor incubate:

- a) Servicii de consultanță
- b) Servicii de training



## 2. BENEFICIARIII INCUBĂRII INTRAMUROS ȘI GRUPUL ȚINTĂ

Având în vedere obiectivele specifice și misiunea Incubatorului, beneficiarii incubării se vor încadra în două categorii majore:

- A. IMM-uri nou înființate în municipiul Botoșani și respectiv
- B. IMM-uri locale deja existente și care nu au o vechime mai mare de 2 ani la data depunerii dosarului complet în etapa de selecție

### A. "IMM-URI NOU ÎNFIINȚATE"

#### BENEFICIARI

Alegerea IMM-urilor nou înființate ca membri ai grupului de beneficiari ai serviciilor intramuros ale Incubatorului are la bază considerente legate de misiunea principală a acestuia de stimulare a spiritului antreprenorial la nivel local.

În accepțiunea specifică Incubatorului de Afaceri Botoșani vor fi definite ca IMM nou înființate eligibile pentru a beneficia de serviciile intramuros ale Incubatorului agenții economici nou constituiți sub formă de IMM de către potențiali antreprenori (persoane fizice fără personalitate juridică și/sau agenți instituționali de genul IMM-uri, universități, institute de cercetare etc. – vezi prezentarea grupului țintă corespondent) care în termen de două luni de la data selecției finale prezintă dovada obținerii înregistrării și autorizării societății comerciale (Certificatul Constatator de la Oficiul registrului Comerțului, Certificatele de Înmatriculare/Codul Unic pentru societățile comerciale etc.) cu respectarea criteriilor de conformitate (eligibilitate) administrativă detaliate ulterior în cadrul documentației de față și care se referă în principal la:

- a) **forma de organizare** a întreprinderii (vor fi admise numai proiecte ce propun incubarea activităților agenților economici constituiți sub forma de IMM cu respectarea criteriului independenței cf. art. 3, alin. 2 și 3 din legea 346/2004 ref. la privind stimularea înființării și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii<sup>1</sup>).
- b) **obiectul de activitate**, în acest sens fiind excluse proiecte ce propun incubarea de activități care aparțin unuia dintre următoarele coduri CAEN:
  - 159 – Fabricarea băuturilor (cu excepția clasei 1599 – Fabricarea băuturilor nealcoolice)
  - 296 – Fabricarea armamentului și muniției
  - 505 – Comerț cu amănuntul al carburanților pentru autovehicule
  - 51 – Comerț cu ridicata
  - 52 – Comerț cu amănuntul (cu excepția 527 – Reparații de articole personale și gospodărești)

<sup>1</sup> (2) Sunt considerate independente întreprinderile mici și mijlocii care nu sunt deținute în proporție de peste 25% din capitalul social sau din drepturile de vot de către o altă întreprindere sau de mai multe întreprinderi împreună, care nu fac parte din categoria întreprinderilor mici și mijlocii. (3) Prin excepție de la prevederile alin.(2), este considerată independentă o întreprindere aflată într-una din următoarele situații: a) întreprinderea este deținută de societăți publice de investiții, de societăți cu capital de risc, investitori instituționali, universități sau centre de cercetare non-profit, cu condiția ca aceștia să nu exercite, în mod individual sau împreună, controlul asupra întreprinderii; b) capitalul este divizat de așa natură încât deținătorii nu pot fi identificați, întreprinderea declară cu bună-credință, pe propria răspundere, că este în măsură să presupună că nu este deținută în proporție de 25% sau mai mult de o altă întreprindere sau de mai multe întreprinderi împreună care nu fac parte din categoria întreprinderilor mici și mijlocii.



- 55 – Hoteluri și restaurante
- 927 Alte activități recreative

Restrângerea arealului domeniilor de activitate susceptibile să facă subiectul incubării are la bază considerente legate de evitarea dezvoltării în cadrul Incubatorului a unor activități care ar putea aduce atingere eticii și moralității publice (jocuri de noroc, producție de băuturi alcoolice etc.), legislației comerciale în vigoare (producția armamentului) sau principiului de specializare a incubatorului în activitățile de interes maxim la nivel local (activitățile de comerț care nu fac parte din aceste domenii).

## GRUPUL ȚINTĂ

Potențialii antreprenori aferenți categoriei de beneficiari „IMM-uri nou înființate” pot fi de două tipuri:

1. Antreprenori care nu dispun de personalitate juridică la momentul încheierii acordului cadru de tutorizare și/sau de experiență antreprenorială anterioară
  - a. Tineri absolvenți de studii medii sau superioare (producție software, producție obiecte promo etc.)
  - b. Șomeri care pot desfășura activități de mici dimensiuni (atelier foto, croitorie etc.)
  - c. Artizani care desfășoară activități independente
  - d. Angajați (în special cei aflați sub spectrul restructurării industriale, dar și profesori sau cercetători care doresc să pună în aplicare o invenție etc.)
  - e. Alte categorii de persoane cu spirit antreprenorial care nu dispun de personalitate juridică la momentul depunerii cererii de incubare și sunt dispuși să creeze în municipiul Botoșani un IMM în cazul selecției pentru incubare
2. Antreprenori care dispun de personalitate juridică la momentul depunerii cererii de incubare
  - a. AF-uri, PF-uri deja existente care doresc să își extindă activitatea și vor angaja personal suplimentar (în acest sens fiind necesară constituirea unei societăți comerciale)
  - b. Start-upurile aparținând investitorilor străini și care vor crea în municipiul Botoșani un IMM în cazul selecției pentru incubare
  - c. Alți antreprenori care doresc să înființeze o nouă firmă cu respectarea criteriilor de eligibilitate ale Incubatorului (de ex. proiectele de spin-off – un IMM nou<sup>2</sup> înființat și derivat fie dintr-o entitate publică de genul universitate, institut de cercetare, fie dintr-o întreprindere mare și care în general folosesc know-how-ul și experiența entității emitente în vederea testării fezabilității unor noi produse)

## B. „IMM-URI DEJA EXISTENTE”

### BENEFICIARI

Selecția categoriei secunde a beneficiarilor serviciilor intramuros ale Incubatorului – cea a IMM-urilor locale deja existente - are în vedere misiunea asumată a Incubatorului de a contribui la ameliorarea calitativă a mediului de afaceri local, de a sprijini procesul de inovare și progresul tehnologic la nivel local și de a crea noi locuri de muncă în economia locală.

<sup>2</sup> <http://www.spice-group.com/abc/?id=21>



Similar IMM-urilor nou constituite prezentate anterior, pentru a putea accesa serviciile de incubare intramuros IMM-urile deja existente vor fi nevoite să respecte aceleași criterii de conformitate administrativă la care se vor adăuga 2 categorii suplimentare de criterii care vizează aspecte legate de:

- a) **Origine:** vor fi admise numai firmele înregistrate pe raza județului Botoșani și care au cel puțin un punct de lucru în municipiul Botoșani. Acest criteriu survine ca urmare nevoii de stimulare a dezvoltării economice locale prin maximizarea șanselor ca delocalizarea firmelor după ieșirea din Incubator să se facă în zona municipiului sau județului Botoșani.
- b) **Vechime** - vor fi admise IMM-urile care indiferent de vechimea de funcționare doresc să-și dezvolte în continuare afacerea în Incubatorul de Afaceri.
- c) **Situația financiară** - nu vor fi admise IMM-urile care prezintă datorii la bugetul de stat
- d) **Statut** - nu vor fi admise IMM-urile care sunt în stare de faliment ori lichidare, au afacerile administrate de un judecător sindic și/sau au activitățile comerciale suspendate

## GRUPUL ȚINTĂ

Tipologia grupului țintă aferent "IMM-urilor deja existente" potențiali subiecți ai incubării include:

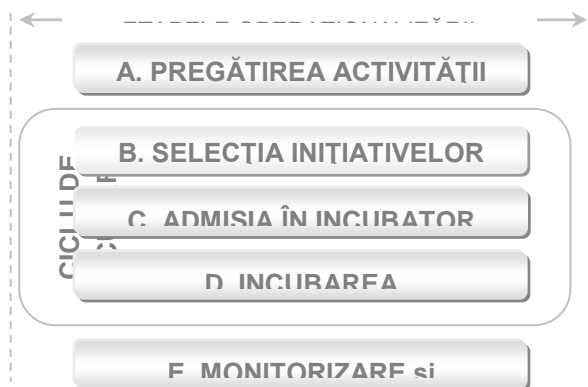
1. Firmele care doresc diversificarea obiectului de activitate (dinspre comerț spre producție)
2. Firmele care doresc lansarea unui produs nou și/sau unei tehnologii noi de producții și care trebuie să facă față unor riscuri comerciale sporite în condițiile unor cheltuieli R&D sporite
3. Firmele care doresc extinderea cantitativă a activității și pentru care nu există alternative disponibile de spații la nivelul municipiului





### 3. ETAPELE OPERAȚIONALIZĂRII INCUBATORULUI

Operaționalizarea Incubatorului de afaceri Botoșani cuprinde o succesiune de 5 activități majore:



#### A. PREGĂTIREA ACTIVITĂȚII INCUBATORULUI DE AFACERI

Această activitate se referă propriu-zis la etapa anterioară demarării efective a procesului de selecție a inițiativelor spre incubare și are în vedere acțiunile pregătitoare în vederea asigurării principalelor elemente necesare pentru activitatea de incubare:

- Nominalizarea personalului Incubatorului și formarea acestuia
- Amenajarea și dotarea birourilor și spațiilor destinate personalului Incubatorului
- Implementarea acțiunilor de promovare ale Incubatorului

#### CICLUL DE INCUBARE

Noțiunea de ciclu de incubare este relevantă vorbind din punct de vedere al unei inițiative incubate.

Astfel procesul de incubare al unei firme va cuprinde o succesiune de etape care reunite formează un ciclu de incubare.

Pe de altă parte activitatea Incubatorului cuprinde o succesiune de mai multe serii de cicluri de incubare sincrone sau nu ale inițiativelor incubate.



Pentru inițiativa antreprenorială un ciclu de incubare efectiv se referă la perioada timp care se scurge din momentul în care o firmă este admisă în Incubator (accesează spațiile de microproducție și / sau administrative ale Incubatorului) și momentul părăsirii Incubatorului. Aceasta poate interveni în 3 cazuri:

- Voluntar - la solicitarea firmei Incubate, în cazul în care firma dorește părăsirea Incubatorului ca urmare a găsirii unei alternative spațiale mai bune
- Involuntar - la solicitarea conducerii Incubatorului în cazul în care firma incubată se apropie de durata maximă de incubare, ca urmare a nerespectării obligațiilor contractuale, sau datorită intrării în incapacitate de plată.

Pentru Incubator un ciclu de incubare al unei inițiative antreprenoriale debutează odată cu organizarea procesului de selecție și se încheie odată cu finalizarea serviciilor de monitorizare și aftercare a antreprenorului din etapa de post-absolvire.

Dacă pentru o inițiativă antreprenorială durata medie normală a unui ciclu de incubare al unei firme este de maxim 4 ani, la solicitarea beneficiarilor contractelor, durata de incubare va fi prelungită numai firmelor care au achitat la zi toate taxele și impozitele la bugetul de stat și local și nu au datorii la chiria aferentă spațiului închiriat.

În consecință fiecare inițiativă incubată are propriul ciclu de incubare care poate fi mai scurt sau mai lung decât al altei firme din incubator.

Din punct de vedere al Incubatorului ciclu de incubare cuprinde o succesiune de 3 activități majore:

## **B. SELECȚIA INIȚIATIVELOR INCUBATE**

Procesul de selecție are ca principal obiectiv identificarea și invitarea în vederea populării Incubatorului a unor inițiative antreprenoriale a căror incubare să răspundă superior principiilor și misiunii asumate de către Incubatorul de afaceri Botoșani.

Din punct de vedere cronologic, etapa B. SELECȚIA INIȚIATIVELOR INCUBATE este al doilea pas din cadrul celor 5 activități care marchează încheierea cu succes a unui ciclu de incubare, urmându-i etapei A. PREGĂTIREA ACTIVITĂȚII INCUBATORULUI DE AFACERI și precedând etapei C. ADMISIA ÎN INCUBATOR.

## **C. ADMISIA ÎN INCUBATOR**

În cadrul acestei etape antreprenorii selectați și identificați în cadrul etapei anterioare vor fi invitați să semneze contractele de incubare.

Înainte semnării contractelor antreprenorii vor trebui să depună setul de documente care să teste eligibilitatea finală a acestora, respectiv documentele care să ateste personalitatea juridică pentru firmele nou create (cu respectarea criteriilor de eligibilitate menționate), iar pentru cele înscrise în categoria afacerilor deja existente dovada îndeplinirii obligațiilor de plată la bugetul de stat și fondurile asociate.



În vederea obținerii și depunerii acestor acte antreprenorii vor avea la dispoziție un termen de maxim de 3 luni, în caz contrar în locul firmei care nu a reușit să depună în termen documentația fiind invitat următoarea firmă de pe lista de rezerve. Durata maximă a etapei de admisie nu trebuie să depășească 3,5 luni.

Ulterior, în ordinea depunerii acestor documente și verificării eligibilității finale, conducerea Incubatorului va proceda la încheierea contractelor de incubare cu antreprenori și punerea la dispoziția acestora a spațiilor conform clauzelor contractuale stipulate.

Din acest moment antreprenorii vor fi monitorizați periodic în vederea încadrării în termenele convenite pentru începerea activității în cadrul incubatorului.

#### D. INCUBAREA

Etapa de incubare demarează din momentul semnării contractelor de incubare și durează până în momentul ieșirii inițiativei antreprenoriale din Incubator (maximum 3 ani de la data intrării).

Din punct de vedere cronologic incubarea va cuprinde patru subetape, respectiv:

- Anul 1 – primele 6 luni
- Anul 1 – următoarele 6 luni
- Anul 2
- Anul 3

Aceste subetape sunt caracterizate de un set specific de facilități sub forma serviciilor de care vor putea beneficia inițiativele incubate în cadrul prețului forfetar pentru spațiile închiriate.

SERVICII OFERITE DE INCUBATOR FIRMELOR	AN DE INCUBARE			
	1		2	3
	A	B		
<b>SERVICII LOGISTICE DE BAZĂ</b>				
Servicii de inchiriere spatii administrative	√	√	√	√
Servicii de inchiriere spatii microproductie	√	√	√	√
Servicii centralizate de salubritate	√	√	√	√
Servicii centralizate de pază	√	√	√	√
Servicii centralizate de telefonie/ fax	√	√	√	√
Servicii centralizate de fotocopiere	√	√	√	√
Servicii de internet providing	√	√	√	√
Servicii IT – întreținere rețea	√	√	√	√
Servicii web design	√	√	√	√
Servicii de cleaning	√	√	√	√
Servicii administrative și de secretariat	√	√	√	√
Servicii de manipulare mărfuri și materii prime	√	√	√	√
Servicii catering și restaurant de incintă	√	√	√	√
Serviciul de asistență financiară	√	√	√	√
<b>SERVICII EXPERT</b>				
Servicii de asistență în administrarea afacerii (tutorizare)	√	√	√	



Servicii de contabilitate centralizată	√			
Servicii de informare, documentare și organizare de evenimente	√	√	√	
<b>SERVICII SPECIALIZATE</b>				
Servicii de consultanță				√
Servicii de training				√

În cadrul acestei tape firmele incubate vor fi monitorizate periodic în vederea asigurării respectării de către acestea a indicatorilor cantitativi minimali stabiliți conform contractului de incubare (locuri de muncă, cifră de afaceri, profit etc.).

## E. MONITORIZARE ȘI AFTERCARE

Această etapă debutează la sfârșitul perioadei de incubare și durează un 1 an de zile. În cadrul acestei etape foștii antreprenori incubați vor fi monitorizați periodic de către conducerea Incubatorului în vederea evaluării performanțelor economico-financiare și a impactului pozitiv pe care aceste afaceri le generează la nivelul comunității locale.

Monitorizarea se va face sub forma aplicării de chestionare și realizării de interviuri cu foștii antreprenori incubați. Un alt obiectiv pe care această etapă și-l propune este ca, pornind de la experiența fostelor afaceri incubate, să fie identificate măsurile oportune a fi luate de către conducerea Incubatorului în vederea măririi gradului de satisfacție a incubaților, reducerii probabilității eșecului acestora și creării de valoare suplimentare la nivelul comunității locale.

De asemenea tot în cadrul acestei etape foștii antreprenori incubați vor avea posibilitatea participării gratuite în limita locurilor disponibile la sesiunile de formare organizate de către Incubator, precum și de promovarea asigurată de evenimentele publice derulate sub auspiciile instituției Incubatorului.



#### 4. ETAPELE SELECȚIEI FIRMELOR INCUBATE

Pentru a putea accesa un spațiu în cadrul Incubatorului și a beneficia de serviciile acestuia, o firmă trebuie să semneze contractul de incubare. Date fiind condițiile avantajoase necesare demarării/dezvoltării unei afaceri se așteaptă ca numărul agenților economici interesați de incubare să depășească capacitatea maximă inițială a Incubatorului.

În consecință, în vederea populării cu firme a spațiilor din Incubator va fi necesară organizarea unui proces de selecție a agenților economici în perioada ulterioară campaniei de promovare a inițiativei Incubatorului.

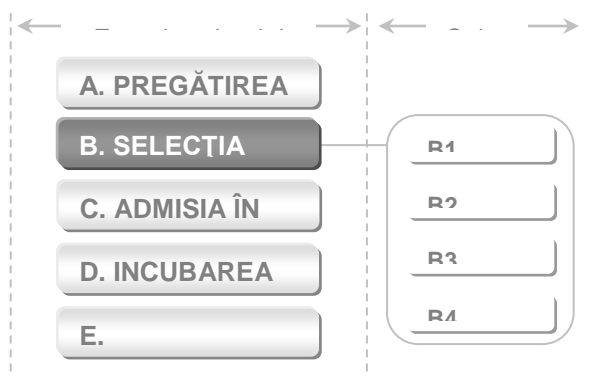
Procesul de selecție are ca principal obiectiv popularea Incubatorului cu inițiativele antreprenoriale a căror incubare să răspundă superior principiilor și misiunii asumate de către Incubatorul de afaceri Botoșani.

Din punct de vedere cronologic, etapa B. SELECȚIA INIȚIATIVELOR INCUBATE este al doilea pas din cadrul celor 5 activități care marchează încheierea cu succes a unui ciclu de incubare, urmându-i etapei A. PREGĂTIREA ACTIVITĂȚII INCUBATORULUI DE AFACERI și precedând etapei C. ADMISIA ÎN INCUBATOR.

Rezultatul-jalon care va marca încheierea cu succes a acestei etape va consta în identificarea unui număr de minim 25 de inițiative antreprenoriale care vor fi invitate în etapa C. ADMISIA ÎN INCUBATOR să semneze contractul de incubare.

Selecția inițiativelor antreprenoriale incubate cuprinde 4 subetape care se vor desfășura într-o succesiune de 4 pași descriși conform enumerării mai jos:

- 1) Înscrierea antreprenorilor în vederea incubării
- 2) Preselecția proiectelor propuse pentru incubare
- 3) Preincubarea antreprenorilor preselecțai
- 4) Selectarea finală a proiectelor pentru incubare





## **B1. ÎNSCRIEREA**

În cadrul acestei subetape, antreprenorii atrași prin campania de apel a Incubatorului și interesați de accesarea serviciilor acestuia, în urma unui interviu cu echipa de tutorat a Incubatorului (formată din Șef Serviciu Administrare Incubator, formator, economist și asistent marketing) vor completa împreună cu sprijinul echipei de tutorat o FIȘĂ DE PREZENTARE A AFACERII PROPUSE SPRE INCUBARE (prescurtat în continuare Formular FAPI).

## **B2. PRESELECȚIA**

La finalul subetapei anterioare de înscriere a cererilor de incubare prin intermediul formularelor FAPI, Comisia de Selecție va proceda la o ierarhizare a punctajului obținut de propunerile de incubare prin aplicarea unei grile restrânse de criterii de preselecție la nivelul fișelor FAPI recoltate de la antreprenorii potențial incubați precum și pe baza fișelor de evaluare individuală completate de către echipa de tutorat a Incubatorului în cadrul interviurilor cu potențialii antreprenori.

Având în vedere volumul de muncă considerabil din cadrul activității de tutorizare din etapa ulterioară de preincubare precum de evaluare din etapa de selecție, preselecția se justifică prin necesitatea alegerii din masa inițială extinsă a solicitărilor de incubare doar a acelor inițiative relevante și cu potențial de incubare ridicat care vor fi invitate să participe la următoarea etapă.

## **B3. PREINCUBAREA**

În cadrul acestei etape, pe baza listei de proiecte preselectate anterior, personalul Incubatorului va invita antreprenorii preselecțați să depună documentația completă necesară pentru evaluarea finală solicitărilor de incubare.

Una din piesele componentă de primă importanță în evaluarea tehnică a propunerilor de incubare va fi planul de afaceri care va trebui întocmit de fiecare antreprenor care dorește să participe la selecția finală.

În această etapă antreprenorii vor putea ridica de la sediul Incubatorului (sau descărca online) Ghidul Aplicantului care va sta la baza activităților de preincubare, respectiv a consilierii în vederea completării dosarului final de selecție în vederea incubării, consiliere care va fi realizată de către personalul Incubatorului în cadrul unor sesiuni separate de tutorizare a antreprenorilor interesați în acest sens.

Ghidul Aplicantului (prescurtat în continuare formularul GA) va fi un document succint care va oferi potențialilor antreprenori incubați informații despre istoricul și modalitățile de operare a incubatoarelor de afaceri, detalii despre proiectul prin intermediul căruia a fost creat Incubatorul de afaceri, procedura de selecție, admisie și incubare a antreprenorilor, criteriile de eligibilitate și tehnice de selecție a propunerilor de afaceri precum și recomandări cu privire la conținutul și calitatea planurilor de afaceri ce vor trebui depuse în această subetapă.



#### **B4. SELECȚIA**

Selectarea finală a firmelor propuse spre incubare se va face de către Comisia de Selecție pe baza aplicării grilei de criterii de eligibilitate și tehnice dosarului final de incubare depus de către antreprenorii tutorizați în etapa anterioară.

În funcție de această grilă experții evaluatori vor acorda punctaje care vor permite ordonare ierarhică a proiectelor în ordine descrescătoare în vederea selectării celor mai bune inițiative spre incubare în limita spațiului disponibil.

La finalul acestei etape, președintele comisiei de evaluare va supune aprobării Consiliului Local a unei liste de firme selectate în vederea incubării întocmite de către Secretarul Comisiei de Selecție pe baza agregării punctajului final acordat de către evaluatori și aprobată de către președintele Comisiei de Selecție.

Comisia de selecție are următoarea componență:

Președinte: Primarul municipiului

Membri: Directorul general SC LOCATIVA SA  
Directorul economic SC LOCATIVA SA  
Șef Serviciu administrare Incubator  
Consilier Juridic

Secretar: funcționar din cadrul SC LOCATIVA SA



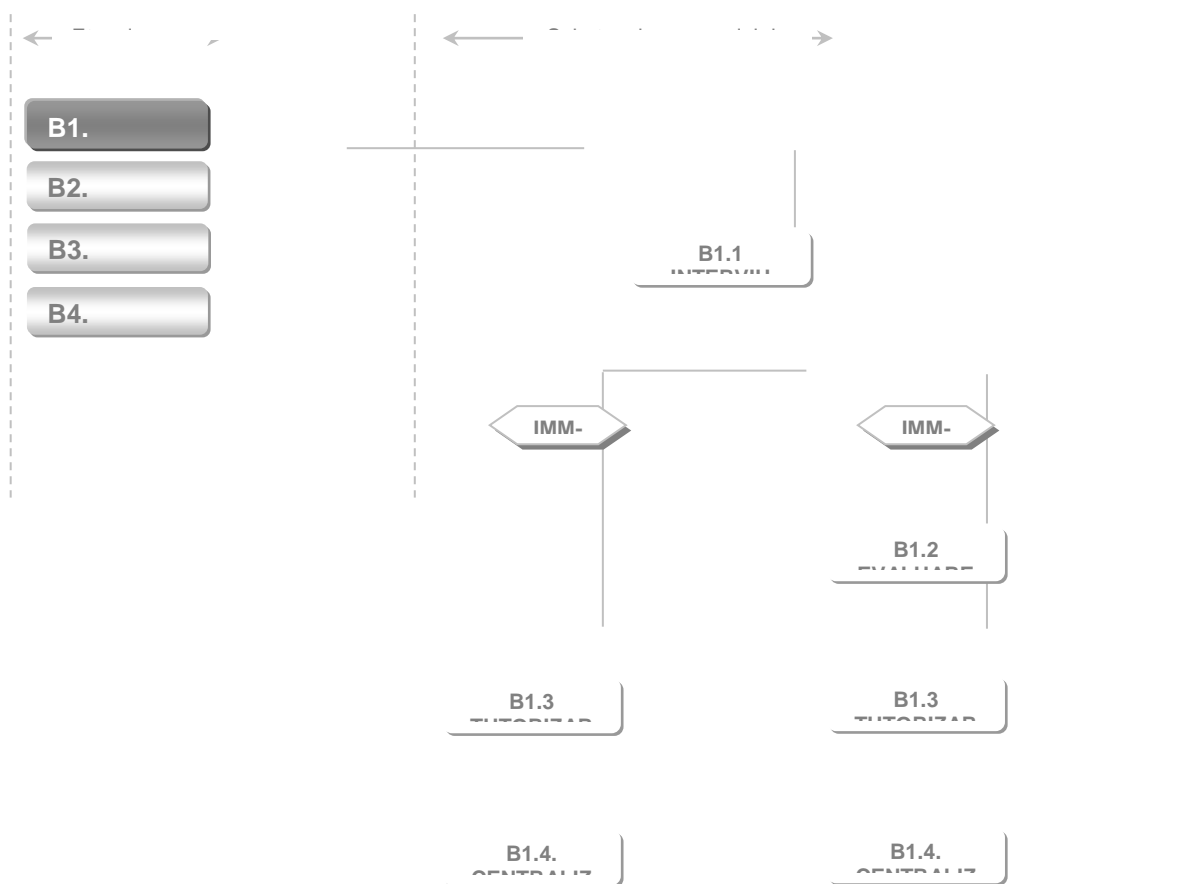
## B1. ÎNSCRIEREA

Procedura de înscriere în vederea participării la procesul de selecție în vederea incubării este diferențiată în funcție de cele două tipologii majore ale beneficiarilor finali ai serviciilor de incubare intramuros, respectiv:

- A. IMM-uri nou înființate
- B. IMM-uri deja existente

Astfel în momentul demarării etapei de selecție, antreprenorii interesați de accesarea serviciilor de incubare intramuros vor putea alege înscrierea pentru una dintre categoriile de mai sus în funcție de interes și de apartenența la grupurile țintă de referință pentru cele două categorii.

Înscrierea antreprenorilor se va realiza într-o succesiune de pași descrisă conform schemei de mai jos:







## B1.1 INTERVIUL PRELIMINAR

<b>Durată:</b>	aprox. 1 lună
<b>Grup țintă:</b>	Antreprenorii interesați de serviciile intramuros ale Incubatorului
<b>Obiectiv target:</b>	min. 150 de antreprenori înscriși
<b>Personal implicat:</b>	Echipa de tutorizare (Șef Serviciu Administrare Incubator, formator, economist și asistent marketing), Secretar
<b>Formulare necesare :</b>	Acord Cadru de Tutorizare (ACT), Fișă De Prezentare A Afacerii Propuse Spre Incubare (FAPI), Ghidul Aplicantului (GA)
<b>Descriere:</b>	

În cadrul acestei etape antreprenorii interesați de oferta de servicii intramuros a Incubatorului se vor putea înscrie telefonic sau direct la sediul Incubatorului în vederea susținerii unui interviu preliminar cu unul dintre persoanele din echipa de tutorizare a Incubatorului formată din cei 4 membri, respectiv Șef Serviciu Administrare Incubator, formator, economist și asistent marketing.

Acest interviu are în vedere dezvoltarea unui prim contact cu potențialul antreprenor în vederea asimilării cu succes a acestuia a conceptului de Incubator, a ofertei specifice de servicii a acestuia, prezentării în detaliu a procedurii de selecție și a pașilor care trebuie urmați pe baza Ghidului Aplicantului (GA) pe care antreprenorul îl va primi în această etapă precum și analizarea primară a ideii de afaceri a antreprenorului.

Nu în ultimul rând se va încerca dezvoltarea unei relații de încredere reciprocă și de colaborare între tutorele din partea Incubatorului și antreprenor fiind recomandat ca, pe cât posibil, păstrarea legăturii nominale dintre tutore și antreprenor și în cadrul etapelor ulterioare.

De asemenea în cadrul acestei etape antreprenorul va semna împreună cu tutorele său un Acord Cadru de Tutorizare (destinat reglementării drepturilor și obligațiilor reciproce ce decurg din relația de tutorizare în special din punct de vedere al asigurării confidențialității datelor furnizate de către antreprenor) și va primi formularul Fișă De Prezentare A Afacerii Propuse Spre Incubare (FAPI) care, odată ce va completată de către antreprenor va sta la baza listei intermediare de proiecte propuse pentru completarea dosarului în vederea selecției finale pentru incubare.

Alături de transmiterea informațiilor menționate mai sus către antreprenor, tutorele va avea ca sarcină consilierea acestuia în vederea realizării opțiunii pentru una din cele două categorii în funcție de care procesul de înscriere și evaluare este particularizat începând cu acest moment și până la finalizarea procesului de selecție: categoria "IMM-uri deja existente", respectiv "IMM-uri nou înființate" (a se vedea descrierea beneficiarilor serviciilor intramuros ale Incubatorului și a grupului țintă aferent pentru mai multe informații referitoare la cele două categorii).

Înainte de finalul interviului tutorele de comun acord cu antreprenorul va stabili data următoarei întâlniri destinate fie evaluării antreprenoriale (vezi mai jos) fie tutorizării în vederea completării FAPI (acestea pot avea loc și succesiv în cadrul aceleiași întâlniri).



## B1.2 EVALUAREA ANTREPRENORIALĂ

<b>Durată:</b>	aprox. 1/2 lună
<b>Obiectiv target:</b>	profil antreprenorial pentru 100% dintre antreprenorii înscriși în cadrul categoriei "IMM-uri noi"
<b>Personal implicat:</b>	Echipa de tutorizare (Șef Serviciu Administrare Incubator, formator, economist și asistent marketing), Secretar
<b>Formulare necesare:</b>	Chestionar tip de testare antreprenorială (CTA), Fișă de rezultate nominale ale testării antreprenoriale (FNTA)
<b>Descriere:</b>	

În cadrul acestei etape antreprenorii aparținând înscriși în cadrul categoriei "IMM-uri nou înființate" vor fi programați pentru participarea la un interviu secundar în care, înainte de debutul tutorizării în vederea completării FAPI, va avea loc evaluarea aptitudinilor antreprenoriale ale deținătorilor de proiecte propuse spre incubare.

Aceste aptitudini sunt considerate a fi foarte importante, uneori chiar critice, pentru reușita unui antreprenor aflat la început de drum în demararea unei afaceri.

De aceea evaluarea acestor capacități se are în vedere a se realiza pentru toate persoanele fizice care își anunță intenția de incubare și care spre diferență de antreprenorii organizaționali (firme) nu au avut încă acces la experiența unei afaceri.

Evaluarea se va realiza pe baza unui chestionar tip de testare antreprenorială (prescurtat în continuare formularul CTA) conținând întrebări majoritar închise destinate antreprenorului pe care acesta îl va completa va completa la sediul Incubatorului în prezența tutorelui îl va acestuia.

La rândul său tutorele va avea ca sarcină corectarea CTA-urilor nominale pentru fiecare dintre antreprenorii tutorizați și generarea rezultatelor în cadrul unui document intitulat Fișă de rezultate nominale ale testării antreprenoriale (FNTA) pentru a putea fi furnizate Comisiei de Selecție în etapa B2. PRESELECȚIA ca parte integrantă a dosarului de preselecție a inițiativelor antreprenoriale pentru etapa B3. PREINCUBAREA .

## B1.3 TUTORIZAREA

<b>Durată:</b>	aprox. 1 lună
<b>Obiectiv target:</b>	min. 1 întâlnire de tutorizare cu fiecare dintre antreprenorii înscriși anterior
<b>Personal implicat:</b>	Echipa de tutorizare (Șef Serviciu Administrare Incubator, formator, economist și asistent marketing), Secretar
<b>Formulare necesare:</b>	Fișă De Prezentare A Afacerii Propuse Spre Incubare (FAPI), Fișă de ședințe de tutorizare (FST)
<b>Descriere:</b>	

Activitatea de tutorizare are drept scop sprijinirea antreprenorilor de către tutori în completarea Fișei De Prezentare A Afacerii Propuse Spre Incubare (FAPI), astfel încât să asigure eligibilitatea proiectelor depuse, să dezvolte integral și de o manieră realistă



informațiile necesare în vederea evaluării FAPI de către Comisia de Selecție în următoarea etapă a procesului de selecție, respectiv B2. PRESELECȚIA.

Această etapă este deosebit de importantă datorită faptului că de modul de completare a formularului FAPI depind în mare măsură atât șansele de preselecție antreprenorilor cât și calitatea planurilor de afaceri dezvoltate ulterior în cadrul etapei de preincubare pornind de la aceste fișe de identificare a proiectului.

În principiu este recomandabil ca progresul antreprenorilor în următoarele etape să fie condiționat de participarea acestora măcar la o ședință de tutorizare (înafara interviului preliminar) și la maximum 3 astfel de ședințe ceea ce va genera un dublu impact pozitiv: pe de-o parte egalitatea accesului la informație pentru toți antreprenorii, iar pe de altă fluidizarea aprofundării planului de afaceri în cazul preselecției inițiativei antreprenoriale.

Fiecare dintre tutori va avea obligația centralizării și actualizării situației ședințelor de tutorizare în cadrul unui document intitulat Fișă de ședințe de tutorizare (FST) separată pentru fiecare antreprenor care va menționa data, durata ședinței de tutorizare și o enumerare a capitolelor aprofundate din cadrul FAPI dezvoltate în cadrul ședinței.

#### **B1.4 CENTRALIZARE DOSARE DE ÎNSCRIERE COMPLETATE**

<b>Durată:</b>	2 zile
<b>Obiectiv target:</b>	dosar de înscriere (FAPI+FNTA unde este cazul) pt. fiecare dintre antreprenorii înscriși
<b>Personal implicat:</b>	Secretar, Echipa de tutorizare (Șef Serviciu Administrare Incubator, formator, economist și asistent marketing)
<b>Formulare necesare:</b>	Fișă De Prezentare A Afacerii Propuse Spre Incubare (FAPI), Fișa de ședințe de tutorizare (FST), Chestionar tip de testare antreprenorială (CTA) completat, Fișă de rezultate nominale ale testării antreprenoriale (FNTA)
<b>Descriere:</b>	

În cadrul acestei etape Secretarul Incubatorului va centraliza dosarele de înscriere ale antreprenorilor care vor fi formate:

- În cazul 1. Pentru categoria “IMM-uri deja existente”
  - a) Acord Cadru de Tutorizare (ACT) semnat și ștampilat de reprezentantul IMM-ului
  - b) Fișă De Prezentare A Afacerii Propuse Spre Incubare (FAPI)
  - c) Fișa de ședințe de tutorizare (FST)
  - d) Statut
  - e) Certificatul de Înmatriculare/Codul Unic
  - f) Bilanțul pe anul fiscal anterior
  - g) Balanța analitică la finalul anului fiscal anterior
  - h) CV-urile echipei manageriale
- În cazul 2. Pentru categoria “ IMM-uri nou înființate”
  - a) Acord Cadru de Tutorizare (ACT) semnat de antreprenor (reprezentantul legal al viitoarei firme)
  - b) Copie a buletinului/pașaportului antreprenorului (reprezentantul legal al viitoarei firme)



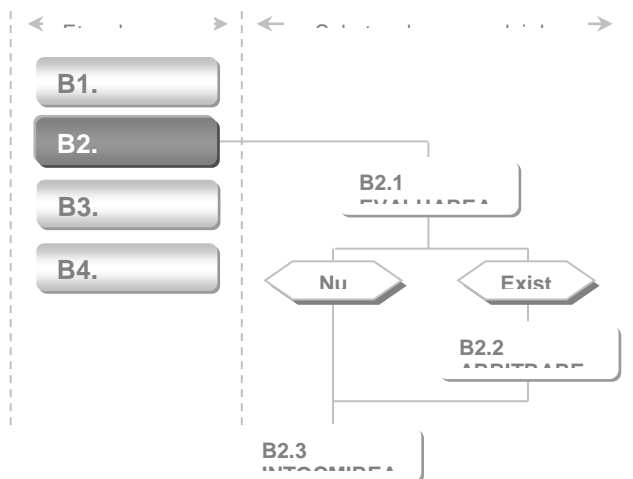
- c) Fișă De Presentare A Afacerii Propuse Spre Incubare (FAPI),
- d) Fișa de ședințe de tutorizare (FST)
- e) CV-urile echipei manageriale
- f) Chestionar tip de testare antreprenorială (CTA) completat de antreprenor
- g) Fișa De Rezultate Nominale Ale Testării Antreprenoriale (FNTA) completat de tutore

și le va multiplica în 3 exemplare în vederea predării lor către Secretarul Comisiei de Selecție în cadrul etapei B2. PRESELECȚIA.



## B2. PRESELECȚIA

În această etapă, Comisia de Selecție, pe baza dosarelor completate de către antreprenori și tutori în etapa B1. ÎNSCRIERE, va evalua oportunitatea aprofundării ideilor de proiecte propuse de către antreprenorii înscriși în cadrul unor planuri de afacere detaliate ca parte componentă a dosarului final de selecție în vederea incubării.



### B2.1 EVALUAREA DOSARELOR DE ÎNSCRIERE

<b>Durată:</b>	1 lună
<b>Obiectiv target:</b>	Evaluarea dosarelor de înscriere de către fiecare evaluator în conformitate cu grila de preselecție
<b>Personal implicat:</b>	Secretarul Comisiei de Selecție, Evaluatorii tehnici membri ai Comisiei de Selecție
<b>Formulare necesare:</b>	Dosare de înscriere completate, Grila de Preselecție (GP), Fișa de Evaluare a Dosarelor de Înscriere (FDI), Centralizator de Punctaj de Evaluare a Dosarelor de Înscriere (CPDI)
<b>Descriere:</b>	

Preselecția are în vedere calificarea pentru etapa următoare a unui număr maxim de 75 de proiecte (aproximativ dublul capacității maxime a Incubatorului).



Rațiunile care stau la baza reducerii numărului de firme propuse spre preincubare are în vedere necesitatea de a nu dilua calitatea procesului de tutorizare aferent acestei etape în condițiile unui număr limitat de tutori și a menține volumul de muncă din cadrul etapei de selecție la un nivel care să permită respectarea termenelor calendaristice asumate de finalizare a acestei activități.

Într-o primă fază în cadrul acestei etape se va reuni Comisia de Selecție. Evaluatorii tehnici vor primi de la Președintele de Comisie Grila de Preselecție (GP), Fișa de Evaluare a Dosarelor de Înscriere (FDI) și instrucțiunile de evaluare a dosarelor antreprenorilor, pentru discuția acestui subiect fiind alocat o jumătate de zi.

Ulterior Secretarul Comisiei de Selecție va primi pe bază de P.V. de la Secretarul Incubatorului dosarele de înscriere ale antreprenorilor și va distribui câte 1/3 dintre aceste dosare fiecăruia dintre evaluatori. La rândul lor evaluatorii vor proceda la evaluarea dosarelor acordând punctaje fiecărui capitol din cadrul Fișei de Evaluare a Dosarelor de Înscriere (FDI) în conformitate cu Grila de Preselecție (GP).

Perioada de evaluare va fi împărțită în 3 intervale de timp egale în cadrul cărora fiecare dintre cei 3 evaluatori tehnici va trebui să evalueze prin rotație grupul de dosarele primite de la alt Evaluator prin intermediul Secretarului Comisiei de Selecție.

Aplicarea grilei de preselecție dosarelor de incubare propuse are în vedere ierarhizarea proiectelor de afaceri propuse din punct de vedere a capacității lor de a satisface criteriile de calitate și eligibilitate necesare pentru a fi admise pentru preincubare și dezvoltarea planului de afacere..

Grila de preselecție a dosarelor de înscriere va cuprinde două tipuri de criterii, respectiv criterii de eligibilitate și criterii calitative, și va fi diferită în funcție de apartenența antreprenorului la una dintre cele două opțiuni de înscriere în vederea incubării, respectiv "IMM-uri nou înființate" sau "IMM-uri locale deja existente".

Pentru categoria "IMM-uri nou înființate" grila de preselecție va avea în vedere criteriile de eligibilitate și calitative descrise conform grilei de mai jos:

Nr. crt	Criteriu	Descriere
<b>CRITERII DE ELIGIBILITATE</b>		
1.	Origine	Vor fi selectate doar afacerile în care Solicitantul își asumă obligația creării în vederea incubării a unei firme noi înregistrate în municipiul și/sau județul Botoșani; În cazul în care rămân spații neocupate pot fi admise și firme din alte județe dacă angajează forță de muncă de pe plan local;
2.	Forma de organizare	Vor fi selectate doar afacerile în care Solicitantul își asumă obligația respectării statutului de IMM cf. legii 346/2004 pentru firma nou creată în vederea incubării
3.	Independență	Vor fi selectate doar afacerile în care Solicitantul își asumă obligația respectării criteriului independenței cf. legii 346/2004 pentru IMM-ul nou creat
4.	Număr de locuri de muncă create în anul 1 de	Vor fi selectate doar afacerile care creează minimum 3 noi locuri de muncă în anul 1 de incubare



	incubare		
5.	Obiectul de activitate propus spre incubare	Vor fi excluse proiecte ce propun incubarea de activități care aparțin unuia dintre următoarele coduri CAEN: <ul style="list-style-type: none"><li>▪ 159 – Fabricarea băuturilor (cu excepția clasei 1599 – Fabricarea băuturilor nealcoolice)</li><li>▪ 296 – Fabricarea armamentului și muniției</li><li>▪ 505 – Comerț cu amănuntul al carburanților pentru autovehicule</li><li>▪ 51 – Comerț cu ridicata</li><li>▪ 52 – Comerț cu amănuntul (cu excepția 527 – Reparații de articole personale și gospodărești)</li><li>▪ 55 – Hoteluri și restaurante</li><li>▪ 927 Alte activități recreative</li></ul>	
<b>6.</b>	<b>CRITERII DE CALITATIVE</b>		<b>PUNCTAJ<sup>MAX.</sup></b>
<b>7.</b>	<b>I. Relevanța afacerii pentru prioritățile incubatorului</b>		<b>60</b>
8.	A. Potențialul de piață al afacerii	Vor fi preferate afacerile care adresează un segment de piață extins, oferă produse pentru export, sunt complementare concurenței locale și dispun de avantaje competitive de ordin calitativ	20
9.	B. Locurile de muncă create	Se va acorda punctaj superior în funcție de numărul și calitatea locurilor de muncă create în anul 1 de incubare (dar nu mai puțin de 3 locuri de muncă)	20
10.	C. Domeniul principal de activitate propus spre incubare	Vor fi preselectate prioritar Solicitanții care propun dezvoltarea de afaceri în sectoare ce se înscriu în prioritățile locale de dezvoltare clusterială și contribuie la crearea de furnizori locali de servicii prestate întreprinderilor	10
11.	D. Gradul de inovare	Se va acorda punctaj superior inițiativelor care propun afaceri ce înglobează inovații tehnologice și/sau comerciale	10
<b>12.</b>	<b>II. Sustenabilitatea și capacitatea de finanțare a afacerii</b>		<b>30</b>
13.	E. Performanțele economico-financiare previzionate	Se va puncta în cadrul acestui capitol viabilitatea și capacitatea afacerii de a genera valoarea adăugată la nivel local	25
14.	F. Capacitatea de susținere financiară a afacerii	Acest criteriu are în vedere evaluarea situației financiare a firmei care propune afacerea spre incubare în vederea aprecierii capacității ei de susținere a efortului investițional	5
<b>15.</b>	<b>III. EXPERIENȚA MANAGERIALĂ SI SPIRIT ANTREPRENORIAL</b>		<b>10</b>
16.	G. Experiința managerială	Vor fi punctate superior afacerile inițiate de către antreprenori care dețin experiență în management general, financiar-contabil, gestiunea clienților și tehnic/producție	5
17.	H. Profilul antreprenorial	Vor fi punctate superior inițiativele propuse de către Solicitanți care dispun de aptitudini antreprenoriale	5
<b>18.</b>	<b>TOTAL PUNCTAJ MAXIM</b>		<b>100</b>



Tabel 1: Criterii de preselecție a Solicitanților înscrși în categoria "IMM-uri nou înființate"

Pentru categoria "IMM-uri deja existente" grila de preselecție va avea în vedere criteriile de eligibilitate și calitative descrise conform grilei de mai jos:

Nr. crt	Criteriu	Descriere	
<b>CRITERII DE ELIGIBILITATE</b>			
1.	Origine	Vor fi acceptate doar firme înregistrate în municipiul sau județul Botoșani; În cazul în care rămân spații neocupate pot fi admise și firme din alte județe dacă angajează forță de muncă de pe plan local:	
2.	Vechime	Vor fi admise doar IMM-urile locale care au vechime de maximum 2 ani	
3.	Forma de organizare	Vor fi admise numai IMM-uri organizate cf. legii 346/2004	
4.	Independență	Vor fi admise numai IMM-uri organizate cu respectarea criteriului independenței cf. art. 3, alin. 2 și 3 din legea 346/2004	
5.	Număr de locuri de muncă create în anul 1 de incubare	Vor fi selectate doar afacerile care propun minimum 3 noi locuri de muncă create în Incubator în primul an de incubare	
6.	Obiectul de activitate propus spre incubare	Vor fi excluse proiecte ce propun incubarea de activități care aparțin unuia dintre următoarele coduri CAEN: <ul style="list-style-type: none"><li>▪ 159 – Fabricarea băuturilor (cu excepția clasei 1599 – Fabricarea băuturilor nealcoolice)</li><li>▪ 296 – Fabricarea armamentului și muniției</li><li>▪ 505 – Comerț cu amănuntul al carburanților pentru autovehicule</li><li>▪ 51 – Comerț cu ridicata</li><li>▪ 52 – Comerț cu amănuntul (cu excepția 527 – Reparații de articole personale și gospodărești)</li><li>▪ 55 – Hoteluri și restaurante</li><li>▪ 927 Alte activități recreative</li></ul>	
7.	<b>CRITERII DE CALITATIVE</b>		<b>PUNCTAJ<sup>MAX.</sup></b>
8.	<b>I. Relevanța afacerii pentru prioritățile incubatorului</b>		<b>60</b>
9.	A. Potențialul de piață al afacerii	Vor fi preferate afacerile care adresează un segment de piață extins, oferă produse pentru export, sunt complementare concurenței locale și dispun de avantaje competitive de ordin calitativ	20
10.	B. Locurile de muncă create	Se va acorda punctaj superior în funcție de numărul și calitatea locurilor de muncă create în anul 1 de incubare (dar nu mai puțin de 3 locuri de muncă)	20
11.	C. Domeniul principal de activitate propus spre incubare	Vor fi preselectate prioritar Solicitanții care propun dezvoltarea de afaceri în sectoare ce se înscriu în prioritățile locale de dezvoltare clusterială și contribuie la crearea de furnizori locali de servicii prestate întreprinderilor	10





12.	D. Gradul de inovare	Se va acorda punctaj superior inițiativelor care propun afaceri ce înglobează inovații tehnologice și/sau comerciale	10
13.	<b>II. Sustenabilitatea și capacitatea de finanțare a afacerii</b>		<b>35</b>
14.	E. Performanțele economico-financiare previzionate	Se va puncta în cadrul acestui capitol realismul și calitatea ipotezelor asumate în calcularea indicatorilor financiari ai afacerii precum și viabilitatea și capacitatea ei de a genera valoarea adăugată la nivel local	25
15.	F. Capacitatea de susținere financiară a afacerii	Acest criteriu are în vedere evaluarea situației financiare a firmei care propune afacerea spre incubare în vederea aprecierii capacității ei de susținere a efortului investițional	10
16.	<b>III. Experiența echipei manageriale</b>		<b>5</b>
17.	G. Experiența în management general, financiar-contabil, gestiunea clienților, tehnic/producție	Vor fi punctate superior afacerile care prezintă prin CV echipei anexate la dosarul de înscriere experiența conform celor 4 domenii prezentate în coloană din stînga	5
18.	<b>TOTAL PUNCTAJ MAXIM</b>		<b>100</b>

Tabel 2: Criterii de preselecție a Solicitanților înscriși în categoria "IMM-uri deja existente"

Finalizarea evaluării fiecărui dosar de către evaluator va fi însoțită de completarea și semnarea de către acesta a Fișei de Evaluare a Dosarelor de Înscriere (FDI) aferente. La fiecare predare intermediară de dosare de către evaluatori către Secretarul Comisiei, acesta din urmă va extrage FDI completate anterior de evaluatori și va preda următorului evaluator doar dosarele de înscriere al antreprenorului.

La finalul evaluării Secretarul va fi în posesia integrală a dosarelor de înscriere și a câte unei FDI cu punctajul din partea fiecărui evaluator pentru fiecare dosar de înscriere și va proceda la centralizarea punctajelor finale în cadrul unui Centralizator de Punctaj de Evaluare a Dosarelor de Înscriere (CPDI). La finalul centralizării va efectua o medie aritmetică a celor 3 punctaje primite de dosarul de înscriere de la fiecare evaluator și va calcula abaterea notelor oferite de fiecare dintre cei 3 evaluatori. În cazul în care pentru un dosar (sau mai multe) există o abatere relativă mai mare sau egală cu 20% din punctajul maxim al grilei se impune procedarea la B2.3 ARBITRAREA DIFERENTELOR de către Președintele Comisiei de Selecție în prezența evaluatorilor.

## B2.2 ARBITRAREA DIFERENTELOR

<b>Durată:</b>	max. 5 zile
<b>Obiectiv target:</b>	Reducere sub 20% a abaterilor de punctaj acordat de evaluatori comparativ cu media punctajului final al dosarelor de înscriere
<b>Personal implicat:</b>	Președintele Comisiei de Selecție, Evaluatorii tehnici membri ai Comisiei de Selecție, Secretarul Comisiei de Selecție
<b>Formulare necesare:</b>	Dosare de înscriere completate, Grila de Preselecție (GP), Fișa de Evaluare a Dosarelor de Înscriere (FDI), Centralizator de Punctaj de Evaluare a Dosarelor de Înscriere (CPDI), Centralizator de Propuneri Preselectate (CPS)



#### Descriere:

În cazul incidenței abaterilor de punctaj mai sus menționate procedura de arbitraj prevede două modalități pentru rezolvarea diferendului și atingerea obiectivului propus:

- a) modificarea voluntară a punctajului acordat de către evaluatori în urma consultărilor reciproce în prezența Președintelui Comisiei de Selecție (cu o durată maximă de 3 zile)
- b) în cazul în care consultările menționate anterior eșuează, Președintele Comisiei are dreptul de a acorda o a 4-a notă dosarelor de înscriere subiect al procedurii de arbitraj astfel încât modificarea mediei finale formată din cele 4 note să permită reducerea abaterii notelor sub 20% din valoarea punctajului maxim al unui dosar de preselectie.

Ambele proceduri vor avea loc în cadrul unor ședințe plenare ale Comisiei de Selecție și vor fi limitate la o durată maximă de 5 zile lucrătoare.

### B2.3 INTOCMIREA LISTEI DE PROPUNERI PRESELECTATE

<b>Durată:</b>	4 zile
<b>Obiectiv target:</b>	Selectarea și aprobarea pentru preincubare a max. 75 de proiecte în ordinea descrescătoare a punctajelor primite
<b>Personal implicat:</b>	Secretarul Comisiei de Selecție
<b>Formulare necesare:</b>	Dosare de înscriere completate, Centralizator de Punctaj de Evaluare a Dosarelor de Înscriere (CPDI), Centralizator de Propuneri Preselectate (CPS)
<b>Descriere:</b>	

După finalizarea etapei de arbitraj (dacă a existat) Secretarul va colecta din nou dosarele de înscriere redeschise de către Comisie în vederea rezolvării diferendelor și împreună cu celelalte dosare de înscriere și cu Centralizatorul de Punctaj de Evaluare a Dosarelor de Înscriere (CPDI) actualizat cu ultimele modificări de punctaj va compila în ordine descrescătoare a punctajului primit sub forma unui document numit Centralizator de Propuneri Preselectate (CPS) reunind toate propunerile de incubare, punctajul aferent, titularul nominal al FAPI și o scurtă descriere a proiectului sau ideii de afacere așa cum a fost prezentată în preambulul FAPI.

Această listă va fi contrasemnată de către Președintele Comisiei de Selecție și împreună cu propunerea de preincubare a primelor 75 de proiecte elaborată de către Șeful Serviciului Administrare Incubator vor fi înaintate Primarului în vederea supunerii aprobării în CL Botoșani.



## ANEXE

### ANEXA 1 REGULAMENT DE ORGANIZARE ȘI FUNCȚIONARE



## REGULAMENT DE ORGANIZARE ȘI FUNCȚIONARE A INCUBATORULUI DE AFACERI BOTOȘANI

### Cap. I Dispoziții generale

**Art. 1** Incubatorul de Afaceri Botoșani, denumit în continuare IA, este o structură funcțională în cadrul SC LOCATIVA SA Botoșani, destinat încurajării și dezvoltării de afaceri pentru întreprinzătorii din municipiu, prin oferirea spre închiriere de spații administrative (birouri) și de microproducție, precum și servicii suport, așa cum au fost definite în documentația de promovare a proiectului în vederea obținerii finanțării.

**Art.2** IA a fost realizat prin finanțare externă nerambursabilă și contribuție locală , în cadrul **Programului PHARE 2001 Coeziune economică și socială- Proiecte de infrastructură regională mare- RO 0108.03.04** având la bază Memorandumul de finanțare PHARE 2001 , Acordul Cadru încheiat între Ministerul Integrării Europene și Consiliul Local Botoșani din data de 24.11.2003 precum și Hotărârea Consiliului Local nr. 282/31.10.2002 privind aprobarea și susținerea cofinanțării proiectului.

**Art. 3 IA** își desfășoară activitatea în baza prezentului Regulament de Organizare și funcționare și a Strategiei de Operaționalizare, aprobate de către Consiliul Local al municipiului Botoșani.

**Art. 4** Sediul principal al IA este în municipiul Botoșani, str. Poștei nr. ..respectiv în spațiile destinate special funcționării activității proprii a Incubatorului , așa cum au fost prevăzute în documentația de execuție și aprobate de finanțator, în locația denumită **Centrul Administrativ.**

**Art. 5** Pe toate actele emise de IA se va menționa Consiliul Local al municipiului Botoșani, SC LOCATIVA SA Botoșani, Incubator de Afaceri Botoșani, Str. Poștei nr. .... Cod poștal.....

**Art. 6 IA** nu are personalitate juridică, cod fiscal și cont în bancă, toate operațiunile financiar contabile făcându-se utilizând conturile SC Locativa SA, semnătura directorului general și al directorului economic cât și ștampila societății.

**Art. 7** IA are buget de venituri și cheltuieli, anexă la BVC- ul societății, poate încheia contracte directe cu beneficiarii spațiilor, are relații directe economice, financiare și juridice cu furnizorii de utilități, agenți economici precum și cu alte forme de oganizare independente sau profesionale din municipiu sau din străinătate.

**Art. 8** Personalul din cadrul IA va fi încadrat în sistemul de salarizare aprobat pentru SC Locativa SA, având în vedere complexitatea atribuțiilor posturilor, competențele și modul de îndeplinire a sarcinilor de serviciu de către personalul contractual.

**Art. 9 (1)** Structura organizatorică a IA cuprinde servicii și compartimente și este aprobată de către Consiliul Local al municipiului Botoșani.



(2) Directorul general al SC Locativa SA asigură conducerea, îndrumarea și controlul serviciilor și compartimentelor din structura IA.

**Art. 10** Durata de funcționare a IA este de cel puțin cinci ani de la data emiterii Certificatului de Performanță (procesul verbal de recepție finală), așa cum prevede art.... din Acordul Cadru încheiat cu Ministerul Integrării Europene , respectiv cel puțin până la 01.09.2011.

## **Cap. II Scopul și Obiectul de activitate al Incubatorului de Afaceri**

**Art. 11** IA a fost înființat de către Consiliul Local al municipiului Botoșani și are drept scop principal următoarele:

- sprijinirea creării, demarării și dezvoltării pe plan local de IMM-uri;
- formarea, educarea și dezvoltarea spiritului antreprenorial și a unor atitudini pozitive față de sectorul privat;
- diminuarea ratei de eșec a întreprinderilor nou create ( start-up-uri);
- creșterea nivelului de pregătire managerială în mediul de afaceri al municipiului Botoșani;

**Art. 12** Obiectul de activitate al IA cuprinde în principal :

- selectarea firmelor (antreprenorilor) pentru admiterea acestora în incubator de către Comisia de selecție numită de Consiliul Local al municipiului Botoșani;
- închirierea de spații din cele două locații ale IA pentru dezvoltare de afaceri și desfășurare de activități;
- pune la dispoziția firmelor incubate spații pentru expunerea produselor precum și pentru organizarea de expoziții cu produsele sau serviciile furnizate de acestea;
- asigurarea pe bază de contract, de servicii administrative aferente spațiilor închiriate ( servicii de salubritate, pază, curățenie, etc. )
- acordarea de asistență către potențialii întreprinzători și către firmele incubate în ceea ce privește înființarea acestora, pentru administrarea lor, în faza de debut a afacerii, pentru soluționarea unor probleme organizatorice, manageriale, financiare, tehnice, etc.;
- asigurarea de asistență și consultanță juridică în drept comercial, dreptul afacerilor, drept financiar, dreptul muncii, drept civil, dreptul proprietății intelectuale;
- asigurarea de consultanță în domeniile: marketing, management, financiar contabilitate, achiziții;
- asigurarea de consultanță în domeniul resurselor umane (selecție de personal, salarizare, contracte de muncă, motivare, managementul timpului, etc.);
- informare și consultanță pentru firmele incubate în vederea accesării de fonduri nerambursabile, credite rambursabile;
- consultanță în vederea implementării sistemului de management al calității conform seriei de standarde ISO 9000/2001 , seria ISO 14000 – sisteme de management de mediu;
- promovarea firmelor incubate prin alocarea de spații pe site-ul propriu al incubatorului;
- asigurarea de spațiu adecvat pentru expunerea produselor (serviciilor) firmelor incubate în vederea promovării imaginii și activității acestora ;



- culegerea, prelucrarea și diseminarea de date și informații, sub rezerva protejării celor cu caracter confidențial în vederea creării de baze de date privind IMM-urile din municipiul Botoșani cât și din județ;
- colaborarea cu entitățile (organizațiile) profesionale pentru editarea, tipărirea și difuzarea de publicații specifice , organizarea de simpozioane, conferințe, seminarii, workshop-uri pentru promovarea activității incubatorului și a firmelor incubate, etc.;
- organizarea de târguri, expoziții, conferințe , seminarii, la cerere;
- organizarea de schimburi de informații cu incubatoarele de afaceri din România și din străinătate pentru crearea de rețele de incubatoare de afaceri;
- prin parteneriatele create, participarea la îmbunătățirea legislației care influențează activitatea agenților economici;
- informarea și pregătirea firmelor incubate pentru integrarea în Uniunea Europeană prin:
  - diseminarea de informații generale cu privire la Uniunea Europeană;
  - organizarea de seminarii, cursuri de pregătire cu tematică europeană, cu privire la acquis-ul comunitar;
- asigură colaborarea cu reprezentanții prefecturii, administrației publice locale, ai agenției de dezvoltare regională cât și ai structurilor asociative ale IMM-urilor de la nivelul județului pentru întocmirea Strategiei locale de dezvoltare a mediului de afaceri din municipiu și județul Botoșani;
- realizează, în parteneriat cu Camera de Comerț și Industrie de la nivelul județului și cu organizațiile reprezentative a IMM-urilor din județ, campanii de informare asupra oportunităților de dezvoltare a mediului de afaceri din județ;
- atragerea și utilizarea în condițiile legii de surse de finanțare pentru funcționarea IA, prin prestarea de servicii, precum închirierea de materiale de prezentare (videoprojector, ecran proiecție, calculator portabil, etc) pentru seminarii, conferințe, simpozioane, cursuri precum și alte activități, servicii specifice contra cost, cum ar fi: fotocopii, dactilografieri și tipariri, transmisii telefax, acces la Internet;
- asistenta managerială (indrumare pentru întocmire Plan de afaceri și documentații pentru obținere finanțări avantajoase, asigurare informații de interes pentru firmele chiriase, facilitare contacte cu firme de același profil din țară și străinătate).

**Art. 13** (1) Pentru realizarea obiectului de activitate al IA prevăzut la art. Consiliul local al municipiului Botoșani are următoarele competențe-atribuții:

- aprobă Strategia de operaționalizare a Incubatorului de Afaceri;
- aprobă Regulamentul de Organizare și Funcționare, precum și modificările și completările ulterioare ale acestuia;
- aprobă bugetul de venituri și cheltuieli al IA;
- aprobă structura organizatorică a IA ce va fi inclusă în organigrama SC LOCATIVA SA, precum și statutul de funcții cu nivelul salariilor;
- numește Comitetul de selecție al firmelor/ antreprenorilor ce urmează a fi incubate;

(2) Legătura Incubatorului de Afaceri cu Consiliul Local al Municipiului Botoșani se realizează prin directorul general al SC LOCATIVA SA Botoșani.

### Cap.III Patrimoniul și finanțarea Incubatorului de Afaceri



**Art. 14** Infrastructura rezultată prin implementarea proiectului **Incubator de afaceri Botoșani** va fi gestionată de SC LOCATIVA SA , respectiv administratorul incubatorului.

**Art. 15** În conformitate cu Memorandumul de finanțare pentru programul PHARE 2001 semnat de Guvernul României precum și cu prevederile Acordului cadru bunurile rezultate prin implementarea proiectului își păstrează destinația prevăzută în proiectul finanțat cel puțin cinci ani de la recepția finală a acestora.

**Art. 16** IA ce va fi gestionat de către SC LOCATIVA SA conform mandatului încredințat de Consiliul local cuprinde două locații, așa cum sunt detaliate în anexa nr ....la prezentul regulament:

- **Locația A - Centrul Administrativ-** situată în str. Poștei nr. 6 cu spații pentru birouri, sală de conferințe, spații proprii pentru incubator, spații de folosință comună, etc ;
- **Locația B- Centrul de microproducție-** situată în str. Calea Națională nr. 354 având în componență: Corp I și II - hală de microproducție- cu 20 spații de microproducție în suprafață de aprox. 200 mp fiecare, show-room, centrală termică, ateliere, post trafo, cabină poartă, parcaje, alei, trotuare, spații verzi, spații de folosință comună.

Cele două locații sunt racordate la utilități- apă, canalizare menajeră, canalizare pluvială, energie electrică, telefonie, gaz, internet, consumurile fiind contorizate individual și general pe fiecare obiectiv în parte.

**Art.17** Finanțarea cheltuielilor curente și de capital se asigură din chirile încasate de la beneficiarii spațiilor administrate cât și din surse ale Consiliului Local și/sau SC LOCATIVA SA Botoșani, surse atrase ( sponsorizări, fonduri nerambursabile, venituri extrabugetare ), alte surse.

**Art.18** IA are buget de venituri și cheltuieli propriu aprobat de consiliul local, anexă la Bugetul de venituri și cheltuieli al societății și conduce evidența contabilă până la nivel de bilanță.

**Art.19** Veniturile IA vor fi încasate, administrate și contabilizate de către compartimentul Financiar- Contabilitate conform prevederilor legale.

**Art.20** Angajarea și efectuarea cheltuielilor pentru IA se aprobă de către DG al SC LOCATIVA SA pe baza bugetului de venituri și cheltuieli aprobat și se efectuează numai cu viza prealabilă de control financiar preventiv aplicată de persoanele împuternicite de către DG al SC LOCATIVA SA.

#### **Cap. IV Managementul și Organizarea Incubatorului de Afaceri**

**Art.21** (1) IA este o structură distinctă, cu rang de serviciu, în cadrul SC LOCATIVA SA, direct subordonată directorului general al societății . Structura organizatorică a IA este prezentată în anexa nr... la prezentul Regulament.

(2) Numărul de posturi și nivelul de salarizare se vor stabili prin Ștatul de funcțiuni iar condițiile specifice de ocupare a posturilor ( studii, abilități, calități, aptitudini și competențe) precum și relațiile postului (ierarhice, funcționale, de reprezentare) vor fi stabilite prin fișele de



postului întocmite de șeful de serviciu și aprobate de directorul general al societății, în concordanță cu atribuțiile compartimentelor stabilite prin prezentul regulament.

**Art.22** Încadrarea personalului, modificarea, suspendarea sau încetarea raporturilor de muncă se face prin decizie a directorului general al societății, conform statului de funcțiuni al IA, acesta având competențe și în stabilirea salariului și a celorlalte drepturi, pentru personalul angajat.

**Art.23** Personalul din cadrul IA beneficiază de prevederile Contractului Colectiv de Muncă de la nivelul societății, în limita fondului de salarii aprobat prin Bugetul de Venituri și Cheltuieli;

**Art.24** Șeful de serviciu se numește de către directorul general al societății, prin decizie, având în vedere condițiile, cerințele și competențele postului așa cum au fost definite în fișa postului;

**Art. 25** Conducerea curentă este asigurată de către șeful de serviciu administrativ al IA având la bază prevederile prezentului Regulament, organigrama și statului de funcțiuni aprobate.

**Art. 26** IA este organizat pe compartimente și servicii, astfel:

**(1) Serviciul Administrare Incubator** este condus de un **șef serviciu**, subordonat directorului general al societății. Prin structura posturilor prevăzute în Statul de funcțiuni respectiv, șef serviciu, secretar (asistent manager), jurist, formator, serviciul are ca principale atribuțiuni următoarele:

- gestionează patrimoniul IA cu diligențele unui bun proprietar și asigură legătura cu compartimentele funcționale din cadrul societății cu directorul general al societății iar prin acesta și cu Consiliul de Administrație al societății ;
- organizează activitatea de inventariere anuală a patrimoniului administrat;
- propune directorului general organizarea activității de control financiar preventiv și control intern;
- organizează evidența contractelor încheiate pentru spații, utilități sau alte servicii practicate în incinta incubatorului;
- planifică, organizează și coordonează activitatea de consultanță ce trebuie acordată firmelor în etapa de preincubare și incubare;
- pregătește și prezintă Consiliului de Administrație al societății și Consiliului Local al Municipiului Botoșani rapoarte de activitate ale incubatorului, gradul de ocupare a spațiilor, modul de îndeplinire al indicatorilor stabiliți prin Strategia de operaționalizare a incubatorului, alte informații solicitate de cei în drept.
- urmărește ducerea la îndeplinire a măsurilor și sarcinilor dispuse prin hotărâri de către CLM și CA;
- organizează activitatea de relații publice și cu mass- media locală
- organizează și urmărește respectarea clauzelor din contractele de închiriere și prestări servicii încheiate cu firmele incubate;
- exercită întreaga sa autoritate și competență pentru realizarea scopurilor Incubatorului;
- organizează și coordonează prin personalul din subordine asigurarea evidenței spațiilor existente în cele două locații, a dotărilor aferente , suprafața acestora, a evidenței gradului de ocupare a spațiilor pe tipuri de activități și ani de incubare, evidența spațiilor libere;
- asigură organizarea evidenței intrărilor și ieșirilor din incubator;





- organizarea evidenței chiriilor/tarifelor de închiriere a spațiilor în funcție de faza de incubare, și stadiul în care se găsește firma incubată;
- verifică dacă firmele incubate respectă condițiile prevăzute în contractul de incubare precum și faptul că spațiile sunt utilizate conform obiectului de activitate al firmei incubate;
- urmărește prin compartimentul de specialitate încasarea la timp a chiriei precum și a cotelor părți convenite cu firmele incubate pentru serviciile prestate;
- asigură prin compartimentele din subordine efectuarea activităților de consultanță prevăzute în obiectul de activitate al incubatorului;
- asigură preluarea și înregistrarea corespondenței specifice incubatorului;
- rezolvă problemele juridice ale IA ;
- acordă consultanță juridică firmelor localizate în incubator, în funcție de solicitările acestora;
- aduce la cunoștința firmelor incubate și conducerii IA noutățile legislative survenite în domeniul IMM-urilor, financiar- contabil, achizițiilor, relațiilor de muncă , etc;

**(2) Compartimentul Financiar – Contabilitate este subordonat șefului de Serviciu administrare incubator.** Prin structura posturilor prevăzute în statul de funcțiuni, respectiv, contabil ( full time) și economist (part time) are următoarele atribuțiuni principale:

- ține evidența întregii activități financiar- contabile a incubatorului;
- înregistrează în evidența financiar- contabilă toate operațiunile pe baza documentelor legal întocmite și aprobate;
- ține evidența sintetică și analitică a cheltuielilor după natura lor;
- ține evidența contabilă a mijloacelor fixe, obiectelor de inventar, materialelor și mijloacelor bănești;
- organizează sistemul de circulație internă a documentelor de evidență primară;
- asigură prin personalul din cadrul compartimentului încasarea chiriilor, conform contractelor încheiate precum și a altor venituri ale incubatorului;
- consiliază antreprenorii în completarea planului de afaceri în etapa de preincubare;
- asigură consultanță de specialitate în domeniul financiar-contabilitate, pentru firmele incubate;
- organizează arhiva financiar-contabilă;
- alte atribuții dispuse de conducerea societății sau consiliul local;

**(3) Compartimentul de Marketing este subordonat șefului de serviciu Administrare incubator și are ca principale atribuțiuni:**

- asigură transmiterea informațiilor privind criteriile de selecție pentru firme și antreprenori în faza de preselecție și selecție pentru admitere în incubator, în așa fel încât acestea să fie accesibile tuturor celor interesați;
- efectuează regulat prospectări în vederea identificării de noi antreprenori;
- coordonează campania de promovare a incubatorului, așa cum a fost stabilită prin **Strategia de operaționalizare a incubatorului;**
- identifică potențialele relații de networking cu alte incubatoare din țară sau străinătate;
- contribuie la întocmirea și distribuirea materialelor de promovare a incubatorului;
- asigură actualizarea informațiilor ce privesc activitatea incubatorului pentru a fi incluse în pagina web a Primăriei municipiului Botoșani;



- asigură consultanță de specialitate în domeniul marketingului ( vânzări și marketing, tehnici de export) precum și în domeniul managementului asigurării calității conform standardelor SR ISO 9001 și 14000.

**(4) Compartimentul Tehnic este subordonat Șefului de Serviciu Administrare Incubator și are în principal următoarele atribuții:**

- asigură desfășurarea în bune condiții a activităților în cele două locații ale incubatorului, respectiv urmărirea bunei funcționări a utilităților, atât pentru activitatea proprie cât și pentru firmele incubate;
- organizează activitățile de reparații și întreținere a infrastructurii administrate (construcții, instalații, utilități, căi de acces);
- urmărirea obținerii de avize, încheierea contractelor cu furnizorii de utilități ( gaz, apă, energie electrică, telefonie, internet), încheierea contractelor pe utilități comune cu firmele locatate în incubator;
- elaborarea lunară a situației consumurilor comune efectuate de firmele locatate în incubator și înaintarea acestora către compartimentul Financiar-contabilitate pentru elaborarea documentelor de încasare a contravalorii consumurilor;
- ia măsuri pentru asigurarea pazei în cele două locații precum și desfășurarea tuturor activităților administrative pentru spațiile de folosință comună;
- asigură păstrarea în condiții de funcționare la parametri nominali a tuturor spațiilor construite și amenajărilor exterioare;
- verifică periodic starea spațiilor ocupate de firme și constată dacă acestea sunt bine întreținute, propunând măsuri de remediere a acestora sau recuperarea pagubelor create;
- verifică dacă sunt respectate normele de protecție a mediului, normele de salubritate și normele de prevenire și stingere a incendiilor, sesizând neregulile constatate organelor de control abilitate ;
- asigură intervenția în caz de avarii la rețele de utilități sau anunțarea celor îndreptățiți să efectueze intervențiile, în vederea rezolvării problemelor apărute;
- păstrează cartea tehnică a obiectivului preocupându-se de actualizarea ei;
- urmărește comportarea construcției în perioada de garanție cât și ulterior emiterii certificatului de performanță, în conformitate cu prevederile Legii nr. 10/1995 privind comportarea în timp a construcțiilor;
- urmărește funcționarea centralelor termice la parametri proiectați și ia măsuri pentru întreținerea și menținerea acestora în conformitate cu cerințele impuse prin autorizația de funcționare ;

**Art. 27** (1) Serviciile și compartimentele din cadrul IA întocmesc referate, informări, rapoarte de specialitate pentru promovarea proiectelor de hotărâre în consiliul local, ce vor purta semnătura directorului general al SC Locativa SA;

(2) Semestrial informează Consiliul local al municipiului Botoșani de modul de aplicare a Strategiei Operaționale a Incubatorului;



## Cap. V Circuitul Documentelor

**Art.28** Documentele care vin din exterior se înregistrează la secretariatul IA din locația situată în str. Poștei nr. 6, în Registrul de corespondență și se transmit spre analiză Directorului general al societății sau persoanei împuternicite de către acesta să rezolve și să repartizeze corespondența specifică IA;

**Art.29** Circulația documentelor de la directorul general al societății la compartimentele incubatorului se face prin secretariatul (registratura) societății și secretariatul (registratura) incubatorului;

**Art.30** Documentele emise și circulate în interiorul Incubatorului precum și spre societatea Locativa, poartă semnătura compartimentului emitent și a șefului de serviciu administrare incubator și se distribuie prin grija secretariatului incubatorului către societate;

**Art.31** Documentele emise în cadrul IA și care ies în afara Societății poartă semnătura șefului de serviciu Administrare incubator și a directorului general și directorului economic al societății sau Oficiului juridic , după caz;

## Cap. VI Dispoziții Finale și Tranzitorii

**Art.32** (1) Prevederile prezentului regulament vor fi aduse la cunoștință salariaților din cadrul Incubatorului de Afaceri care sunt obligați să le cunoască și să le respecte, să manifeste disciplină, grijă și inițiativă în rezolvarea sarcinilor de serviciu;

(2) În vederea îndeplinirii sarcinilor așa cum au fost definite în prezentul Regulament, compartimentele din structura IA vor colabora între ele cât și cu compartimentele de resort din structura organizatorică a SC LOCATIVA SA, în funcție de specificul problemelor de rezolvat.

(3) De asemenea salariații din cadrul IA răspund personal pentru conținutul, forma și legalitatea actelor , a referatelor, rapoartelor și informărilor scrise pe care le întocmesc în limita lor de competență;

**Art.33** (1) Prevederile prezentului Regulament se completează de drept cu prevederile actelor normative noi ce reglementează domeniul prezentat;

(2) Prezentul Regulament va putea fi modificat numai cu aprobarea Consiliului local al municipiului Botoșani;

(3) Prezentul Regulament intră în vigoare la data când HCL de aprobare rămâne definitivă.

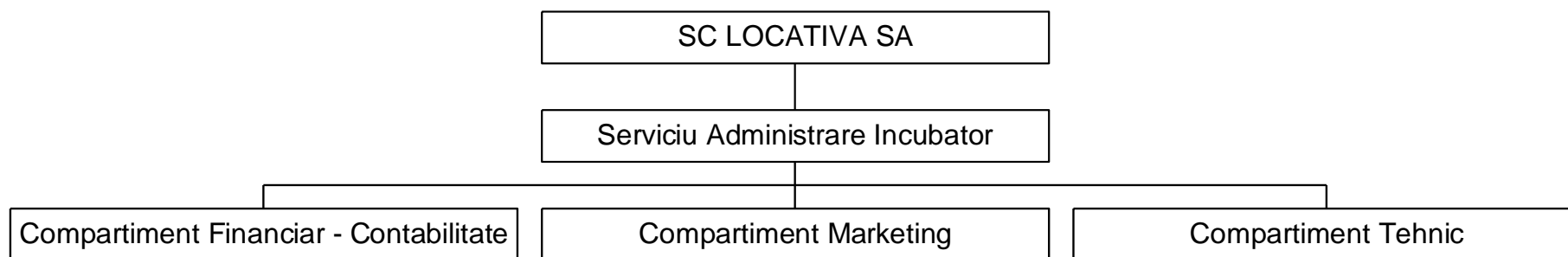


**INCUBATORUL DE AFACERI  
BOTOȘANI**

## **ANEXA 2. ORGANIGRAMA INCUBATORULUI DE AFACERI BOTOȘANI**



STRUCTURA ORGANIZATORICA  
A INCUBATORULUI DE AFACERI BOTOSANI





### **ANEXA 3. MODEL DE PLAN DE AFACERI**



## CONSILIUL LOCAL al MUNICIPIULUI BOTOȘANI

### INCUBATORUL DE AFACERI BOTOȘANI

## MODEL DE PLAN DE AFACERI

### FORMULAR PENTRU SELECȚIE

NUMELE SAU DENUMIREA SOLICITANTULUI :	
DENUMIREA AFACERII / PROIECTULUI	
CATEGORIA DE IMM PENTRU CARE APLICATI IN CADRUL INCUBATORULUI DE AFACERI BOTOSANI	<input type="checkbox"/> CATEGORIA A (IMM deja existent) <input type="checkbox"/> CATEGORIA B (IMM nou înființat)
TIP SPAȚIU SOLICITAT	<input type="checkbox"/> ... SPAȚII TIP A <input type="checkbox"/> .... SPAȚII TIP B
DATA DEPUNERII FISEI	___/___/___

PA nr.

(numai pentru uz intern)



## A. DESCRIEREA AFACERII

### A.1 PRODUSUL

#### a) Domeniul de activitate propus spre incubare

Prezentați sectorul de activitate propus spre incubare și menționați codul CAEN (din 4 cifre) aferent în caseta de mai jos) (max. 15 de rânduri).

CODUL CAEN

.....
-------

..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....
---

#### b) Produse/servicii obiect al incubării

Descrieți produsele și/sau serviciile care vor fi dezvoltate pe perioada incubării. Descrieți fie modul în care veți extinde sau îmbunătăți un produs/serviciu existent sau modul în care veți realiza un produs/serviciu nou. (max. 30 rânduri).

..... .....
--





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

## A2. PIAȚA

### a) Consumatorii grup țintă pentru produse/servicii dezvoltate în Incubator

Care sunt consumatorii grup țintă ai produselor/serviciilor propuse a fi dezvoltate în Incubator? (max. 15 de rânduri).

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

### b) Dimensiunea pieței

Piața țintă este în principal locală, regională sau națională? Care este trendul cererii/consumului în ultimii 5 ani pe piața de referință? Veți exporta produsele/serviciile dezvoltate în Incubator? Care va fi ponderea aproximativă a exporturilor în cifra de afaceri din primul an de incubare? (max. 30 de rânduri).

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





.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**b) Avantaje de preț**

Cum sunt prețurile Dvs. comparativ cu ale concurenților? Intenționați să oferiți avantaje suplimentare față de concurență în ceea ce privește politica de preț (instrumente de decontare, termene de plată, transport gratuit etc.)? (max. 15 rânduri).

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



## A4. PREVIZIUNI ECONOMICO FINANCIARE

### a) Situația veniturilor previzionate pe primii 3 ani de incubare (în RON)

Se va completa tabelul de mai jos numai cu veniturile și cheltuielile aferente afacerii propuse spre incubare

Nr.	INDICATOR	An 0 <sup>3</sup>	Estimare An 1	Estimare An 2	Estimare An 3
1.	Venituri din vânzarea mărfurilor				
2.	Producție pentru vânzare				
3.	Cifra de afaceri (1+2)				
4.	Venituri din producția stocată, alte venituri din exploatare				
5.	<b>TOTAL VENITURI DIN EXPLOATARE (3+4)</b>				
6.	Venituri financiare				
7.	Venituri extraordinare				
	<b>A. TOTAL VENITURI (5+6+7)</b>				
8.	Cheltuieli privind mărfurile				
9.	Cheltuieli cu materii prime				
10.	Cheltuieli cu energie și utilități				
11.	Cheltuieli cu impozite și taxe				
12.	Cheltuieli cu salarii și alte taxe asimilate				
13.	Cheltuieli cu amortizare și provizioane				
14.	Alte cheltuieli de exploatare				
15.	<b>TOTAL CHELTUIELI DE EXPLOATARE (8+...+14)</b>				
16.	Cheltuieli financiare:				
	❖ Cheltuieli cu dobânzile				
17.	Cheltuieli extraordinare				
	<b>B. TOTAL CHELTUIELI (15+16+17)</b>				
	<b>C. REZULTATUL BRUT (A-B)</b>				
	❖ Profit				
	❖ Pierderi				
	<b>D. IMPOZIT PE PROFIT</b>				
	<b>REZULTATUL NET (C-D)</b>				
	❖ Profit				
	❖ Pierderi				

### b) metodologia și ipotezele de calcul în completarea tabelului de la punctul anterior

Prezentați informații referitoare la modalitatea de calcul a veniturilor (prețuri, variație producție vândută) și a cheltuielilor (chirii, consumuri de materii prime, număr de angajați, dobânzi aferente creditelor contractate etc.) (max. 30 rânduri)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

<sup>3</sup> Se va completa numai de către Organizațiile Solicitanți înscrise pentru categoria A (IMM deja existent) cu datele conform ultimul bilanț anexat la dosarul de preselecție





### b) Necesarul de finanțat

Completați tabelul de mai jos cu ieșirile de numerar estimate în primele 6 luni ale incubării generate de activitatea de investiții și cea de exploatare și de asemenea sursele de finanțare a acestora.

Nr. crt	CATEGORIE	(RON)
<b>IEȘIRI DE NUMERAR</b>		
1.	Cheltuieli de constituire a firmei	
2.	Terenuri, spații	
3.	Amenajări și conectare la utilități	
4.	Echipamente și utilaje	
5.	Mijloace de transport	
6.	Patente, licențe asimilate	
7.	Altele	
8.	<b>IEȘIRI DE NUMERAR DIN ACTIVITATEA DE INVESTIȚII (<math>\Sigma</math>1:7)</b>	
9.	Stocuri de materii prime și materiale	
10.	Salarii și taxe și impozite aferente	
11.	Energie și utilități	
12.	Transport și delegații	
13.	Publicitate și protocol	
14.	Asigurări	
15.	Altele	
16.	<b>IEȘIRI DE NUMERAR DIN ACTIVITATEA DE EXPLOATARE (<math>\Sigma</math>9:15)</b>	
17.	<b>TOTAL IEȘIRI DE NUMERAR (NECESAR DE FINANȚAT) (8+16)</b>	
<b>INTRĂRI DE NUMERAR</b>		
18.	Surse proprii (disponibil la începutul perioadei, aporturi de capital și alte surse proprii)	
19.	Surse străine (credite, obligațiuni și alte surse străine atrase)	
20.	<b>INTRĂRI DE NUMERAR DIN ACTIVITATEA DE FINANȚARE (18+19)</b>	
21.	Încasările în numerar din vânzarea de bunuri și prestarea de servicii	
22.	Încasările în numerar din redevențe, onorarii, comisioane și alte venituri	
23.	<b>INTRĂRI DE NUMERAR DIN ACTIVITATEA DE EXPLOATARE (21+22)</b>	
24.	<b>TOTAL INTRĂRI DE NUMERAR (SURSE DE FINANȚARE) (20+23)</b>	
25.		
26.	<b>FLUX DE NUMERAR (24-17)</b>	

### c) Capacitate de susținere financiară a afacerii

Argumentați capacitatea de susținere financiară a afacerii. Oferiți informații referitoare la sursele de finanțare a necesarului prezentat anterior (surse proprii - profit și/sau aport la capital, credite bancare alte surse etc.). De asemenea Organizațiile Solicitante înscrise pentru categoria A (IMM deja existent) vor oferi în caseta de mai jos informații referitoare la următorii indicatori financiari conform celui mai recent bilanț anexat la prezenta fișă, respectiv: Profit net, Rata a Profitului, Grad de Indatorare (max. 30 rânduri)

Profit net (RON)

Rata Profitului (%)

Grad de Indatorare

.....
.....







## B. EXPERIENȚA MANAGERIALĂ

### B1. Care este componența echipei de conducere a afacerii propuse spre incubare?

Bifați doar funcțiile, nu este necesară includerea aici a numelor persoanelor. Aceste funcții trebuie să apară, de asemenea, pe CV-urile atașate la dosarul de preselecție.

- Director general
- Director financiar-contabil
- Director comercial
- Director tehnic
- Altele (vă rugăm descrieți mai jos):

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

### B2. Descrieți pe scurt experiența Dvs. și a echipei de conducere a afacerii propuse spre incubare în management

Pentru categoriile de mai jos menționați responsabilul corespondent din paragraful anterior implicat și experiența în domeniu deținută (loc de muncă, poziție, perioadă).

#### a) Management general

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

#### b) Management financiar-contabil

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



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

**c) Gestiunea clienților / Vnzări**

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

**d) Tehnic / Producție**

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



### C. DATE DE IDENTIFICARE A SOLICITANTULUI

#### C1. A SE COMPLETA NUMAI DE CĂTRE ORGANIZAȚIILE SOLICITANTE ÎNSCRISE PENTRU CATEGORIA A (IMM DEJA EXISTENT)

Denumirea legală completă (Numele organizației):	
Acronim ( prescurtare) (dacă este cazul)	
Numărul de înregistrare ca plătitor de TVA	
Adresa oficială	
Adresa poștală	
Persoana de contact	
Telefon nr.:	
Fax nr.:	
Adresa de e-mail:	
Web Site:	

Certific prin prezenta semnătură că informațiile prezentate mai sus sunt corecte și că înțeleg că orice încercare de inducere gravă în eroare a conducerii și a Comisiei de Selecție din cadrul Incubatorului de Afaceri Botoșani prin furnizarea de informații incorecte în cursul participării la preselecție sau selecție în vederea accesării serviciilor de incubare intramuros ale Incubatorului de Afaceri Botoșani și/sau la semnarea contractului în vederea incubării prin denaturarea sau omiterea de informații relevante în vederea admisiei în incubator, precum și orice încercare de obținere a unor informații confidențiale sau de influențare a Comisiei de Selecție sau a Conducerii Incubatorului de Afaceri Botoșani în timpul procesului de evaluare al licitațiilor prezente sau anterioare vor trage respingerea cererii de incubare și imposibilitatea participării ulterioare la procesul de selecție.

Nume	
Prenume	
Funcție	
Semnătura	
Data și locul	



**C2. A SE COMPLETA NUMAI DE CĂTRE ORGANIZAȚIILE SOLICITANTE ÎNSCRISE  
PENTRU CATEGORIA B (IMM NOU ÎNFIINȚAT)**

<b>Nume antreprenor</b>	
<b>Prenume antreprenor</b>	
<b>Adresa antreprenor</b>	
<b>Persoana de contact</b>	
<b>Telefon nr.:</b>	
<b>Fax nr.:</b>	
<b>Adresa de e-mail:</b>	

Certific prin prezenta semnătură că informațiile prezentate mai sus sunt corecte și că înțeleg că orice încercare de inducere gravă în eroare a conducerii și a Comisiei de Selecție din cadrul Incubatorului de Afaceri Botoșani prin furnizarea de informații incorecte în cursul participării la preselecție sau selecție în vederea accesării serviciilor de incubare intramuros ale Incubatorului de Afaceri Botoșani și/sau la semnarea contractului în vederea incubării prin denaturarea sau omiterea de informații relevante în vederea admisiei în incubator, precum și orice încercare de obținere a unor informații confidențiale sau de influențare a Comisiei de Selecție sau a Conducerii Incubatorului de Afaceri Botoșani în timpul procesului de evaluare al licitațiilor prezente sau anterioare vor trage respingerea cererii de incubare și imposibilitatea participării ulterioare la procesul de selecție.

<b>Nume antreprenor</b>	
<b>Prenume antreprenor</b>	
<b>Semnătura</b>	
<b>Data și locul</b>	



#### D. ANEXE ȘI DOCUMENTE JUSTIFICATIVE

##### **D1. PENTRU ORGANIZAȚIILE SOLICITANTE ÎNSCRISE PENTRU CATEGORIA A (IMM DEJA EXISTENT)**

- a) Statut
- b) Certificatul de Înmatriculare/Codul Unic
- c) Bilanțul pe anul fiscal anterior
- d) Balanța analitică la finalul anului fiscal anterior
- e) CV-urile echipei manageriale

##### **D2. PENTRU ORGANIZAȚIILE SOLICITANTE ÎNSCRISE PENTRU CATEGORIA B (IMM NOU ÎNFIINȚAT)**

- a) Declarație pe proprie răspundere semnată și ștampilată (vezi model)
- b) Copie a buletinului/pașaportului antreprenorului (reprezentantul legal al viitoarei firme)
- a) CV-urile echipei manageriale



**F. DECLARAȚIE PE PROPRIE RĂSPUNDERE**

- A SE COMPLETA NUMAI DE CĂTRE SOLICITANȚII PENTRU CATEGORIA B (IMM-uri nou înființate)-

Subsemnata(ul) ..... în calitate de reprezentant al Solicitantului de servicii de incubare intramuros ale Incubatorului de Afaceri Botoșani ..... pentru afacerea / proiectul ..... declar pe propria răspundere că:

- (a) Voi înființa în municipiul și/sau județul Botoșani o societate comercială organizată sub formă de IMM cf. legii 346/2004 cu respectarea criteriului independenței conform aceleiași legi în cazul selecției finale pentru accesarea serviciilor de incubare intramuros ale Incubatorului de Afaceri Botoșani
- (b) Voi asigura condiții pentru crearea a minim 3 noi locuri de muncă în primul an de incubare în cazul accesării serviciilor de incubare intramuros ale Incubatorului de Afaceri Botoșani
- (c) Nu am suferit condamnări definitive pentru o infracțiune privind conduita profesională de către o instanță judecătorească cu putere de res judicata (ex: condamnare împotriva căreia nici un apel nu mai este posibil);

<b>NUME</b>	
<b>SEMNĂTURA</b>	
<b>DATA ȘI LOCUL</b>	



#### ANEXA 4. GRILA DE PRESELECȚIE PENTRU CATEGORIA “IMM-URI NOU ÎNFIINȚATE”

Nr. Crt.	CRITERII DE ELIGIBILITATE	DA	NU
1.	<b>ORIGINE</b> Solicitantul își asumă obligația creării în vederea incubării a unei firme noi înregistrate în municipiul și/sau județul Botoșani	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	<b>FORMA DE ORGANIZARE</b> Solicitantul își asumă obligația respectării statutului de IMM cf. legii 346/2004 pentru firma nou creată în vederea incubării	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	<b>INDEPENDENȚĂ</b> Solicitantul își asumă obligația respectării criteriului independenței cf. legii 346/2004 pentru IMM-ul nou creat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	<b>LOCURI DE MUNCĂ NOU CREATE</b> Afacerea creează minimum 3 noi locuri de muncă în anul 1 de incubare	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.	<b>OBIECTUL DE ACTIVITATE PROPUȘ SPRE INCUBARE</b> Solicitantul nu propune incubarea de activități care aparțin unuia dintre următoarele coduri CAEN: <ul style="list-style-type: none"><li>• 159 – Fabricarea băuturilor (cu excepția clasei 1599 – Fabricarea băuturilor nealcoolice)</li><li>• 296 – Fabricarea armamentului și muniției</li><li>• 505 – Comerț cu amănuntul al carburanților pentru autovehicule</li><li>• 51 – Comerț cu ridicata</li><li>• 52 – Comerț cu amănuntul (cu excepția 527 – Reparații de articole personale și gospodărești)</li><li>• 55 – Hoteluri și restaurante</li><li>• 927 Alte activități recreative</li></ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.	<b>CONCLUZIE</b>	<input type="checkbox"/> ADMIS	<input type="checkbox"/> RESPINS
<b>CRITERII CALITATIVE</b>			
<b>I. RELEVANȚA AFACERII PENTRU PRIORITĂȚILE INCUBATORULUI</b>			
<b>A. POTENȚIALUL DE PIAȚĂ AL AFACERII</b>			Punctaj
8.	<b>A1. DIMENSIUNEA PIEȚEI: (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>		
9.	a) Piața țintă a produsului/serviciului este în principal națională	<input type="checkbox"/>	5
10.	b) Piața țintă a produsului/serviciului este în principal regională	<input type="checkbox"/>	3
11.	c) Piața țintă a produsului/serviciului este exclusiv locală	<input type="checkbox"/>	0
12.	<b>MAX PUNCTAJ DIMENSIUNEA PIEȚEI</b>		<b>5</b>
13.	<b>A2.EXPORT: (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>		
14.	Producția destinată exportului ≥ 25% din CA la sfârșitul anului 3 de incubare	<input type="checkbox"/>	5
15.	Producția destinată exportului ≥ 10% din CA la sfârșitul anului 3 de incubare	<input type="checkbox"/>	4
16.	Producția destinată exportului ≥ 5% din CA la sfârșitul anului 3 de incubare	<input type="checkbox"/>	3
17.	Producția destinată exportului < 5% din CA la sfârșitul anului 3 de incubare	<input type="checkbox"/>	2
18.	Nu există piață externă pentru produs	<input type="checkbox"/>	0



19.		<b>MAX PUNCTAJ EXPORT</b>		<b>5</b>
20.	<b>A3. CONCURENȚĂ: (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>			
21.	a) Nu există concurență locală puternică	<input type="checkbox"/>		5
22.	b) Nu există concurență regională puternică	<input type="checkbox"/>		3
23.	c) Există concurență regională și sau locală puternică	<input type="checkbox"/>		0
24.		<b>MAX PUNCTAJ CONCURENȚĂ</b>		<b>5</b>
25.	<b>A4. AVANTAJE COMPETITIVE: (BIFATI ORIUNDE CORESPUNDE)</b>			
26.	a) Avantajul competitiv dat de calitate	<input type="checkbox"/>		3
27.	b) Avantajul competitiv dat de preț	<input type="checkbox"/>		1
28.	c) Avantajul competitiv dat de costul de producție	<input type="checkbox"/>		1
29.	d) Produsul nu prezintă avantaje competitive	<input type="checkbox"/>		0
30.		<b>MAX PUNCTAJ AVANTAJE COMPETITIVE</b>		<b>5</b>
31.		<b>MAX TOTAL A. POTENȚIALUL DE PIAȚĂ</b>		<b>20</b>
<b>B. LOCURILE DE MUNCĂ CREATE</b>				
	<b>B1. NUMĂRUL LOCURILOR DE MUNCĂ NOU CREATE ÎN ANUL 1: (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>			
32.	a) 3-5 noi locuri de muncă	<input type="checkbox"/>		0
33.	b) 6-10 noi locuri de muncă	<input type="checkbox"/>		5
34.	c) 10-20 de locuri de muncă	<input type="checkbox"/>		10
35.	d) peste 20 de locuri de muncă	<input type="checkbox"/>		15
36.		<b>MAX PUNCTAJ NUMĂR LOCURI DE MUNCĂ</b>		<b>15</b>
37.	<b>B2. CALITATEA LOCURILOR DE MUNCĂ NOU CREATE: (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>			
38.	a) ponderea locurilor de muncă nou create din grupa majoră 9 cf.COR ≤ 10%	<input type="checkbox"/>		5
39.	b) ponderea locurilor de muncă nou create din grupa majoră 9 cf.COR ≤ 30%	<input type="checkbox"/>		4
40.	c) ponderea locurilor de muncă nou create din grupa majoră 9 cf.COR ≤ 50%	<input type="checkbox"/>		2
41.	d) ponderea locurilor de muncă nou create din grupa majoră 9 cf.COR ≤ 75%	<input type="checkbox"/>		0
42.		<b>MAX PUNCTAJ CALITATEA LOCURI DE MUNCĂ</b>		<b>5</b>
43.		<b>MAX TOTAL B. LOCURILE DE MUNCĂ CREATE</b>		<b>20</b>
<b>C. DOMENIUL PRINCIPAL DE ACTIVITATE PROPUȘ SPRE INCUBARE (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>				
44.	<b>C1. CAT. DEZVOLTARE CLUSTERIALĂ</b> [a) Industria alimentară (CAEN 1.5 fără 1.5.9); b) Industria construcțiilor metalice (CAEN 2.8); c) Industria electrotehnică (CAEN 2.9, 3.1, 3.2); d) Prelucrarea lemnului (CAEN 2.0 fără 2.0.1); e) Producția de mobilier (3.6)]	<input type="checkbox"/>		10
45.	<b>C2. CAT. SERVICII PRESTATE ÎNTRERPRINDERILOR (CAEN 7.4)</b>	<input type="checkbox"/>		6
46.	<b>C3. CAT. PRODUCȚIA DE SOFTWARE (CAEN 7.2)</b>	<input type="checkbox"/>		4
47.	<b>C4. CAT. ALTELE</b>	<input type="checkbox"/>		0
		<b>MAX TOTAL C. DOMENIUL PRINCIPAL DE ACTIVITATE</b>		<b>10</b>
<b>D. GRADUL DE INOVARE</b>				
	<b>D1. INOVARE COMERCIALĂ: (BIFATI UNDE CORESPUNDE)</b>			
48.	a) Afacerea propune un produs/serviciu inexistent pe piața locală și regională	<input type="checkbox"/>		2
49.	b) Afacerea propune satisfacerea unei clientele latente ignorate în prezent	<input type="checkbox"/>		2
50.	c) Afacerea propune abordarea unor noi canale de distribuție	<input type="checkbox"/>		0,5
51.	d) Afacerea propune o strategie de preț originală	<input type="checkbox"/>		0,5
52.	e) Afacerea nu propune inovații comerciale semnificative	<input type="checkbox"/>		0





53.	<b>MAX PUNCTAJ INOVARE COMERCIALĂ</b>		<b>5</b>
54.	<b>D2. INOVARE TEHNOLOGICĂ: (BIFATI UNDE CORESPUNDE)</b>		
55.	a) Afacerea propune tehnologii de fabricație (echipamente și/sau proceduri) originale pe plan local și/sau regional	<input type="checkbox"/>	3
56.	b) Afacerea propune utilizarea unor materii prime noi	<input type="checkbox"/>	2
57.	c) Afacerea nu propune inovații tehnologice semnificative	<input type="checkbox"/>	0
58.	<b>MAX PUNCTAJ INOVARE COMERCIALĂ</b>	<input type="checkbox"/>	<b>5</b>
59.	<b>MAX TOTAL D. GRADUL DE INOVARE</b>		<b>10</b>
<b>60.</b>	<b>MAX TOTAL I. RELEVANȚA AFACERII PENTRU PRIORITĂȚILE INCUBATORULUI</b>		<b>60</b>
<b>II. SUSTENABILITATEA ȘI SURSELE DE FINANȚARE ALE AFACERII</b>			
<b>E. PERFORMANȚELE ECONOMICO FINANCIARE PREVIZIONATE</b>			
61.	<b>E1. CALITATEA ȘI CLARITATEA IPOTEZELOR DE CALCUL (BIFATI ORIUNDE CORESPUNDE)</b>		
62.	a) fișa de identificare conține un BVC estimativ pe primii 3 ani	<input type="checkbox"/>	4
63.	b) previziunile cu privire la evoluția vânzărilor sunt realiste	<input type="checkbox"/>	3
64.	c) costurile sunt corect și realist estimate	<input type="checkbox"/>	3
65.	<b>MAX PUNCTAJ CALITATEA ȘI CLARITATEA IPOTEZELOR DE CALCUL</b>		<b>10</b>
<b>E2. CIFRA DE AFACERI ANUALĂ MEDIE ESTIMATĂ PENTRU CEI 3 ANI DE INCUBARE: (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>			
66.	a) $\geq 200.000$ €	<input type="checkbox"/>	10
67.	b) $\geq 100.000$ €	<input type="checkbox"/>	7
68.	b) $\geq 50.000$ €	<input type="checkbox"/>	5
69.	d) $\geq 25.000$ €	<input type="checkbox"/>	2
70.	e) $\leq 25.000$ €	<input type="checkbox"/>	0
71.	<b>MAX PUNCTAJ CIFRA DE AFACERI</b>		<b>10</b>
72.	<b>E3. RATA MEDIE A PROFITULUI PENTRU CEI 3 ANI DE INCUBARE: (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>		
73.	a) $\geq 15\%$	<input type="checkbox"/>	5
74.	a) $\geq 10\%$	<input type="checkbox"/>	4
75.	a) $\geq 5\%$	<input type="checkbox"/>	3
76.	b) $\geq 0\%$	<input type="checkbox"/>	2
77.	c) $\leq 0\%$	<input type="checkbox"/>	0
78.	<b>MAX PUNCTAJ PROFIT</b>		<b>5</b>
79.	<b>MAX TOTAL E. REZULTATELE ECONOMICO FINANCIARE</b>		<b>25</b>
<b>F. SURSE DE FINANȚARE A AFACERII (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>			
80.	a) Exclusiv surse proprii (profit și/sau aport la capital)	<input type="checkbox"/>	5
81.	b) Surse proprii și credite bancare	<input type="checkbox"/>	3
82.	c) Exclusiv credite bancare	<input type="checkbox"/>	1
83.	d) Alte surse	<input type="checkbox"/>	0
84.	<b>MAX TOTAL F. SURSE DE FINANȚARE A AFACERII</b>		<b>5</b>
85.	<b>MAX TOTAL II. SUSTENABILITATEA ȘI SURSELE DE FINANȚARE ALE AFACERII</b>		<b>30</b>



	<b>III. EXPERIENȚA MANAGERIALA SI SPIRIT ANTREPRENORIAL</b>		
	<b>G. EXPERIENȚA MANAGERIALA: (BIFAȚI UNDE CORESPUNDE)</b>		
86.	a) Management general	<input type="checkbox"/>	2
87.	b) Management financiar-contabil	<input type="checkbox"/>	1
88.	c) Gestiunea clienților	<input type="checkbox"/>	1
89.	d) Tehnic / producție	<input type="checkbox"/>	1
90.	e) Antreprenorul nu dispune de experiență în nici unul din cele 4 domenii	<input type="checkbox"/>	0
91.	<b>MAX TOTAL G. EXPERIENȚA MANAGERIALA</b>		<b>5</b>
	<b>H. PROFILUL ANTREPRENORIAL AL SOLICITANTULUI (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>		
92.	a) 3,80 – 5,00 pct. la chestionarul de personalitate antreprenorială	<input type="checkbox"/>	5
93.	b) 2,80 - 3,79 pct. la chestionarul de personalitate antreprenorială	<input type="checkbox"/>	4
94.	c) 2,20 – 2,79 pct. la chestionarul de personalitate antreprenorială	<input type="checkbox"/>	3
95.	d) 1,20 - 2,19 pct. la chestionarul de personalitate antreprenorială	<input type="checkbox"/>	2
96.	e) sub 1,19 pct. la chestionarul de personalitate antreprenorială	<input type="checkbox"/>	0
97.	<b>MAX TOTAL PUNCTAJ PROFIL ANTREPRENORIAL</b>		<b>5</b>
98.	<b>MAX TOTAL III. EXPERIENȚA MANAGERIALA SI SPIRIT ANTREPRENORIAL</b>		<b>10</b>
99.	<b>MAX TOTAL PUNCTAJ FINAL</b>		<b>100</b>



**ANEXA 5. GRILA DE PRESELECȚIE PENTRU CATEGORIA “IMM-URI LOCALE DEJA EXISTENTE”**

<b>CRITERII DE ELIGIBILITATE</b>			
1.	<b>ORIGINE</b>	<b>DA</b>	<b>NU</b>
	Solicitantul este înregistrat în municipiul și/sau județul Botoșani	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	<b>VECHIME</b>		
	Solicitantul are o vechime mai mică sau egală cu 2 ani	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	<b>FORMA DE ORGANIZARE</b>		
	Solicitantul este IMM organizat cf. legii 346/2004	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	<b>INDEPENDENȚĂ</b>		
	Solicitantul respecta criteriul independenței cf. legii 346/2004	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.	<b>LOCURI DE MUNCĂ NOU CREATE</b>		
	Afacerea creează minimum 3 noi locuri de muncă în anul 1 de incubare	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.	<b>OBIECTUL DE ACTIVITATE PROPUȘ SPRE INCUBARE</b>		
	Solicitantul nu propune incubarea de activități care aparțin unuia dintre următoarele coduri CAEN: <ul style="list-style-type: none"><li>• 159 – Fabricarea băuturilor (cu excepția clasei 1599 – Fabricarea băuturilor nealcoolice)</li><li>• 296 – Fabricarea armamentului și muniției</li><li>• 505 – Comerț cu amănuntul al carburanților pentru autovehicule</li><li>• 51 – Comerț cu ridicata</li><li>• 52 – Comerț cu amănuntul (cu excepția 527 – Reparații de articole personale și gospodărești)</li><li>• 55 – Hoteluri și restaurante</li><li>• 927 Alte activități recreative</li></ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.	<b>CONCLUZIE</b>	<input type="checkbox"/> ADMIS	<input type="checkbox"/> RESPINS
<b>CRITERII CALITATIVE</b>			
<b>I. RELEVANȚA AFACERII PENTRU PRIORITĂȚILE INCUBATORULUI</b>			
<b>A. POTENȚIALUL DE PIAȚĂ AL AFACERII</b>			Punctaj
9.	<b>A1. DIMENSIUNEA PIEȚEI: (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>		
10.	a) Piața țintă a produsului/serviciului este în principal națională	<input type="checkbox"/>	5
11.	b) Piața țintă a produsului/serviciului este în principal regională	<input type="checkbox"/>	3
12.	c) Piața țintă a produsului/serviciului este exclusiv locală	<input type="checkbox"/>	0
13.	<b>MAX PUNCTAJ DIMENSIUNEA PIEȚEI</b>		<b>5</b>
14.	<b>A2.EXPORT: (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>		
15.	Producția destinată exportului ≥ 25% din CA la sfârșitul anului 3 de incubare	<input type="checkbox"/>	5
16.	Producția destinată exportului ≥ 10% din CA la sfârșitul anului 3 de incubare	<input type="checkbox"/>	4
17.	Producția destinată exportului ≥ 5% din CA la sfârșitul anului 3 de incubare	<input type="checkbox"/>	3
18.	Producția destinată exportului < 5% din CA la sfârșitul anului 3 de incubare	<input type="checkbox"/>	2
19.	Nu există piață externă pentru produs	<input type="checkbox"/>	0



20.		<b>MAX PUNCTAJ EXPORT</b>		<b>5</b>
21.	<b>A3. CONCURENȚĂ: (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>			
22.	a) Nu există concurență locală puternică	<input type="checkbox"/>		5
23.	b) Nu există concurență regională puternică	<input type="checkbox"/>		3
24.	c) Există concurență regională și sau locală puternică	<input type="checkbox"/>		0
25.		<b>MAX PUNCTAJ CONCURENȚĂ</b>		<b>5</b>
26.	<b>A4. AVANTAJE COMPETITIVE: (BIFATI ORIUNDE CORESPUNDE)</b>			
27.	a) Avantajul competitiv dat de calitate	<input type="checkbox"/>		3
28.	b) Avantajul competitiv dat de preț	<input type="checkbox"/>		1
29.	c) Avantajul competitiv dat de costul de producție	<input type="checkbox"/>		1
30.	d) Produsul nu prezintă avantaje competitive	<input type="checkbox"/>		0
31.		<b>MAX PUNCTAJ AVANTAJE COMPETITIVE</b>		<b>5</b>
32.		<b>MAX TOTAL A. POTENȚIALUL DE PIAȚĂ</b>		<b>20</b>
<b>B. LOCURILE DE MUNCĂ CREATE</b>				
	<b>B1. NUMĂRUL LOCURILOR DE MUNCĂ NOU CREATE ÎN ANUL 1: (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>			
33.	a) 3-5 noi locuri de muncă	<input type="checkbox"/>		0
34.	b) 6-10 noi locuri de muncă	<input type="checkbox"/>		5
35.	c) 10-20 de locuri de muncă	<input type="checkbox"/>		10
36.	d) peste 20 de locuri de muncă	<input type="checkbox"/>		15
37.		<b>MAX PUNCTAJ NUMĂR LOCURI DE MUNCĂ</b>		<b>15</b>
38.	<b>B2. CALITATEA LOCURILOR DE MUNCĂ NOU CREATE: (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>			
39.	a) ponderea locurilor de muncă nou create din grupa majoră 9 cf.COR ≤ 10%	<input type="checkbox"/>		5
40.	b) ponderea locurilor de muncă nou create din grupa majoră 9 cf.COR ≤ 30%	<input type="checkbox"/>		4
41.	c) ponderea locurilor de muncă nou create din grupa majoră 9 cf.COR ≤ 50%	<input type="checkbox"/>		2
42.	d) ponderea locurilor de muncă nou create din grupa majoră 9 cf.COR ≤ 75%	<input type="checkbox"/>		0
43.		<b>MAX PUNCTAJ CALITATEA LOCURI DE MUNCĂ</b>		<b>5</b>
44.		<b>MAX TOTAL B. LOCURILE DE MUNCĂ CREATE</b>		<b>20</b>
<b>C. DOMENIUL PRINCIPAL DE ACTIVITATE PROPUȘ SPRE INCUBARE (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>				
45.	<b>C1. CAT. DEZVOLTARE CLUSTERIALĂ</b> [a) Industria alimentară (CAEN 1.5 fără 1.5.9); b) Industria construcțiilor metalice (CAEN 2.8); c) Industria electrotehnică (CAEN 2.9, 3.1, 3.2); d) Prelucrarea lemnului (CAEN 2.0 fără 2.0.1); e) Producția de mobilier (3.6)]	<input type="checkbox"/>		10
46.	<b>C2. CAT. SERVICII PRESTATE ÎNTREPRINDERILOR (CAEN 7.4)</b>	<input type="checkbox"/>		6
47.	<b>C3. CAT. PRODUCȚIA DE SOFTWARE (CAEN 7.2)</b>	<input type="checkbox"/>		4
48.	<b>C4. CAT. ALTELE</b>	<input type="checkbox"/>		0
		<b>MAX TOTAL C. DOMENIUL PRINCIPAL DE ACTIVITATE</b>		<b>10</b>
<b>D. GRADUL DE INOVARE</b>				
	<b>D1. INOVARE COMERCIALĂ: (BIFATI UNDE CORESPUNDE)</b>			
49.	a) Afacerea propune un produs/serviciu inexistent pe piața locală și regională	<input type="checkbox"/>		2
50.	b) Afacerea propune satisfacerea unei clientele latente ignorate în prezent	<input type="checkbox"/>		2
51.	c) Afacerea propune abordarea unor noi canale de distribuție	<input type="checkbox"/>		0,5
52.	d) Afacerea propune o strategie de preț originală	<input type="checkbox"/>		0,5
53.	e) Afacerea nu propune inovații comerciale semnificative	<input type="checkbox"/>		0



54.	<b>MAX PUNCTAJ INOVARE COMERCIALĂ</b>		<b>5</b>
55.	<b>D2. INOVARE TEHNOLOGICĂ: (BIFATI UNDE CORESPUNDE)</b>		
56.	a) Afacerea propune tehnologii de fabricație (echipamente și/sau proceduri) originale pe plan local și/sau regional	<input type="checkbox"/>	3
57.	b) Afacerea propune utilizarea unor materii prime noi	<input type="checkbox"/>	2
58.	c) Afacerea nu propune inovații tehnologice semnificative	<input type="checkbox"/>	0
59.	<b>MAX PUNCTAJ INOVARE COMERCIALĂ</b>	<input type="checkbox"/>	<b>5</b>
60.	<b>MAX TOTAL D. GRADUL DE INOVARE</b>		<b>10</b>
61.	<b>MAX TOTAL I. RELEVANȚA AFACERII PENTRU PRIORITĂȚILE INCUBATORULUI</b>		<b>60</b>
<b>II. SUSTENABILITATEA ȘI CAPACITATEA DE FINANȚARE A AFACERII</b>			
<b>E. PERFORMANȚELE ECONOMICO FINANCIARE PREVIZIONATE</b>			
62.	<b>E1. CALITATEA ȘI CLARITATEA IPOTEZELOR DE CALCUL (BIFATI ORIUNDE CORESPUNDE)</b>		
63.	a) fișa de identificare conține un BVC estimativ pe primii 3 ani	<input type="checkbox"/>	4
64.	b) previziunile cu privire la evoluția vânzărilor sunt realiste	<input type="checkbox"/>	3
65.	c) costurile sunt corect și realist estimate	<input type="checkbox"/>	3
66.	<b>MAX PUNCTAJ CALITATEA ȘI CLARITATEA IPOTEZELOR DE CALCUL</b>		<b>10</b>
<b>E2. CIFRA DE AFACERI ANUALĂ MEDIE ESTIMATĂ PENTRU CEI 3 ANI DE INCUBARE: (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>			
67.	a) $\geq 500.000$ €	<input type="checkbox"/>	10
68.	b) $\geq 250.000$ €	<input type="checkbox"/>	7
69.	b) $\geq 100.000$ €	<input type="checkbox"/>	5
70.	d) $\geq 50.000$ €	<input type="checkbox"/>	2
71.	e) $\leq 50.000$ €	<input type="checkbox"/>	0
72.	<b>MAX PUNCTAJ CIFRA DE AFACERI</b>		<b>10</b>
73.	<b>E3. RATA MEDIE A PROFITULUI PENTRU CEI 3 ANI DE INCUBARE: (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>		
74.	a) $\geq 15\%$	<input type="checkbox"/>	5
75.	a) $\geq 10\%$	<input type="checkbox"/>	4
76.	a) $\geq 5\%$	<input type="checkbox"/>	3
77.	b) $\geq 0\%$	<input type="checkbox"/>	2
78.	c) $\leq 0\%$	<input type="checkbox"/>	0
79.	<b>MAX PUNCTAJ PROFIT</b>		<b>5</b>
80.	<b>MAX TOTAL E. REZULTATELE ECONOMICO FINANCIARE</b>		<b>25</b>
<b>F. CAPACITATEA DE SUSȚINERE FINANCIARĂ A AFACERII</b>			
<b>F1. NECESAR DE FINANȚAT: (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>			
81.	a) Necesitar de finanțat /Profit net $\leq 100\%$	<input type="checkbox"/>	2,5
82.	b) Necesitar de finanțat /Profit net $\leq 200\%$	<input type="checkbox"/>	2
83.	c) Necesitar de finanțat /Profit net $\leq 300\%$	<input type="checkbox"/>	1
84.	d) Necesitar de finanțat /Profit net $> 300\%$	<input type="checkbox"/>	0
85.	<b>MAX PUNCTAJ NECESAR DE FINANȚAT</b>		<b>2,5</b>
86.	<b>F2. SURSE DE FINANȚARE: (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>		
87.	a) Exclusiv surse proprii (profit și/sau aport la capital)	<input type="checkbox"/>	2,5



88.	b) Surse proprii și credite bancare	<input type="checkbox"/>	2
89.	c) Exclusiv credite bancare	<input type="checkbox"/>	1
90.	d) Alte surse	<input type="checkbox"/>	0
<b>91.</b>	<b>MAX PUNCTAJ SURSE DE FINANȚARE</b>		<b>2,5</b>
<b>92.</b>	<b>F3. RATA PROFITULUI (cf. ultimului bilanț): (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>		
93.	a) peste 20%	<input type="checkbox"/>	2,5
94.	b) 10-20%	<input type="checkbox"/>	2
95.	c) 0-10%	<input type="checkbox"/>	1
96.	d) ≤ 0% (pierdere)	<input type="checkbox"/>	0
<b>97.</b>	<b>MAX PUNCTAJ RATA PROFITULUI</b>		<b>2,5</b>
<b>98.</b>	<b>F4. GRADUL DE INDATORARE (cf. ultimului bilanț): (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>		
99.	a) Sub 0,5	<input type="checkbox"/>	2,5
100.	b) 0,5-0,75	<input type="checkbox"/>	2
101.	c) 0,75-1	<input type="checkbox"/>	1
102.	d) ≥ 1	<input type="checkbox"/>	0
<b>103.</b>	<b>MAX PUNCTAJ GRADUL DE INDATORARE</b>		<b>2,5</b>
<b>104.</b>	<b>MAX TOTAL F.CAPACITATEA DE SUSȚINERE FINANCIARĂ</b>		<b>10</b>
<b>105.</b>	<b>MAX TOTAL II. SUSTENABILITATEA ȘI CAPACITATEA DE FINANȚARE A AFACERII</b>		<b>35</b>
<b>III. EXPERIENȚA ECHIPEI MANAGERIALE</b>			
<b>G1. MANAGEMENT GENERAL: (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>			
106.	a) Peste 10 ani	<input type="checkbox"/>	1,25
107.	b) 6-9 ani	<input type="checkbox"/>	1
108.	c) 3-5 ani	<input type="checkbox"/>	0,75
109.	d) Sub 3 ani	<input type="checkbox"/>	0,5
110.	e) Afacerea nu dispune de personal cu experiență în management	<input type="checkbox"/>	0
<b>111.</b>	<b>MAX PUNCTAJ MANAGEMENT GENERAL</b>		<b>1,25</b>
<b>112.</b>	<b>G2. MANAGEMENT FINANCIAR-CONTABIL: (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>		
113.	a) Peste 10 ani	<input type="checkbox"/>	1,25
114.	b) 6-9 ani	<input type="checkbox"/>	1
115.	c) 3-5 ani	<input type="checkbox"/>	0,75
116.	d) Sub 3 ani	<input type="checkbox"/>	0,5
117.	e) Afacerea nu dispune de personal cu experiență în management financiar	<input type="checkbox"/>	0
<b>118.</b>	<b>MAX PUNCTAJ MANAGEMENT FINANCIAR-CONTABIL</b>		<b>1,25</b>
<b>119.</b>	<b>G3. GESTIUNEA CLIENȚILOR: (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>		
120.	a) Peste 10 ani	<input type="checkbox"/>	1,25
121.	b) 6-9 ani	<input type="checkbox"/>	1
122.	c) 3-5 ani	<input type="checkbox"/>	0,75
123.	d) Sub 3 ani	<input type="checkbox"/>	0,5
124.	e) Afacerea nu dispune de personal cu experiență în gestiunea clienților	<input type="checkbox"/>	0
<b>125.</b>	<b>MAX PUNCTAJ GESTIUNEA CLIENȚILOR</b>		<b>1,25</b>
<b>126.</b>	<b>G4. TEHNIC / PRODUCȚIE: (BIFATI O SINGURA OPTIUNE)</b>		
127.	a) Peste 10 ani	<input type="checkbox"/>	1,25
128.	b) 6-9 ani	<input type="checkbox"/>	1
129.	c) 3-5 ani	<input type="checkbox"/>	0,75
130.	d) Sub 3 ani	<input type="checkbox"/>	0,5



131.	e) Afacerea nu dispune de personal cu experiență în tehnic/producție	<input type="checkbox"/>	0
132.	<b>MAX PUNCTAJ TEHNIC / PRODUCȚIE</b>		<b>1,25</b>
	<b>MAX TOTAL III. EXPERIENȚA ECHIPEI MANAGERIALE</b>		<b>5</b>
<b>133.</b>	<b>MAX TOTAL PUNCTAJ FINAL</b>		<b>100</b>