

[titlul proiectului]
PLAN DE DEZVOLTARE
A INCUBATORULUI DE AFACERI

Cuprins

1.	Solicitantul (individual/parteneriat).....	2
2.	Administratorul incubatorului de afaceri.....	2
3.	Infrastructura incubatorului de afaceri.....	4
4.	Strategia de dezvoltare a incubatorului de afaceri.....	7
5.	Evaluare și indicatori de performanță a incubatorului de afaceri.....	9
6.	Fezabilitatea financiară	Error! Bookmark not defined.
7.	Anexe	11

1. Solicitantul (individual/parteneriat)

Precizați următoarele informații referitoare la solicitant (individual/ parteneri), după caz:

- Denumirea Incubatorului de afaceri
- Denumirea și forma de organizare a solicitantului (individual/ membrii parteneriatului) ;
- Cod de identificare fiscală/ Cod Unic de Inregistrare;
- Adresa sediului social (principal și secundar), sucursale, filiale (unde este cazul);
- Reprezentanți legali, administratori, asociați;
- Istoricul activităților prestate;
- Experiența anterioară în derularea proiectelor cu finanțare publică;
- Dacă este cazul, numărul și data acordului de parteneriat încheiat;
- Numărul și data contractului de administrare;
- Prezentați dacă solicitantul/partenerii/administratorul incubatorului formează o întreprindere unică, în sensul Regulamentului (UE) 2023/2831 al Comisiei din 13 decembrie 2023 privind aplicarea articolelor 107 și 108 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene ajutoarelor de minimis. Dacă este cazul, enumerați întreprinderile cu care solicitantul formează o întreprindere unică, precizând cel puțin denumirea și codul de identificare fiscală ale fiecăreia.
- Menționați dacă solicitantul/partenerii/administratorul incubatorului și întreprinderile cu care aceștia formează o întreprindere unică, în sensul Regulamentului (UE) nr. 2023/2831 al Comisiei din 13 decembrie 2023 privind aplicarea articolelor 107 și 108 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene ajutoarelor de minimis au beneficiat de ajutoare de stat (inclusiv ajutoare de minimis) în ultimii 3 ani.

Data acordării ajutorului	Valoarea ajutorului (EUR)	Furnizorul ajutorului	Forma ajutorului, costuri finanțate
Data	Valoarea	Denumirea	Detalii

2. Administratorul incubatorului de afaceri

Precizați următoarele informații de referitoare la administratorul incubatorului de afaceri:

- Denumirea și forma de organizare;
- Cod de identificare fiscală/ Cod Unic de Inregistrare;
- Adresa sediului social (principal și secundar), sucursale, filiale (unde este cazul);
- Reprezentanți legali, administratori, asociați;
- Managementul entității
- Prezentați istoricul activităților prestate (domeniul de activitate); detalii serviciile prestate de administratorul incubatorului de afaceri până la momentul depunerii cererii de finanțare;
- Prezența:
 - a) experiența anterioară în derularea proiectelor cu finanțare publică;
 - b) experiența în dezvoltarea și/sau gestionarea unui incubator de afaceri;
 - c) portofoliu de proiecte de consultanță derulate în ultimii 3 ani și rezultatele acestora;
 - d) experiență în ceea ce privește cunoașterea mediului de afaceri din aria geografică de amplasare a incubatorului de afaceri;
 - e) capacitatea de a favoriza și dezvolta o bună relaționare a incubatorului de afaceri cu autoritățile publice locale, unitățile bancare, institutele de cercetare, instituțiile de învățământ și unitățile economice din aria geografică de amplasare a acestuia;
 - f) personal calificat, cu experiență în domeniul juridic, contabil, financiar, în managementul afacerilor, capabili să ofere firmelor incubate consultanță și alte servicii de dezvoltare a afacerilor;

Se vor detalia resursele umane ale administratorului incubatorului de afaceri, respectiv personalul propus de administratorul incubatorului de afaceri pentru a desfășura activități (studiile, experiența și competențele personalului), serviciile prestate de aceștia în activitatea incubatorului. În vederea susținerii celor prezentate, se vor anexa: contract de muncă/ colaborare, diplome, curriculum vitae, fișa postului;

- Prezentați servicii oferite de administrator pe fiecare etapă a procesului de incubare (personal inter/serviciu externalizat)

Tipuri de servicii oferite afacerilor	Furnizare Internă (%)	Responsabilul incubatorului- nume, funcție	Furnizare Externă (%)
Servicii de pre-incubare			
Realizarea de sesiuni de informare, seminare, formare profesională și antreprenorială, în vederea înființării de noi societăți care să devină membre ale incubatorului de afaceri			
Sprijinirea potențialilor antreprenori în elaborarea ideilor de afaceri, a modelelor de afaceri și a planurilor de afaceri			
Evaluarea ideii de afacere și în îndrumarea individuală cu privire la toate aspectele legate de pregătirea unui plan de afaceri			
Consultanță juridică în vederea înființării de noi societăți care să devină membre ale incubatorului de afaceri			
Sprijinirea atât în aspecte generale (e.g. management/antreprenoriat), cât și mai specifice (e.g. proprietate intelectuală);			
Evaluarea potențialului inovativ			
...			
Servicii de incubare			
Servicii administrative (recepție, secretariat, securitate, comunicare, curățenie, bufet, etc...)			
Servicii de contabilitate			
Servicii juridice			
Servicii financiare			
Asistență IT și e-business			
Consultanță recrutare de personal			
Consiliere managerială, formare în dezvoltarea competențelor în afaceri			
Consultanță pentru sprijinirea inovării: consultanță dezvoltarea de noi produse și servicii; evaluare tehnologică și audit tehnologic, studii de investiții tehnologice, stabilirea de noi specificații de producție și asistență la re tehnologizarea agenților economici;			
Consultanță în obținerea de finanțări nerambursabile granturi și capital,			

contacte cu Business Angels, fonduri cu capital de risc			
Facilitarea dezvoltării prin networking, rețele de parteneri tehnologici și comerciali potențiali			
Studii de piață, vânzări și marketing; consultanță export: piețe și căutare de parteneri			
Servicii privind internaționalizarea IMM-urilor, suport în identificarea de parteneri, orientare în pregătirea proiectelor			
Transferul și comercializarea de tehnologie, precum și contacte cu universități și institute de cercetare și dezvoltare			
Training pentru dezvoltarea competențelor în afaceri			
Networking (de ex: cu alți antreprenori și clienți)			
Activități de atragere a investițiilor			
...			
Servicii de post-incubare			
Consultanță pentru sprijinirea creșterii vânzărilor			
Consultanță pentru îmbunătățirea proceselor de producție			
Introducerea inovațiilor (consultanță dezvoltarea de noi produse și servicii; evaluare tehnologică și audit tehnologic, studii de investiții tehnologice, stabilirea de noi specificații de producție și asistență la retehnologizarea agenților economici.			
Consultanță pentru activitatea de cercetare- dezvoltare			

3. Infrastructura incubatorului de afaceri

3.1. Situația infrastructurii la momentul depunerii cererii de finanțare:

- Localizarea amplasamentului și adresa completă;
- Prezentarea suprafața de teren, clădirea, vecinătățile și aria de intervenție (ex: echivalentul unui plan urbanistic);
- Aria geografică de amplasare a incubatorului de afaceri;
- Detaliați adecvarea amplasamentului și clădirii la scopul principal și obiectivele programului de incubare a afacerilor, modul în care amplasarea locului de implementare susține activitatea incubatorului.
Amplasamentul, structura și dimensiunile incubatorului trebuie să reflecte scopul pentru care a fost creat, tipul și numărul de firme cărora li se adresează;
- Detaliați modul în care se realizează accesul la imobilul ce face obiectul investiției;

- Dacă este cazul, detaliați spațiul de desfășurare a activității de incubare (spre ex. parcare, spații de birouri, spații de producție, depozitare, săli de conferință/întâlniri/instruiri, spațiul de amenajare a echipamentelor în corelare cu tipul firmelor incubate; laborator / prototipuri / testare a echipamentelor, spații administrative etc.); - pentru clădirile existente
- Dacă este cazul, detaliați configurația interioară a clădirii pentru a demonstra dacă aceasta permite desfășurarea în condiții optime a activităților programului de incubare (număr de etaje, ușurința circulației, împărțirea clădirii, lungimea și înălțimea ca niveluri, spații optim de utilizat etc.) – pentru clădirile existente.

3.2. Misiune

- Prezentați potențialul de dezvoltare economică a zonei;
- Prezentați indicatorii socio-economici (indicatorii demografici, piața muncii, rata șomajului, pregătirea profesională preponderentă a populației etc.);
- Prezentați dimensiunea sectorului vizat de incubatorul de afaceri;
- Prezentați obiectivele și scopul pentru crearea și dezvoltare a infrastructurii și modalitatea prin care se vor atinge țintele stabilite (spre ex. redresarea economiei din regiune/localitate, urmărind astfel diminuarea sărăciei, crearea de noi locuri de muncă, înfrânarea migrației forței de muncă prin încurajarea dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii, sprijinirea tinerilor antreprenori, sprijinirea studenților, etc).
- Menționați necesitatea serviciilor de incubare în comparație cu alte tipuri de servicii de sprijinire a afacerilor și a inițiativelor antreprenoriale.
- Prezentați analiza care a stat la baza deciziei de înființare a unui incubator de afaceri în regiune (Ipoteze, instrumente folosite, dimensiunea esanșionului anchetat, interpretarea datelor, concluzii).

O analiză a cererii are ca scop identificarea mărimii potențialei piețe, caracteristicile și nevoile existente și viitoare. Se vor anexa rapoarte, baze de date, statistici, studii preliminare ale condițiilor sociale, economice, politice, culturale și de afaceri din regiunea selectată, precum și analiza posibilelor influențe pe care acestea le pot avea asupra evoluției incubatorului;

- Prezentați legăturile cu universitățile, instituții publice, mediu de afaceri; Se vor anexa protocoale/contracte de colaborare, scrisori de intenție, etc.
- Descrieți dezvoltarea mediului economic local, regional, național și internațional, prin utilizarea mai eficientă a potențialului economic și uman existent în zonă;
- Prezentați structura organizațională, organigrama și statutul incubatorului de afaceri.

Personalul angajat trebuie să aibă competențe conform posturilor pe care le ocupă, dar și abilități de lucru în echipă, de adaptare la nevoile și cerințele fiecăruia dintre clienții incubatorului, responsabilitate și perseverență în îndeplinirea sarcinilor care le-au fost atribuite etc. Pe lângă calificările managerilor și a personalului, important pentru performanță incubatorului este raportul dintre numărul personalului incubatorului și numărul afacerilor incubate la un moment dat. Angajarea unui personal corespunzător pentru incubator depinde de dimensiunea și resursele avute la dispoziție.

Se va anexa regulamentul intern de organizare și funcționare a incubatorului de afaceri.

- Prezentați managementul riscului (Managementul riscurilor reprezintă un proces complex de identificare, analiză și răspuns la posibile riscuri ale unei entități, printr-o abordare documentată, care utilizează resurse materiale, financiare și umane pentru atingerea obiectivelor, vizând reducerea expunerii la pierderi a acestora)
- Prezentați grupul țintă vizat, tipul și numărul:
 1. Societăți nou-înființate care au cel mult 3 ani vechime, încadrate în categoria IMM-uri (întreprinderi mici, mijlocii, inclusiv microîntreprinderi) - număr
 2. Persoane fizice care îndeplinesc cumulativ următoarele condiții:
 - intenționează să înființeze o afacere non-agricolă, iar domeniul de activitate în care funcționează este aferent sectorului specific incubatorului de afaceri, respectiv codului CAEN eligibil în conformitate cu Anexa 3- Coduri-CAEN.;
 - au vârsta peste 18 ani împliniți în momentul înscrierii în program;
 - nu fac parte din categoria tinerii NEETs (care nu urmează nici o formă de învățământ și nici

nu au un loc de muncă) cu vârsta între 16 – 24 ani;

- își au reședința sau domiciliul în regiunea în care se implementează proiectul;
- au absolvit învățământul minim obligatoriu;
- nu participă și nu au participat la alte programe similare, care au aceeași finanțare.

3. Dacă este cazul:

Proiectul prevede activități de pre-incubarea și incubarea a start-up-uri înființate de studenți și doctoranzi ;

Proiectul prevede activități de pre-incubarea și incubarea a start-up-uri înființate de persoane defavorizate conform prevederilor ghidului solicitantului;

Se va completa următorul tabel

Etapa	Societăți nou-înființate care au cel mult 3 ani vechime	Persoane fizice	Studenți și doctoranzi	Persoane defavorizate conform prevederilor ghidului solicitantului
Preincubare				
Incubare				

3.3. Prezența infrastructurii și investiția propusă prin proiect

- Prezența autorizațiilor, avize și acorduri obținute/necesare pentru implementarea și exploatarea investiției
- Incubatorul de afaceri este sectorial, în conformitate cu sectoarele cu potențial de specializare inteligentă. Prezența sectorului cu potențial de specializare inteligentă selectat, inclusiv domeniile de activitate (codurilor CAEN eligibile) vizate, corespondența cu sectorul cu potențial de specializare inteligentă identificate;
- Specificați dacă proiectul vizează crearea/extinderea unui incubator de afaceri. Se vor prezenta lucrările necesare pentru dezvoltarea infrastructurii în conformitate cu documentația tehnico-economică.
- Prezența lucrărilor de investiție pe obiecte (ex. clădire administrativă, clădire birouri fondatori/rezidenți, hale de producție shared/hale de producție individuală, parcuri, spații shared pentru organizarea de întâlniri, traininguri, conferințe, etc);
- Detaliați configurația interioară a clădirii pentru a demonstra dacă aceasta permite desfășurarea în condiții optime a activităților programului de incubare (număr de etaje, ușurința circulației, împărțirea clădirii, lungimea și înălțimea ca niveluri, spații optim de utilizat etc.).
- Detaliați spațiul de desfășurare a activității de incubare (spre ex. parcare, spații de birouri, spații de producție, depozitare, săli de conferință/întâlniri/instruiri, spațiul de amenajare a echipamentelor în corelare cu tipul firmelor incubate; laborator / prototipuri / testare a echipamentelor, spații administrative etc);
- Descrieți serviciile externalizate necesare pentru realizarea infrastructurii (consultanță, servicii de proiectare și asistență tehnică, informare și publicitate, audit, etc)
- Prezența dotărilor necesare raportat la spațiile construite/modernizate și extinse și rezidenții previzionați; Descrieți amplasarea acestora care trebuie să fie corelată cu planul de amplasare a dotărilor; Detaliați și justificați dotările care vor fi achiziționate prin proiect și precizați care este utilitatea acestora raportat la realizarea investiției propuse. Descrieți rolul și funcțiunea fiecărui utilaj, echipament propus a fi achiziționat. Enumerați specificații tehnice, după caz.
- Prezența serviciilor externalizate pentru care se solicită ajutor de minimis raportat la tabelul inclus la cap. 2. Serviciile solicitate la decontare sunt serviciile specifice necesare în cadrul incubatoarelor de afaceri, altele decât cele care sunt deja oferite sau urmează a fi oferite de către angajații administratorului incubatorului/fondatorii incubatorului.

- Detaliați dacă investiția include măsuri de îmbunătățire a calității mediului înconjurător și de creștere a eficienței energetice;
- Prezentați modul în care investiția propusă contribuie la respectarea principiului DNSH și a celui privind imunizarea la schimbările climatice;
- Prezentați dacă proiectul propune angajarea de persoane din categorii defavorizate;
- Prezentați dacă proiectul prevede crearea de facilități / adaptarea infrastructurii/ echipamentelor pentru accesul persoanelor cu dizabilități, în plus față de cele pentru conformarea cu normele legale, inclusiv acțiuni care să vizeze accesibilizarea obiectivelor vizate de investiție, inclusiv prin digitalizarea acestora și asigurarea accesului persoanelor cu dizabilități;
- Prezentați dacă proiectul prevede desfășurarea de acțiuni de sprijinire a parteneriatului în afaceri, schimb de experiență în domeniu, de transfer de tehnologie și de participare la târguri și expoziții;
- Detaliați, dacă este cazul, colaborările vizate cu instituțiile de învățământ și de cercetare, cu camere de muncă, în vederea unui schimb reciproc de informații utile dezvoltării activității privind întreprinderile mici și mijlocii private;

4. Strategia de dezvoltare a incubatorului de afaceri

4.1. Planul de dezvoltare

4.1.1. Planul de promovare și activitățile desfășurate pe perioada de preincubare.

Descrieți activitățile desfășurate în perioada de preincubare, spre ex :

- O analiză a cererii cu scopul de a identifica mărimea potențialei piețe, caracteristicile și nevoile existente și viitoare;
 - Consultări cu părțile implicate, cu lideri din domeniul afacerilor, cu organizații care oferă sprijin companiilor, organizații;
 - Realizarea de sesiuni de informare, seminare, formare profesională și antreprenorială, în vederea înființării de noi societăți care să devină membre ale incubatorului de afaceri;
 - Cursuri de instruire inițiale pentru antreprenori (care să abordeze, de exemplu, tematică elaborării unui plan de afaceri);
 - Focus grupuri cu potențialii rezidenți ;
 - Chestionare pentru testarea;
 - Sprijinirea potențialilor antreprenori în elaborarea ideilor de afaceri, a modelelor de afaceri și a planurilor de afaceri
 - Evaluarea ideii de afacere și în îndrumarea individuală cu privire la toate aspectele legate de pregătirea unui plan de afaceri;
 - Consultanță juridică în vederea înființării de noi societăți care să devină membre ale incubatorului de afaceri;
 - Sprijinirea atât în aspecte generale (e.g. management/antreprenoriat), cât și mai specifice (e.g. proprietate intelectuală);
 - Desfășurarea de acțiuni specifice menite să identifice și să sprijine parteneriatul între conducerea marilor întreprinderi cu capital majoritar de stat și angajații acestora în vederea identificării de către aceștia a unor activități din respectivele întreprinderi private, precum și acordarea de asistență de specialitate pentru desprinderea lor de întreprinderea mamă, cu sprijinul acesteia din urma (spin-off)
 - Evaluarea potențialul inovativ;
- Se va prezenta numărul de persoane fizice/juridice care vor parcurge etapa de preincubare în cadrul incubatorului de afaceri;
 - Se vor prezenta resursele materiale și umane implicate (interne/externe) în realizarea activităților propuse în această etapă, respectiv costurile necesare pentru atingerea obiectivelor stabilite.

4.1.2. Ciclul de incubare

- Se va prezenta etapa de organizare și asigurare a selectării ideilor de afaceri care corespund cel

mai bine scopului incubatorului , spre ex.:

- stadiul de dezvoltare al firmei în momentul acceptării în incubator (dacă a fost constituită legal sau se află încă în stadiul de idee);
 - compatibilitatea afacerii cu tipul și obiectivele incubatorului;
 - potențialul de dezvoltare și impactul asupra economiei zonei în care activează firma;
 - potențialul antreprenorial și managerial al viitorului client (incubat);
 - numărul de locuri de muncă create și impactul afacerii incubate asupra societății în ansamblul ei;
 - capacitatea proprie de a plăti facilitățile și serviciile asigurate de incubator, etc.
- Se va prezenta procesul de selecție (inclusiv criteriile de selecție), membrii comitetului de evaluare, experiența acestora.
- La momentul selecției rezidentilor, se va semna un contract de incubare (anexă la prezentul Plan de dezvoltare), respectiv se va anexa strategia de ieșire din incubatorul de afaceri pentru firma rezidentă.
- Strategia de ieșire din incubatorul de afaceri trebuie să includă:
- definirea limitei maxime de timp privind perioada de incubare;
 - stabilirea ratei chiriei, respectiv serviciile oferite gratuit/contract cost;
 - stimularea clienților pentru a părăsi incubatorul de afaceri și a închiria spații mai mari sau de a-și construi propriile sedii administrative și spații de producție în momentul atingerii obiectivelor inițiale de dezvoltare ;
 - stabilirea unor obiective de creștere economică ce trebuie atinse, în caz contrar firmele fiind nevoite să părăsească incubatorul.
 - Stabilirea dacă se previzionează parcurgerea etapei 2
- Contractul de incubare conține obligațiile și drepturile firmei incubate și a administratorului incubatorului de afaceri, costuri, pachetul specific de servicii alocat, termene limită și penalizări, perioada de validitate a contractului și posibilitățile de reînnoire a acestuia, situațiile de reziliere a contractului, criteriile de evaluare urmărite (**eg. numărul de locuri de muncă create, creșterea economică (profitul din exploatare)**), serviciile de care beneficiază în incubatorul de afaceri), etc.
- Detaliați planificarea resurselor umane implicate în operarea incubatorului: identificați personalul necesare pentru ciclu de incubare, responsabilitățile, competențele și abilitățile necesare; detaliați modul în care se va realiza recrutarea, selecția și integrarea (pentru posturile nou create); detaliați criteriile de selecție pentru serviciile externe necesare pentru funcționarea incubatorului.
- Se va menționa valoarea taxei de incubare și serviciile incluse în taxa de incubare. Detaliați pachetele de incubare oferite rezidentilor. Prezentați modul în care a fost realizată tariful pentru serviciile prestate de incubator clienților (locatari sau externi). În cazul veniturilor aferente taxei de incubare, se vor detalia serviciile care au fost incluse în taxa de incubare. În cazul veniturilor aferente serviciilor de consultanță specializată, contra cost, la cererea clienților (locatari sau externi), se vor detalia serviciile și valoarea estimată.
- Se va descrie strategia de monitorizare și evaluare periodică a performanțelor rezidentilor. Prezentați indicatorii de performanță care determină monitorizarea pe parcursul diverselor stadii de incubare: Indicatori de performanță financiară; Indicatori de eficiență operațională; Indicatori de impact local. Indicatorii trebuie să fie corelați cu indicatorii și rezultatele cererii de finanțare.
- Se va prezenta strategia de ieșire a firmelor din incubator și stabilirea unor măsuri de monitorizare a activității și rezultatelor acestora ulterior părăsirii incubatorului, chiar de la începutul incubării afacerilor
- Sunt încurajați să părăsească incubatorul în momentul în care au atins un potențial semnificativ și dezvoltarea lor nu se mai poate face în cadrul incubatorului.
- Strategia de ieșire din incubatorul de afaceri trebuie să includă:

- definirea limitei maxime de timp privind perioada de incubare;
 - stabilirea taxei de incubare, respectiv serviciile oferite gratuit/contract cost;
 - stimularea clienților pentru a părăsi incubatorul de afaceri și a închiria spații mai mari sau de a-și construi propriile sedii administrative și spații de producție în momentul atingerii obiectivelor inițiale de dezvoltare ;
 - stabilirea unor obiective de creștere economică ce trebuie atinse, în caz contrar firmele fiind nevoite să părăsească incubatorul.
 - Stabilirea dacă se previzionează parcurgerea etapei 2 și numărul de firme sprijinite în această etapă.
- Se va descrie strategia de monitorizare a rezidenților incubatorului pe parcursul a 2 ani postincubare.

5. Evaluare și indicatori de performanță a incubatorului de afaceri

În selecția indicatorilor de evaluare trebuie să se țină seama de beneficiul adus comunității locale și de eficiența cu care au fost utilizate resursele financiare sau umane pentru realizarea obiectivelor propuse. Pentru a face o evaluare reală a activității unui incubator trebuie avute în vedere următoarele criterii:

a) criterii bazate pe rezultate (monitorizare):

- gradul de utilizare a suprafeței incubatorului (în m2)
- numărul mediu de locuri de muncă nou-create de fiecare IMM incubată
- numărul de IMM-uri incubate
- numărul de IMM-uri nou-create, incubate
- numărul de IMM-uri excluse din incubatorul de afaceri
- raportul dintre numărul de angajați ai incubatorului de afaceri/IMM-urilor incubate
- serviciile livrate și calitatea lor
- subvențiile obținute de fiecare IMM incubată în urma consultanței oferite de administratorul incubatorului de afaceri (etapa 1);
- subvențiile obținute de fiecare IMM incubată (etapa 2);
- valoarea adăugată local (ex: crearea de noi locuri de muncă și creșterea nivelului de trai pe plan local)

b) criterii economice (evaluarea impactului):

- costuri medii de operare
- rata de faliment a IMM-urilor incubate după terminarea perioadei de incubare;
- ratele de supraviețuire a IMM-urilor după terminarea perioadei de incubare;
- creșterea medie a cifrei de afaceri, alte rezultate financiare și economice;
- schimburi comerciale cu parteneri economici și din afara ariei geografice de amplasare
- valoarea investițiilor în mijloacele fixe / suma totală a investițiilor realizate de firmele incubate (etapa 2)

6. Fezabilitatea financiară

În realizarea proiecțiilor financiare, se vor lua în calcul următoarele:

- orizontul de analiză: pentru realizarea proiecțiilor financiare, se va avea în vedere faptul că recomandările pentru elaborarea analizei cost-beneficiu, pentru perioada 2021-2027, propun utilizarea ca perioadă de referință durată de viață economică a proiectului, care poate fi stabilită pe baza perioadei de amortizare a activelor pentru care se solicită finanțare (10 ani).
- proiecțiile financiare se vor realiza în lei, în prețuri exprimate în termeni reali (fără influența inflației).
- proiecțiile financiare se vor realiza la nivelul incubatorului de afaceri.

- în vederea realizării unei prognoze de venituri si cheltuieli de exploatare (operaționale) ale incubatorului se vor lua în considerare gradul de ocupare al incubatorului, numărul de firme incubate, timp de supraviețuire firme incubate (post incubare), etc.

6.1. Proiecție cheltuieli de exploatare (operaționale)

Cheltuieli de exploatare (operaționale)	Total	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5	An 6	An 7	An 8	An 9	An 10
Cheltuieli cu materii prime și consumabile											
Cheltuieli cu utilități, mentenanță, curatenie											
Cheltuieli de publicitate											
Cheltuieli cu servicii externalizate (consultanță, juridice, etc)											
Alte cheltuieli											

6.2. Proiecție venituri din exploatare (operaționale)

Venituri din exploatare (operaționale)	Total	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5	An 6	An 7	An 8	An 9	An 10
Inchiriere spații de incubare											
Inchiriere birouri de incubare											
Prestări servicii de consultanță specializată											
Alte venituri											

6.3. Sustenabilitatea financiară

- Sustenabilitatea financiară a entității este demonstrată prin fluxuri de numerar nete pozitive pe durata întregii perioade de referință luate în considerare, demonstrând că entitatea nu întâmpină riscul unui deficit de numerar (lichidități) care să pună în pericol realizarea sau operarea investiției/ intrării în procedură de insolvență.
- La determinarea fluxului de numerar net, se vor lua în considerare toate costurile (eligibile și ne-eligibile) și toate sursele de finanțare (atât pentru investiție cât și pentru operare și funcționare), inclusiv veniturile generate de proiect.
- Diferența între intrările și ieșirile de numerar reprezintă deficitul sau, după caz, surplusul perioadei

respective și se cumulează la rezultatul anterior. Fluxul de numerar folosit în sustenabilitate nu se actualizează

- Încasările includ toate veniturile din valorificarea activității incubatorului, precum și toate intrările de numerar datorate managementului resurselor financiare (fonduri nerambursabile, contribuție publică/privată/donații/creditări/ capitaluri proprii, împrumuturi bancare). Proiecțiile veniturilor de operare trebuie să fie detaliate, suficient justificate, realiste, fundamentate pe date corecte, surse verificabile. Veniturile operationale trebuie sa aiba un caracter monetar. Veniturile din subventii, veniturile din productia de imobilizari, venituri din provizioane si amortizari nu sunt considerate venituri cu caracter monetar. Veniturile operaționale sunt veniturile generate de operarea investitiei care este obtinuta prin implementarea proiectului.
- Plățile reprezintă costurile investiționale, costurile de operare, rambursările de credite, plăți dobânzi și alte cheltuieli ocazionate de obținerea creditării, taxele și impozitele, alte plăți generate de aranjamentele financiare încheiate pentru asigurarea surselor de finanțare a investiției . Costurile investiției sunt fundamentate, spre exemplu prin oferte de preț/ cataloage/ website-uri, orice alte surse verificabile. Proiecțiile cheltuielilor de operare trebuie să fie detaliate, suficient justificate, realiste, fundamentate pe date corecte, surse verificabile. Costurile operationale trebuie sa aiba un caracter monetar. Cheltuielile de exploatare privind amortizările, provizioanele și ajustările pentru depreciere nu sunt considerate cheltuieli cu caracter monetar

7. Anexe

- 7.1. Contract de administrare
- 7.2. Model cadru contract de incubare
- 7.3. Regulament privind gestionarea și adminsitrea incubatorului de afaceri
- 7.4. Documente pentru a demonstra experienta in experienta administratorului în dezvoltarea și/sau gestionarea unui incubator de afaceri sau structuri similare.
- 7.5. Protocoale semnate (dacă este cazul)
- 7.6. Metodologie de selecție a rezidenților (etapa de preincubare
- 7.7. Metodologia de selecție a rezidenților)care primesc grant in perioada de accelerare (dacă este cazul)
- 7.8. Model plan de afaceri pentru beneficiarii rezidenți
- 7.9. Model cadru contract subvenție/grant pentru capital de lucru
- 7.10. Strategia de monitorizare a performanțelor rezidentilor.