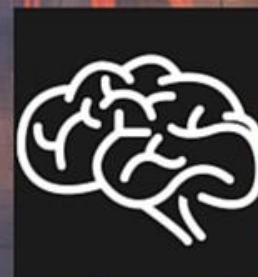


api ACCES
PROJECT
INVESTMENTS



STUDIU ITC 2030 NORD EST

ACCES
PROJECT
INVESTMENTS

pentru identificarea nevoii de resurse umane înalt calificate
în domeniul ITC și a competențelor aferente necesare,
precum și a evoluției sectorului de ITC
din Regiunea Nord-Est cu orizont de timp 2030

OCTOMBRIE 2015

Cuprins

Executive summary

Context european si implicatii la nivel regional si national

Factori cheie de dezvoltarea a industriei ITC in regiune

Adaptarea programelor de studii in domeniul ITC

Cresterea polului de talente ITC in regiune

Ocupare / locuri de munca

Inovare si transfer de cunoastere

Cooperare regionala / inter-regionala / trans-regionala in afaceri

Acces la finantare si piete

Set de practici si recomandari

Scenarii de evolutie pentru nevoia de resurse umane calificate

si pentru evolutia sectorului de ITC

Bibliografie

Executive summary

Analiza perspectivei industriei ITC in regiunea N-E dezvaluie mari oportunitati, care trebuie fructificate, dar si serioase riscuri care trebuie mitigate. ITC-ul se contureaza ca sansa renasterii economice a unui numar important de centre urbane ale regiunii, ca si parte importanta a unei solutii la problema migratiei creierilor si, poate, ca si model pentru alte viitoare industrii high tech de succes in regiune.

In acelasi timp, fara gandire pe termen lung si investitii in viitor, industria risca sa-si rateze potentialul si dispara la fel cum a aparut.

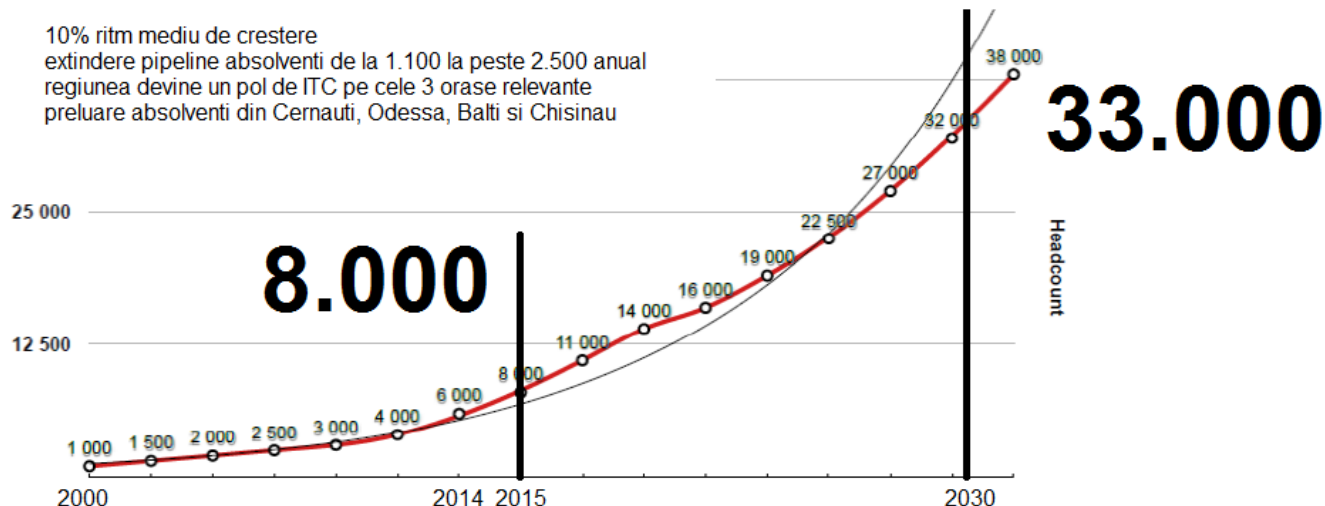
In acest context, antreprenoriatul este deocamdata un fenomen incipient si de intensitate redusa, care trebuie dezvoltat si incurajat la toate nivelurile, iara companiile de IT trebuie sa investeasca in cercetare, pentru a nu risca sa asistam la un declin al industriei.

Romania nu mai este competitiva din punct de vedere al costurilor cu forta de munca, munca ieftina mutandu-se in state din Africa sau America Latina, acolo unde populatia tanara este numeroasa si bine pregatita

Directiile ce vor trebui urmate sunt:

- Trecerea de la modelul fabricii de soft la cel al centrelor de cercetare-dezvoltare si al serviciilor cu valoare adaugata mare.
- Extinderea sistemului de invatamant superior de specialitate si inlesnirea parteneriatelor dintre invatamant si mediul privat.
- Incurajarea antreprenoriatului in mod activ si sistemic, la nivel de universitate, industrie si autoritati locale si centrale
- Asumarea unui rol regional de pol ITC activ de catre IASI si regiunea NE

Scenariu optimist de evolutie numar angajati ITC in regiunea NE pe perioada 2015-2030



Contextul european si implicatii la nivel regional si national

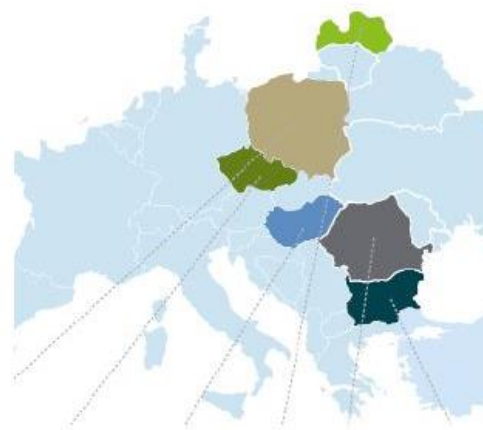
Romania reprezinta una dintre cele mai importante destinatii pentru investitorii in serviciile profesionale de externalizare precum BPO, ITO sau SSC, un segment estimat la aproape **1.2 miliarde de Euro** si mai mult de **60.000 de profesionisti** activi pe piata locala. Alaturi insa de o crestere constanta inregistrata in ultimii ani in Romania, aceste servicii se confrunta cu provocari in ritmul de crestere asteptat.

**60.000
specialisti ITC**

Romania este a doua cea mai mare piata de talente din Centrul si Estul Europei, cu peste 120.000 de absolventi pe an in principalele centre universitare din orase cu piete de servicii SSC / BPO si care ofera o masa critica de munca calificata. De asemenea, toti absolventii de facultate stapanesc cel putin o limba straina. Forta de munca romaneasca este extrem de receptiva la valorile corporatiste tipic occidentale si dovedeste un grad ridicat de intelegere culturala. Nivelurile salariale actuale si viitoarele tendintele salariale raman competitive in comparatie cu tarile vecine.

Deloitte, "2015 Global Shared Services Survey": 10% of SSCs at global level are located in CEE, comparing to 17% in APAC and 16% in LATAM.

27% of companies consider outsourcing their operations or creating a SSC (SSON, 2015).



	Poland	Czech Republic	Hungary	Latvia	Romania	Bulgaria
Population	38,5 million	10,5 million	10,0 million	2,04 million	21,0 million	7,3 million
# of centres	> 470	> 200	90	36	> 80	> 45
# of employees	>128.000	> 50.000	34.000	4.300	45.000	> 22.000
Main Service centre / BPO location(s)	Krakow Warsaw Wroclaw Katowice Łódź Poznan	Prague Brno Ostrava	Budapest	Riga	Bucharest Cluj Napoca Timisoara	Sofia

*The Stories Behind the Numbers, KPMG March 2015

© 2014 – 2015 WIPRO LTD | WWW.WIPRO.COM |

Se observa o serie de tendinte de pe piata companiilor SSO (Shared Service Centers & Outsourcing):

- cresterea semnificativa a companiilor ce externalizeaza functiuni dinspre Europa de Vest spre Romania
- trecerea de la centri uni-functionale spre centre multifunctionale de Servicii
- costurile mai reduse cu munca nu mai sunt un avantaj competitive per se, mai ales in ITO
- piata outsourcingului devine mai inchegata, cu un mesaj articulata in relatia cu stakeholderii

Potrivit unui studiu realizat de Deloitte, „2015 Global Shared Services Survey”, in jur de zece la suta din SSC-urile din lume sunt localizate in CEE, comparativ cu 17 la suta in APAC si 16 la suta in LATAM. Astfel, dupa cum se vede, avem de recuperat un decalaj fata de alte zone, care in momentul de fata sunt percepute mai atractive decat CEE in ceea ce priveste outsourcing-ul. In orice caz, un fapt important este ca pentru 2015 o companie din trei isi propune sa externalizeze sau sa construiasca un centru propriu de servicii. Aceasta este o oportunitate atat pentru regiune, cat si pentru Romania.

Cele mai populate **zone urbane functionale (FUA)** din Romania, centrate pe orasele secundare (Constanta - 420 mii locuitori, Cluj - 392, Iasi - 384, Timisoara - 383, Brasov - 374), sunt structuri urbane modeste, raportandu-ne la cele generate de orasele secundare ale altor state ale Europei central-estice.

De exemplu, lasand la o parte Katowice sau Gdansk, ce functioneaza intr-o logica policentrica, FUA poloneze sunt net superioare ca dimensiune. Conform ESPON, Cracovia si Lodz au 1,2 milioane de locuitori, iar Poznan, Wroclaw si Szczecin au o populatie cuprinsa intre 900 si 610 mii locuitori. Doar Bydgoszcz, Lublin si Bialystok, a caror populatie e cuprinsa intre 470 si 405 mii locuitori, au dimensiuni comparabile. In Cehia, FUA policentrica Ostrava are peste 1 milion de locuitori, iar Brno, capitala Moraviei, are peste 590 mii locuitori. In Bulgaria, FUA Plovdiv are 470 de mii locuitori, iar Varna, 384 de mii.

Trecand intr-un alt registru, Iasiul are un **PIB** calculat pe geometria FUA de 3,7 miliarde euro (estimare pentru 2013, dupa econcontext.ro si listafirme.ro). In afara centrului urban, comuna Miroslava e cel mai mare contribuabil. Un PIB superior au Timisoara (peste 5 miliarde euro), Constanta (4,4), Brasov (4) si Cluj (3,9). Urmeaza, cu valori cuprinse intre 3,5 si 3 miliarde, Pitesti-Mioveni, Ploiesti si Craiova. Dintre FUA mentionate anterior, doar orasele poloneze Bydgoszcz, Lublin si Bialystok (4-6 miliarde euro) si cele bulgare (ambele cu cca. 3,5 miliarde) au valori comparabile. Celelalte au un PIB superior, cuprins intre 30 de miliarde euro (Katowice) si 9,5 (Szczecin). Iasiul se pot mandri doar cu pozitia de lider in Moldova istorica, unde este secondat de Chisinau si Galati, ambele cu ceva mai mult de 2,6 miliarde de euro.

Dintre reperele de globalizare, am selectat patru dintre ele: suprafata de **retail**, stocul de **birouri**, numarul de **studenti** si traficul aeroportuar de **pasageri**.

Din punctul de vedere al numarului de **studenti**, Iasiul (55.220 studenti in 2014, inclusiv masteranzi si doctoranzi) se situeaza intre centrele importante la nivel est-european. Fiind singurul centru universitar al

55.220
studenti in Iasi

regiunii cu o structura complexa a profilurilor si avand doua treimi dintre studentii Moldovei apusene, Iasiul e orasul cu probabilitatea cea mai mare de a retine elitele si forta de munca inalt calificata.

In ceea ce priveste suprafata de **retail**, am optat doar pentru cea a mall-urilor si a centrelor comerciale (fara ancorele de tip supermarket), pentru ca acestea pot genera fluxuri ce pot depasi nivelul local sau regional.

Iasiul cu o suprafata inchiriabila de 109 mii m², distribuita in cinci astfel de unitati, se situeaza in Romania pe pozitia a treia, dupa Bucuresti (499 mii m²) si Constanta (117 mii m²). Nu suprafata e importanta in aceasta ecuatie, cat brandurile prezente, care fac din Iasi, orasul cu unul dintre cele mai mari hinterlanduri potentiale ale acestei parti a Europei.

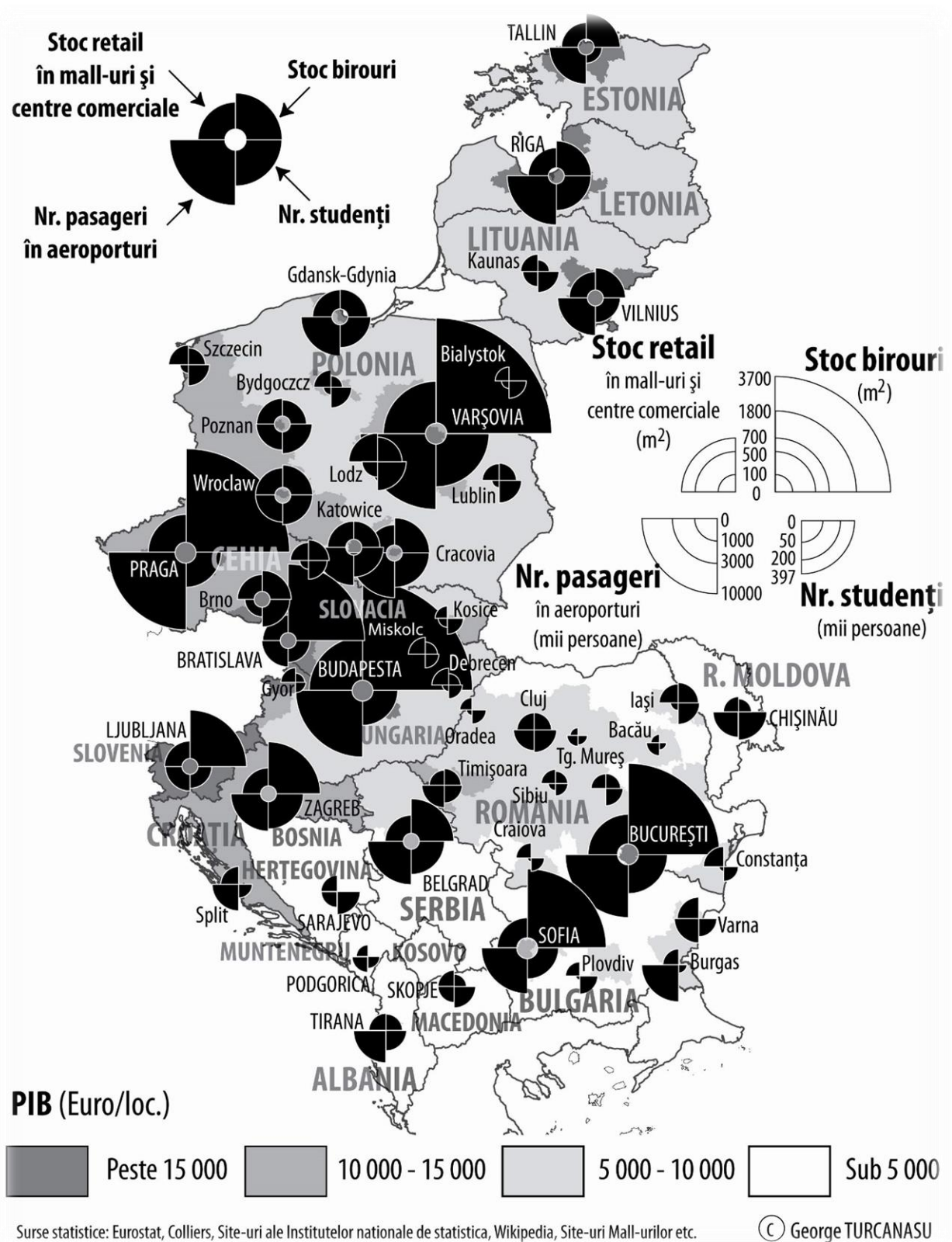
Din punctul de vedere al stocului de **birouri**, cu 150 mii m² (cf. JLL), Iasiul e pe locul al II-lea in Romania (dupa Bucuresti) si pe locul al XXI-lea intre toate orasele est-europene, avand un stoc superior oraselor Cluj, Timisoara, Szczecin sau Lublin (109-120 m²). Piata birourilor este departe de a fi ajuns la maturitate. Dintre orasele vizate, Varsovia se instaleaza cu 3,7 milioane m² pe primul loc, iar Bucuresti, cu 2,1 milioane m², se afla pe pozitia a IV-a (cf. Colliers), departe insa de Viena, cu cca. 10 milioane m² sau Atena, cu 6,9 milioane m².

**150.000 mp
birouri**

Proiecte mari in Iasiul au fost livrate in 2015 Tester 2 (8.000 mp) si ARIA office (4.000 mp), Moldova Center (11.500 mp) iar in 2016 inca 23.000 mp (UBC 5 Vega si UBC 6 Cinema), dar la Cluj se estimeaza ca pana in 2016 va intra pe piata de birouri clasa A, un stoc de 50 mii m².

Cu un trafic estimat pentru anul 2015 de circa **350 mii pasageri** (fata de 176 de mii, in 2012) si cu **sub 20 de legaturi externe permanente**, Iasiul este pe un trend pozitiv dar inca slab conectat la reseaua fluxurilor aeriene. In comparatie, Clujul si Timisoara, ambele cu aproximativ un milion de pasageri, se instaleaza relativ confortabil in reseaua de relatii europene.

Avand in vedere faptul ca ocupantii cei mai importati ai acestor birouri sunt firmele IT, nu ar trebui ignorat numarul celor care lucreaza in sectorul Informatii si comunicatii, care conform INS, era pentru Iasi de 4716 la nivelul lui 2013. Cu aceasta valoare, Iasiul se inscrie intre principalele hub-uri IT din Romania. Dintre orasele secundare, doar Clujul si Timisoara se instaleaza inaintea Iasiului, cu 8193, respectiv, 7437 de persoane angrenate in sectorul IT. Coroborand aceste date si tinand cont ca pietele IT din Cluj si Timisoara sunt aproape saturate, Iasiul ar trebui sa traverseze o nisa temporala favorabila capacitarii sectorului IT.



Factori cheie de dezvoltare a industriei ITC in regiune



Repere ale functiilor urbane si ierarhia oraselor regionale ale Romaniei

Intr-o entitate politica si economica supra-statala, asa cum este UE, care-si construiește prosperitatea mai mult la nivelul regiunilor, decat la cel national, orasele regionale devin pilonii de baza ai proiectelor teritoriale, ai coeziunii sale interne si ai competitivitatii la nivel global.

Dar ce sunt orasele regionale? Sunt poli urbani cu functii economice si sociale complexe, capabili sa structureze si sa gestioneze o regiune. De cele mai multe ori, aceasta titulatura se acorda oraselor care secondeaza metropolele (nationale), dar si acestea din urma isi au propriul lor hinterland regional. Unele sunt mari, metropole milionare, altele mai modeste si sustinute de catre guvernele nationale, pentru a gestiona regiuni extinse si bogate in resurse, dar slab populate, precum cele din nordul Finlandei sau

Suediei (Oulu, respectiv Umea). Insa toate sunt relee care conecteaza regiunea la nivel global, uneori atat de eficient, incat se insereaza ele inele in reseaua metropolelor globale, ca actori indispensabili: Frankfurt pe Main, Munchen, Lyon. Unele se bazeaza in gestiunea teritoriala pe orasele regionale secundare, altele sunt inserate in retele policentrice, ce formeaza armatura complicata, dar eficienta a regiunilor.

Intr-o Europa ce a surmontat frustrarile nationale, orasele periferice in raport cu nivelul de organizare statal, devin actorii unei „tectonici” teritoriale fara precedent. Lille, Strasbourg, Metz, Luxembourg, Maastricht sau Aachen creeaza o complicata retea de relatii transfrontaliere, atat de puternice, incat vechile frontiere sunt asimilate si incorporate noului tesut teritorial.

Romania e departe de aceste evolutii. Noi suntem in stadiul proiectului de recompunere (poate doar functionala!) a regiunilor pe care generatiile anterioare le-au descompus intr-un mod nechibzuit. Regenerarea acestor teritorialitati e indisolubil legata de capacitatea oraselor regionale de a se integra in proiectul regional si de a insera regiunea la nivelul marilor schimburi trans-nationale. Acestea vor fi actorii principali ai (re)centrarii functionale regionale.

Caracteristica fundamentala a unui teritoriu, centralitatea nu este un produs exclusiv al geometriei. Ca reper si ca element structurant al unui teritoriu, centralitatea este un construct mai degraba cultural, dar si un produs, deopotriiva social, economic si politic. Centralitatea nu e unica; in functie de repere si de scara de analiza, vorbim mai degraba de o succesiune de centralitati, intuite si explicate de geograful german Walter Christaller, in teoria locului central (1933), flexibilizata si matematizata mai apoi de August Losch (1940) si reevaluta de geografii contemporani.

Centralitatile se ordoneaza trans-scalar: cele locale tind sa se agreze in clustere, subordonandu-se unor localitati urbane de talie mai mare si mai bine situate in raport cu geometria relatiilor spatiale. Acestea din urma, pot genera centralitati superioare, ce au capacitatea de a insera micile organizari spatiale obtinute la scara superioara

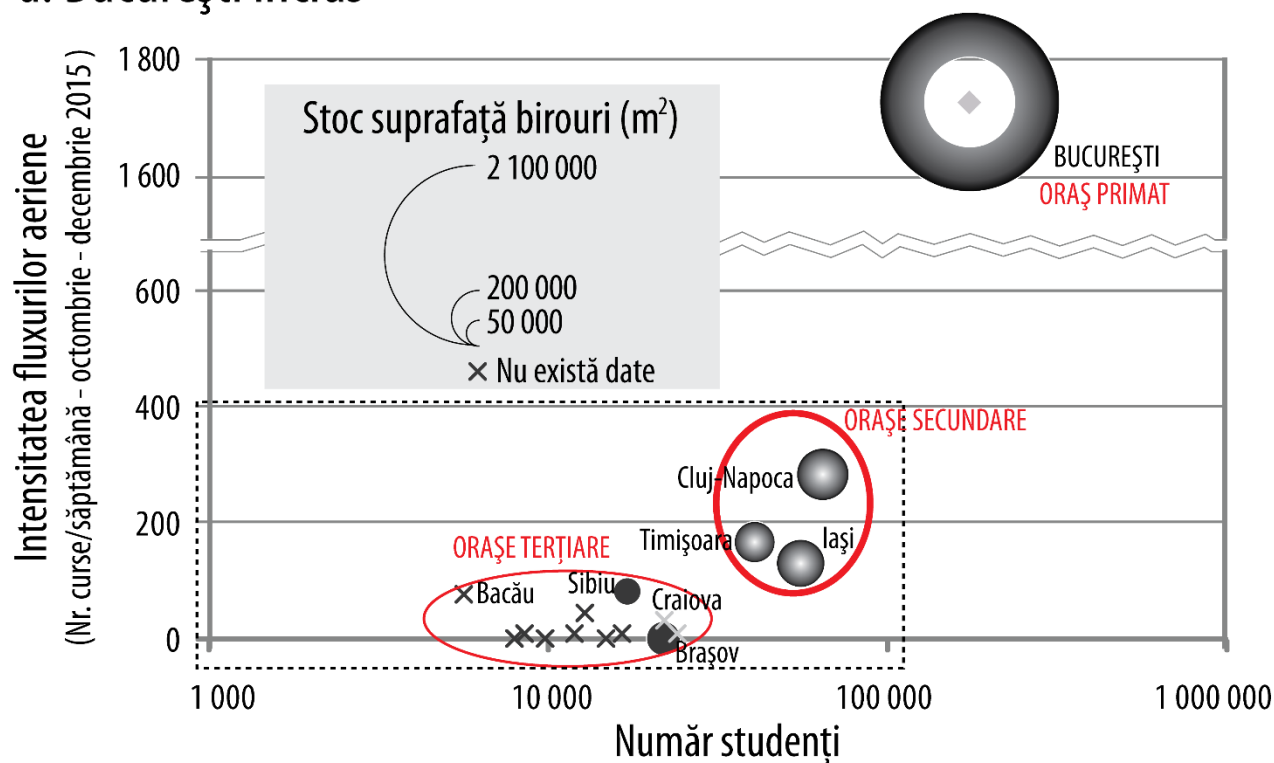
Un fapt e clar, orasele esalonului doi din Romania sunt (inca) mai putin competitive decat echivalentele lor din UE. Dar cum s-a ajuns la o astfel de stare de fapt? In proiectarea si constructia sistemului teritorial s-a optat, conform modei timpului, pentru centralizare, devenita in interiorul episodului socialist, excesiva si rigida.

Acest fapt a dus la detasarea in ierarhia urbana a Bucurestilor, capitala a noului stat, imprimand sistemului urban romanesc un caracter primatial si monocentric. Recentrarea structurilor teritoriale in interiorul statului roman si sustinerea metastructurii teritoriale nationale, a alterat insa coerenta structurilor spatiale regionale, indelung slefuite, alimentand deconstructia lor.

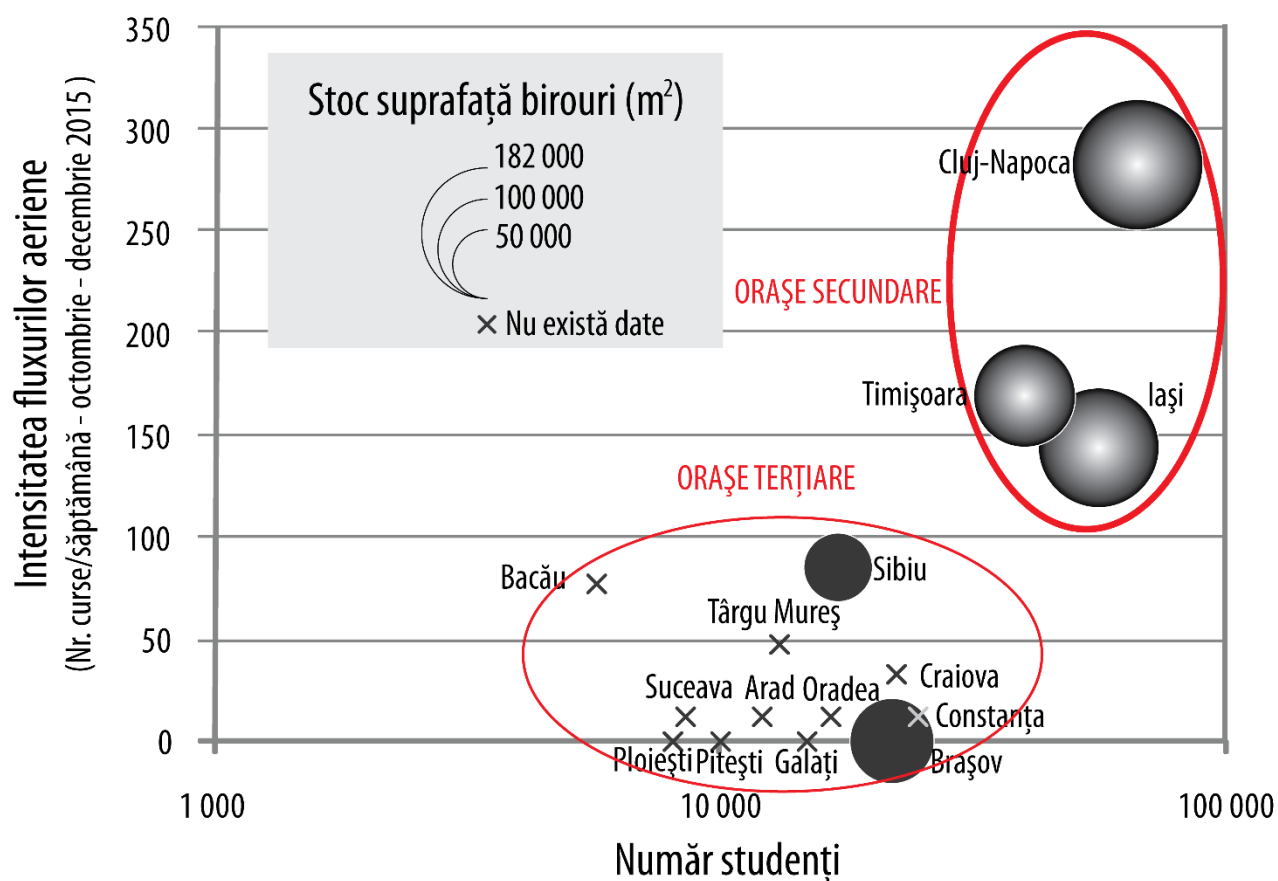
Astfel, rezultatele proiectului nu intarzie sa apara - un sistem urban national de tip christallerian, controlat ierahic, aproape cazon, caracterizat printr-o rezilienta teritoriala ridicata; acest fapt explica partial dificultatea re-agregarii clustere-lor urbane si a renovarii sistemelor urbane regionale, respectiv, a crearii structurilor policentrice.

REPERE ALE ECONOMIEI URBAINE IN ROMÂNIA

a. București inclus



b. București exclus



Suntem atat de tributari imaginii create de dezvoltarea dirijata a sistemului urban romanesc in diversele sale ipostaze, incat exista deseori tentatia de a pune semnul egalitatii ierarhice intre cele sapte asezari urbane de talia demografica mare ce secondeaza Bucurestii – Cluj, Timisoara, Iasi, Constanta, Craiova, Brasov si Galati.

3 orase regionale de succes

Lasand Bucurestiul la o parte – orasul primat al sistemului urban romanesc, ce domina copios structura teritoriala nationala – , in ierarhia sistemului urban romanesc, Iasi, Cluj si Timisoara se detaseaza fata de celelalte orase regionale prin importanta lor teritoriala. Prin prisma unor servicii (invatamantul superior, serviciile medicale) sau activitati creative si domenii de varf, precum IT&C, cele trei orase joaca la nivel regional un rol asemanator Capitalei.

Distanta in raport cu Bucurestii a conservat importanta lor teritoriala. Au o mai mare capacitate de a produce forta de munca inalt calificata si de a retine elitele. Nu intamplator, cele trei orase tind sa se erijeze in metropole regionale, au inceput sa acumuleze functii, altadata specifice doar metropolei nationale, devenind huburi aeronautice, capabile sa insereze regiunile la fluxurile internationale, sau centre ale industriilor creative sau IT&C curtate de companii globale. Stocul de birouri a carei evolutie are loc intr-un ritm alert, demonstreaza faza evolutiva actuala – graficul.

Orase primat la scara regionala, fiind singurele capabile de dinamici economice endogene, acestea devin actori principali ai deconstrucției incipiente a modelului de sistem urban monocentric, fie prin interogarea fundamentului sau istoric, fie prin acceptarea evidentelor induse de descentralizarea in curs a institutiilor si a intreprinderilor (graficul). Ambele procese au condus la resuscitarea orgoliului urban local, reperabil in cazul acestor foste capitale/resedinte istorice situate la o distanta suficienta de hegemonia Bucurestilor.

Iasi, Cluj-Napoca si Timisoara prezinta in bloc simptomele unei eventuale dizidente fata de metropola-capitala. Exemplul acestor trei orase ar putea constitui baza unei reflectii mai fine asupra sanselor de afirmare a unui policentrism real in Romania, capabil sa tempereze fostele rivalitati inter-urbane, sa sustina relatii de complementaritate intre orase si sa lase capitalei o marja de actiune, care sa-i fie suficienta pentru indeplinirea rolului metropolitan.

Celelalte centre urbane, pe care le vom numi mai departe teritiare, in logica in care trio-ul amintit formeaza armatura nivelului urban secundar al Romaniei, ce rivalizeaza ca dimensiune demografica si (uneori) economica, sunt mult mai dependente de Bucuresti, iar in privinta recrutarii fortei de munca inalt calificata, si de Iasi, Cluj sau Timisoara. Dintre acestea, doar Craiova, orasul central al Olteniei, are un areal polarizat mai extins. Ele sunt in ecuatia teritoriala a Romaniei relee ale metropolei nationale. Fata de acestea, capitala poate fi mai generoasa sau nu.

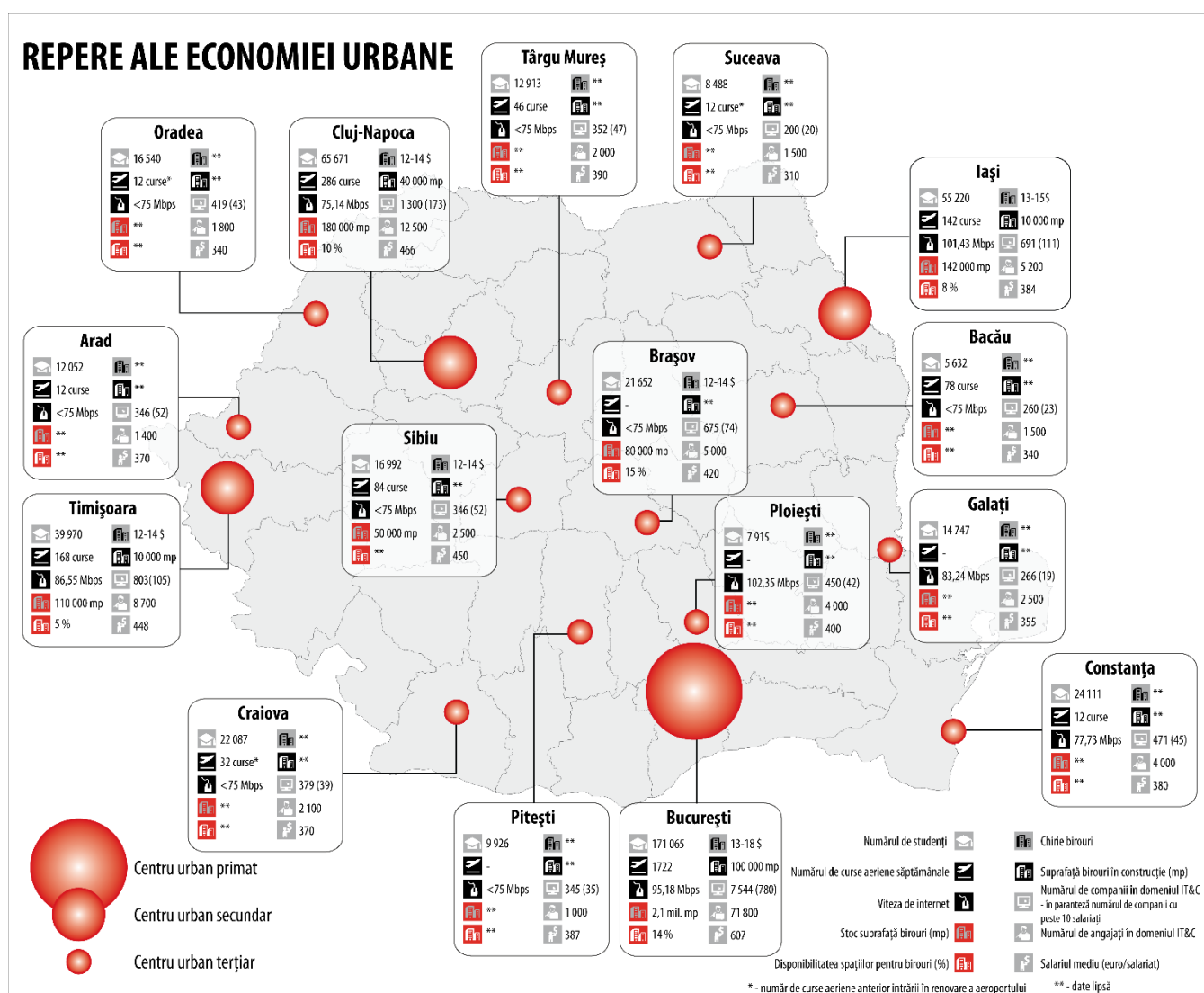
Orase teritiare

Avand o buna accesibilitate, un peisaj urban decent si un cadru natural incantator, orasele sud-transilvane, Brasovul si Sibiu, au fost principalele beneficiare ale acestei generozitati. Ambele orase, predominant industriale inainte de 1990, si-au reconfigurat radical profilul functional prin atragerea unor importante investitii autohtone sau straine (IT&C, industrie, retail, banci etc). In acelasi timp, si-au capatat functiile universitare, culturale si turistice.

În ceea ce privește Constanța, asimilată drept „capitala” a Dobrogei (incompletă și cu dimensiuni mai degrabă subregionale), dinamica sa economică are alte resorturi, ce depășesc cu mult cadrul regional. Hinterlandul sau portuar, superior teritoriului național, industria și turismul sunt cele mai importante atuuri ale orașului.

Principalele pierdante ale reconfigurării economice și demografice din România ultimilor două decenii sunt Galați și Braila. În lipsa unui hinterland regional și asumându-și doar funcții economice specializate, precum cele industriale și portuare, ambele în declin sever, cele două orașe vecine și-au degradat poziția ierarhică în cadrul sistemului urban național.

Lista centrelor terțiare poate fi completată și cu orașe mai modeste dimensional, poate mai puțin înzestrate economic, dar care joacă la nivel regional un rol similar: Oradea, Arad, Târgu Mureș, Bacău, Suceava, Ploiești, Pitești.



Cu toate evoluțiile din ultimii ani, structurile teritoriale românești sunt departe de a fi atins echilibrul. Mai mult, în evoluția conforma gradientului de dezvoltare Vest-Est, specific Europei centrale, s-au pus în loc discontinuități importante între diversele provincii românești. Din această cauză orașele regionale din România extracarpatică par mai puțin eficiente decât cele din România intracarpatică.

Reprezentările cartografice, fiind realizate într-o manieră punctuală, nu și-au propus să releve structurile teritoriale, ci doar potențialul centrelor urbane care sunt capabile să le eficientizeze. Harta „Repere ale economiei urbane” dezvoltă informațiile graficului omonim și le spațializează.

Zece indicatori stau la baza cartografiei:

- unii sunt normali, putând fi constituiți la nivelul tuturor centrelor urbane – numărul de studenți, numărul de companii în domeniul IT&C, numărul de angajați în domeniul IT&C, salariul mediu (sursă: INS) sau Numărul de curse aeriene săptămânale – sursă site-urile aeroporturilor;
- alții mai rari – Viteza de internet (sursă: Ookla Net Index), Stoc suprafață birouri, Disponibilitatea spațiilor pentru birouri, Chirie birouri, Suprafață birouri în construcție (surse: JLL și Colliers) – care nu sunt disponibili decât pentru câteva dintre orașele analizate.

Nivelul orașelor secundare prezintă o oarecare omogenitate a profilului indicatorilor selectați, ceea ce dovedește o mai bună sincronizare a evoluției funcțiilor urbane. Orașelor terțiare demonstrează o mare eterogenitate a indicatorilor, care relevă stadii diferite de evoluție economică – Brașovul sau Sibiu se află în avangarda dezvoltării și modernizării economice al acestui palier. Surprinde faptul că mari orașe, precum Craiova sau Constanța nu își pun problema înregistrării unui indicator atât de important ca „stocul de birouri” sau a celor secundare care deriva din acesta.

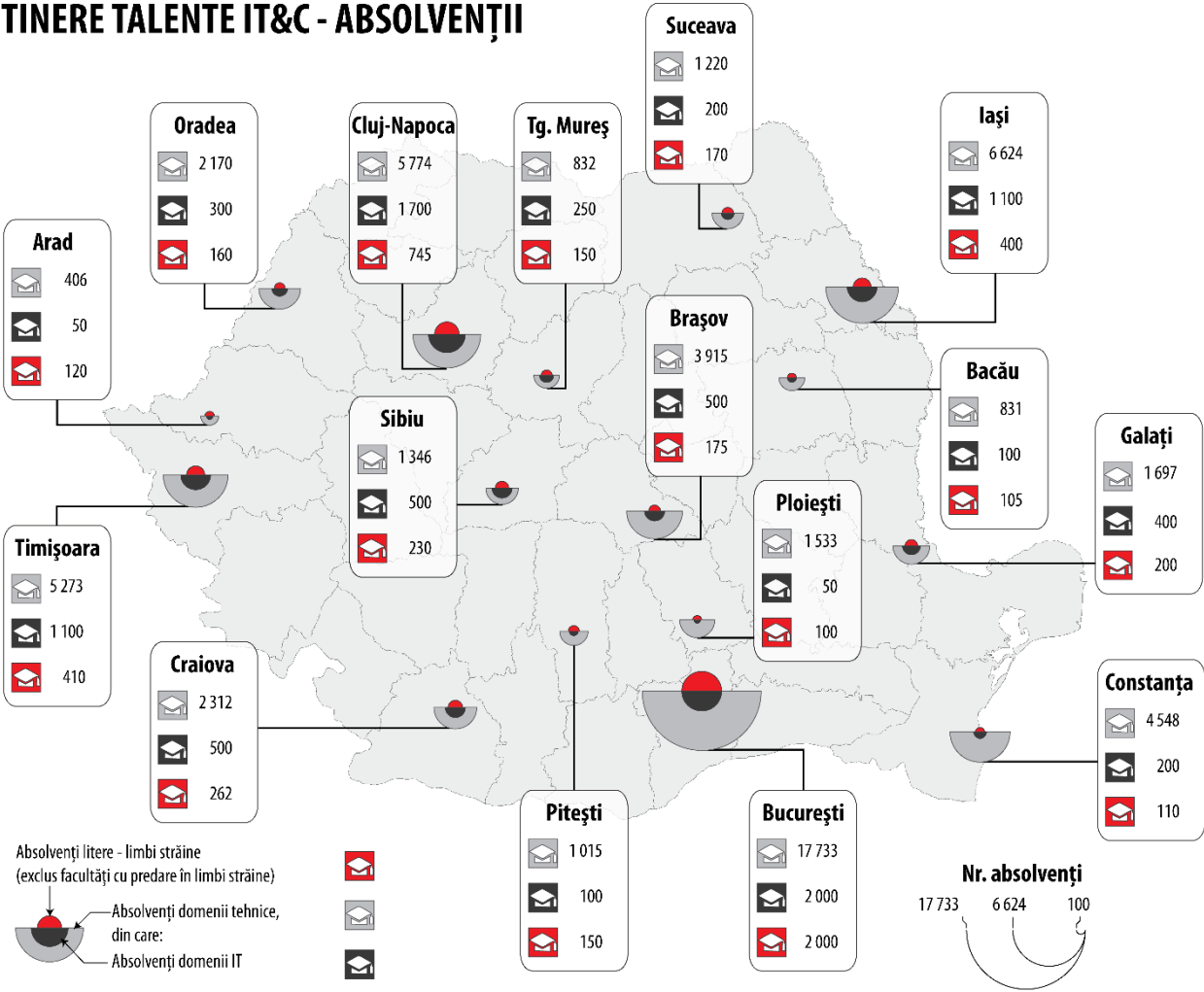
Piața spațiilor de birouri s-a schimbat față de 2009, astfel încât, dacă erau înregistrate chiriile între 12-14 Euro/m²/lună acum 4 ani, nivelul actual evocă o medie de 9-12 Euro/m²/lună. De asemenea, o nouă tendință este dată de atitudinea proprietarilor de terenuri care acum sunt mai flexibili față de acum 4 ani așa încât investitorii își pot planifica afacerile în etape, cu posibilități mai mari de extindere.

De asemenea, la nivel de expansiune în centrele de afaceri, Bucureștiul se vede acum în situația de a concura în mod real cu alte orașe din țară, precum Cluj-Napoca, Iași, Brașov, Timișoara, Targu-Mureș, Sibiu sau Sfântu-Gheorghe. Deși, în general, componenta costurilor cu chiriile este lăsată la final în ecuația unui plan de investiții, modul în care piața s-a transformat readuce în atenție necesitatea de a lua în calcul variabile asociate extinderilor de business, mai ales în domeniul serviciilor de externalizare, o piață în creștere continuă.

Cea de-a doua hartă surprinde într-o manieră cartografică asemănătoare repartitia spațială a absolvenților de studii superioare pe trei categorii de specializări academice: disciplinele tehnice, din care IT&C și limbile străine (sursă datelor: INS și site-urile universităților). Alegerea acestor tipuri de absolvenți a fost dictată de cerințele actuale a pieței forței de muncă. Ei reprezintă cei mai curtați absolvenți de marile companii.

Ierarhia centrelor urbane este asemănătoare – Bucureștiul detine primatul, Iași, Cluj-Napoca și Timișoara se află pe palierul secund, iar restul orașelor formează palierul terțiar.

TINERE TALENTE IT&C - ABSOLVENȚII



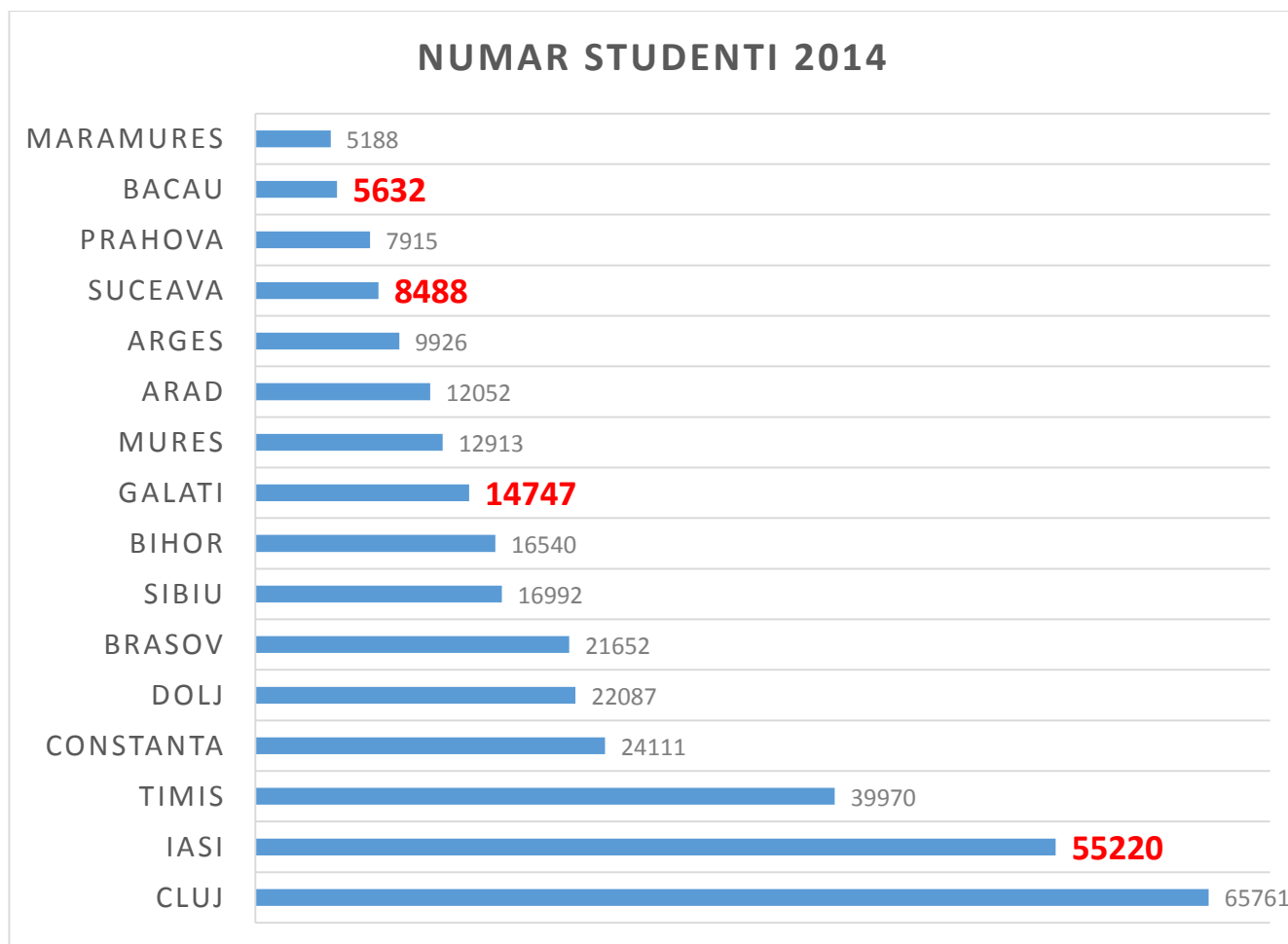
Adaptarea programelor de studii in domeniul ITC

Cea mai mare problema de care se loveste Romania in ziua de astazi, in special in industria de software, este modelul de business care presupune o dependenta directa intre cresterea companiei ca cifra de afaceri si numarul de resurse umane.

Industria de software din Romania ar putea sa inregistreze cresteri de peste 20-30%, dar principalul inhibitor al cresterii il reprezinta forta de munca pe care o avem la dispozitie. Daca nu avem cum sa crestem business-ul crescand resursele, in mod evident putem creste cifra de afaceri crescand valoarea serviciilor pe care le vindem.

**High-end
outsourcing**

In acest context, conceptul de high-end outsourcing vine sa reduca decalajul intre ceea ce se numeste intellectual property development si software outsourcing development. Exista extrem de multe trenduri la nivel mondial prin care companiile ofera un mix intre servicii de outsourcing si produse.



Luand in considerare si Bucuresti cu 171.065 studenti (inclusiv masteranzi si doctoranzi), Iasi este pe locul 3 cu 55.220 studenti (inclusiv masteranzi si doctoranzi), din care circa 4.500 studenti straini.

Universitatea "Alexandru Ioan Cuza" din Iasi (UAIC) a realizat o cercetare de piata ce are ca scop evaluarea nivelului de colaborare dintre o serie de companii din zona de dezvoltare N-E si UAIC, precum

si prospectarea posibilitatii de initiere a unor proiecte comune in urmatoorii ani, in vederea cresterii nivelului de angajabilitate al absolventilor UAIC si de imbunatatire a comunicarii dintre domeniul educatiei si al industriei.

In ceea ce priveste competentele generale ale absolventilor UAIC s-a luat in considerare setul de opt competente cheie pentru invatarea pe parcursul vietii1:

1. Comunicare in limba materna
2. Comunicare intr-o limba straina
3. Competenta matematica si competente de baza privind stiinta si tehnologia
4. Competenta digitala
5. Capacitatea de invata procesul de invatare
6. Competente sociale si civice
7. Simtul initiativei si al antreprenoriatului
8. Constiinta si expresia culturala

In concluzie, competentele cheie2 ale absolventilor UAIC, considerate foarte importante de catre reprezentantii companiilor, in vederea angajarii, sunt urmatoarele:

- competentele digitale
- cunoasterea unei limbi straine
- capacitatea de intelegere a procesului de invatare
- comunicarea in limba materna
- initiativa si manifestarea spiritului antreprenorial

Pe langa aceste teme/ discipline, **a fost subliniata importanta activitatilor/ disciplinelor necesare formarii de *soft skills*** (comunicare, tehnici de prezentare, managementul propriilor resurse, plan de dezvoltare personala, etc.) Indiferent de domeniul de activitate al companiilor participante la studiu, **importanta instruirii studentilor in insusirea limbilor straine a fost scoasa in evidenta** si de raspunsurile participantilor oferite la aceasta ultima intrebare legata de discipline de studiu.

Domeniul de activitate al companiei	Tema / Disciplina de interes	Facultatea
Consultanta	- B2B marketing - Calculatii de pret - Contabilitate - CRM - <i>customer relationship management</i> - <i>Customer care</i> - <i>Desk research</i> (cititul presei de specialitate si crearea unei	Facultatea de Drept Facultatea de Economie si Administrarea Afacerilor Facultatea de Informatica Facultatea de Psihologie si Stiinte ale Educatiei

	obisnuite in acest sens din timpul facultatii) - Evaluare si consiliere in cariera - Evolutia pietelor principalelor materii prime (Bursa de la Londra) - Fiscalitate - IFRF (International Financial Reporting Standards) - KAM - <i>key account management</i> - Legea constructiilor - Legea cooperatiei - Legea transporturilor - Legislatia muncii - Managementul financiar al proiectelor - Recrutare si selectie - TIC (Excel cu Pivot Tables)	
Domeniul bancar	- Banci si burse de valori - <i>Customer care</i> - Guvernanta - Inovarea unui produs bancar - Management de proiect - Matematica financiar-bancara - Riscurile activitatii de creditare catre o companie tip <i>corporate</i> - Tehnici de vanzare	Facultatea de Economie si Administrarea Afacerilor Facultatea de Matematica Facultatea de Psihologie si Stiinte ale Educatiei
Domeniul IT	- .net development - Agile - Algoritmi - <i>Application development</i> - <i>Application Support</i> - asp.net - Baze de date - Bune practici in scrierea codului si optimizarea lor - <i>Business Analysis</i> - C++ - <i>Customer Care</i> - Java Web technologies - <i>Mobile development</i> - Oracle - SAP - SharePoint	Facultatea de Economie si Administrarea Afacerilor Facultatea de Informatica Facultatea de Matematica

	- Software QA (manual, automat, performanta etc.) - Tehnologii moderne pentru dezvoltare aplicatii web - Testare/ testare automata/ instrumente de testare - UI design	
Industrie (inclusiv R&D)	- Arhitectura sistemelor de calcul (de timp real) - Procese de dezvoltare SW - Programare in C/C++ - Programare in limbaj de asamblare - Tehnologie pentru domeniul industrial	Facultatea de Chimie Facultatea de Fizica Facultatea de Informatica Facultatea de Matematica
Outsourcing	- .net development - Baze de date (VBA, SQL, PHP) - Contabilitate - <i>Customer Care</i> - Grafic Design (Adobe Illustrator) - Limbi Straine - Linux - Negociere in afaceri - Securitatea informatiilor (ISO 27001) - Software specializat (SAP, GAP si IFRS) - <i>Web Development</i>	Facultatea de Economie si Administrarea Afacerilor Facultatea de Filosofie si Stiinte Social-Politice Facultatea de Informatica Facultatea de Litere Facultatea de Matematica Facultatea de Psihologie si Stiinte ale Educatiei
Servicii	- <i>Customer care</i> - Management intercultural - Marketing online - Organizare de evenimente - Software specializat (Navision, SAP) - Vanzari	Facultatea de Economie si Administrarea Afacerilor Facultatea de Filosofie si Stiinte Social-Politice Facultatea de Litere Facultatea de Psihologie si Stiinte ale Educatiei
Studii de piata	- <i>Customer Care</i> - Software specializat (Quantum, SAS, SPSS)	Facultatea de Economie si Administrarea Afacerilor Facultatea de Filosofie si Stiinte Social-Politice Facultatea de Psihologie si Stiinte ale Educatiei

Absolventi pentru perioada 2010 – 2013 Universitatea “Alexandru Ioan Cuza” din Iasi

FACULTATEA DE ECONOMIE SI ADMINISTRAREA AFACERILOR						
An absolvire	Contabilitate si informatica de gestiune	Contabilitate	Finante si banci	Finante	Informatica economica	Sisteme informationale pentru afaceri
	Licenta	Master	Licenta	Master	Licenta	Master
2010	676	245	642	254	170	80
2011	686	242	650	250	181	79
2012	298	135	330	98	127	59
2013	293	168	266	161	147	82

FACULTATEA DE MATEMATICA			FACULTATEA DE INFORMATICA	
An absolvire	Matematici financiare	Teoria riscurilor si aplicatii	Informatica	Informatica
	Master	Master	Licenta	Master
2010	46		197	100
2011	22		174	98
2012	13	25	353	131
2013	15	21	348	147

FACULTATEA DE LITERE (specializare principala si secundara)				
An absolvire	Limba franceza	Limba germana	Limba italiana	Limba spaniola
	Licenta	Bachelor	Licenta	Licenta
2010	85	43	28	58
2011	69	27	19	51
2012	137	68	40	81
2013	117	74	36	73

Cresterea polului de talente ITC in regiune

Varujan Pambuccian, membru in Comisia de IT si Tehnologie din Camera Deputatilor declara recent ca „Am intalnit la Iasi numai oameni care stiu despre ce vorbesc si care vorbesc direct, clar si inteligent despre subiectele care ii intereseaza. Am intalnit o comunitate profesionala IT incheagata care stie sa separe inteligent lucrurile care tin de competitie si ii separe de lucrurile care tin de profesie si de interesele comune si care ii unesc. Am intalnit un loc cu o exceptionala coerenta intre zona educationala si cea care tine de industrie, semn de mare maturitate si care asigura o dezvoltare predictibila. Faptul ca exista o legatura construita in timp si cu cap intre liceu, universitate, industrie si celelalte verticale industriale, face din Iasi un ecosistem aproape unic in Romania.”

2012

Iasi has less than 3.000 people employed in IT&Outsourcing industry and only 12 IT communities



2015

There are **23** active communities in **Iasi** and more than **6.000** people are working in the IT&Outsourcing industry on **150.000** sqm in more than **40** office buildings.



sources:

Codecamp Romania (iasi.codecamp.ro)
Extind Management (www.danzaharia.biz)

Sustinem positionarea principalelor orase din regiunea de Nord-Est ca orase regionale de succes in atragerea investitiilor in IT si outsourcing. Principalele atuuri ale acestor orase sunt: mediul universitar puternic, cu un numar mare de studenti, infrastructura telecom avansata si un flux continuu de noi specialisti IT proveniti din facultatile de profil, magnet economic pentru tinerii din judetele din jur.

Global, competitia nu trebuie cautata intre orase precum Bucuresti, Timisoara, Cluj sau Brasov ci mai curand catre zone de servicii cu traditie precum Maroc, Guatemala sau Vietnam.

Din raportul din Brainspotting Romania (2014), reiese ca sunt peste 95.000 specialisti IT angajati in intreaga tara. Dintre acestia, un procent de 45% la suta sunt programatori iar 16% sunt testeri. La nivel global, Romania se afla in clasamentul primelor 10 tari care au specialisti IT certificati.

Business Monitor International (2014) prevede ca pana in 2018, Romania va fi una dintre pietele IT care vor creste intr-un ritm accelerat si este o destinatie foarte cautata de cei care ofera servicii de tip outsourcing.

Tendinta de imbatranire, respectiv de scadere natalitatii, in general, va influenta intr-o masura considerabila, modul in care industria de outsourcing va functiona dupa 2050.

Romania este pe al treilea loc dupa Rusia si China in clasamentul premiilor si medalii obtinute la olimpiadele de matematica si informatica iar la nivel European, este tara care are cele mai multe medalii obtinute la competitiiile sus mentionate (Brainspotting, 2014).

Principalele institutii care formeaza acesti specialisti in Romania sunt cele 5 mari universitati politehnice din tara, 59 de universitati care are inclus in curriculum universitar domeniul specific IT si un numar de 174 de institutii de invatamant private. Intr-un singur an, in universitatile din Romania, isi finalizeaza studiile peste 7000 de specialisti in IT din care, un procent de 27% obtin certificari tehnice inca din timpul studiilor.

Asa cum reiese din raportul Brainspotting (2014), cele mai importante trei criterii determinante pentru un specialist IT, in alegerea unui angajator in domeniul sau sunt urmatoarele:

- pachetul salarial (53%)
- programe de formare / perfectionare (35%)
- mediu prietenos de lucru (35%)

Orice populatie are o limita pentru fiecare meserie in parte. In zece ani, probabil ca o sa ajungem la 100.000 de oameni in industria de software, dar nu o sa mai putem sa crestem mult mai repede mult mai sus, fiindca nu poti sa faci o tara numai de programatori. Romania a fost a cincea tara din lume care a proiectat si construit un calculator de la zero, in 1957. De atunci, am avut o crestere continua atat in zona de cercetare, cat si in zona de industrii si nu doar la Bucuresti.

Pentru ca din ce in ce mai multe companii vor sa utilizeze o forta de munca ce creste mult mai lent decat business-ul in domeniul respectiv, costul acesteia creste. La un moment dat, se va ajunge la o limita. Problema consta in faptul ca pe resursa aceasta limitata exista o competitie care se acutizeaza.

Noua editie a schemelor de ajutor de stat a intrat in vigoare in a doua jumatate a anului 2014 si prevede un buget alocat de 600 milioane Euro. Comparativ cu schema de ajutor de stat veche ce viza crearea a 200 de locuri de munca, HG nr. 332/2014 prevede un prag de zece noi joburi.

Practic, aceasta se adreseaza tuturor categoriilor de companii, mari, mici si mijlocii, putand si antreprenorii romani cu angajati mai putini sa o acceseze. Orice companie care isi desfasoara activitatea intr-un mod sanatos poate sa indeplineasca conditiile pe care Ministerul Finantelor Publice le solicita.

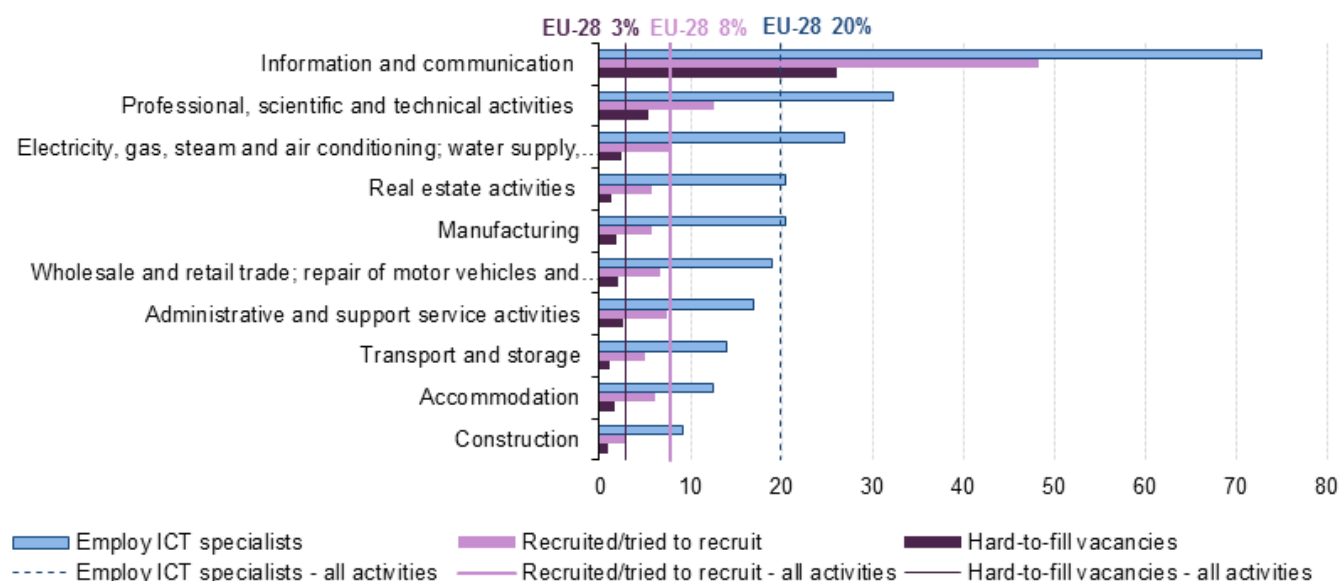
Ocupare / locuri de munca



Industria serviciilor pentru afaceri, care a ajuns la 60.000 de salariați în România, va continua investițiile și în următorii ani, însă companiile trebuie să găsească metode cât mai eficiente de retenție și de pregătire a angajaților actuali, pentru a-și construi afaceri sustenabile. Totodată, tehnologia a schimbat modul în care companiile operează, iar forța de muncă ieftină nu mai este principalul criteriu la care se uita cei care fac afaceri din nevoia companiilor de externalizare.

Conform unui studiu Eurostat, companiile din Uniunea Europeană, Norvegia, Islanda și Macedonia au întâmpinat dificultăți în recrutarea de specialiști ITC. Mai exact 38% din companii care au recrutat sau au încercat să recruteze specialiști ITC au raportat dificultăți.

10% din companii oferă traininguri angajaților ITC proprii pentru a le crește competențele ITC, pe câtă vreme 18% din companii au oferit astfel de traininguri și angajaților din alte domenii.



Cu circa 14 ani în urmă au apărut primele investiții în zona serviciilor pentru afaceri în România, când erau circa 100 de angajați în acest sector. În prezent, această industrie are în România 60.000 de salariați.

si credem ca in urmatoorii 3-5 ani vom ajunge la 150.000 de salariati in acest domeniu. Adevaratul potential al Romaniei este insa in jurul a 300.000 de persoane care ar putea lucra in domeniu

Trebuie sa construim un **brand de tara**, in care outsourcing-ul sa fie emblematic pentru ceea ce se intampla in Romania si sa avem un lobby mult mai puternic prin canalele clasice. In plus, avand in vedere ca in urmatoorii doi ani vor fi create peste 6.100 de locuri de munca in aceasta industrie, datorita schemelor de ajutor de stat, ar fi minunat daca ar exista in fiecare an un pool de resurse gata pregatit si perfect aliniat la nevoile mediului de business.

Astfel, nu va mai fi nevoie sa investim foarte multi bani in traininguri pentru a imbunatati competente de limba straina sau alte abilitati tehnice. Ar fi minunat sa existe acest parteneriat strategic cu Ministerul Educatiei pe termen lung, astfel incat sa avem predictibilitate si sa stim ca ne putem baza pe niste resurse bine pregatite pe termen lung pentru aceasta industrie

In vreme ce piata de outsourcing e dominata de un permanent razboi al preturilor si de ambiguitati in ce priveste valoarea serviciilor de programare oferite, calitatea solutiilor soft distribuite firmelor si institutiilor romanesti poate fi evaluata ceva mai usor, prin raportarea lor la alternativele prezente pe piata. Aceasta realitate poate aduce doar avantaje unei firme care pune pe primul plan calitatea si cerintele clientului. Dar cresterea nu este posibila in lipsa resurselor.

Candidatul ideal pentru un loc de munca in cadrul unei companii de outsourcing are studii superioare in domenii specifice activitatii acestor companii: finante, contabilitate, administratie, IT sau achizitii. Majoritatea angajatilor provin din zona economica, dar sunt si tineri care au lucrat anterior in cercetare, analiza sau resurse umane. Sunt tineri ambitiosi, educati care vor sa lucreze intr-un mediu care sa le permita dezvoltarea unei cariere la nivel international

Criza economica forteaza companiile sa se concentreze pe activitati specifice si sa isi flexibilizeze structura costurilor pentru a-si eficientiza afacerile. Daca veniturile unei companii scad, serviciile de externalizare pot ajuta, pentru ca activitatile centralizate pot aduce avantaje pe partea de costuri cu forta de munca sau cu alte cheltuieli care pot fi optimizate. De aceea, industria in care lucram este interesanta, pentru ca atunci cand este criza si presiune pe costuri, afacerile jucatorilor de pe piata serviciilor de externalizare cresc.

Am facut o paralela la o diferenta de nici un an intre doua articole din revista BIZ ce tratau pachetele de beneficii oferite in industria IT si Outsourcing

- Articol Revista BIZ – 2013: Am identificat 5 mari directii ale programelor de incentivare: cresterea performantei (bonusuri, programe de talent management), dezvoltarea personala a angajatilor (sustinerea financiara a certificatilor tehnice, traininguri pe abilitati tehnice sau personale, programe de knowledge sharing), confortul la birou (sala de relaxare, biblioteca, masaj, fructe proaspete), atmosfera (organizarea unor competitii interne, participarea la competitii sportive, team buildinguri cu firma sau pe echipe, petreceri, Special Friday) si viata personala (evenimente si workshopuri pentru familie, petreceri pentru copii, workshopuri de nutritie, implicarea in proiecte sociale).

- Articol Revista BIZ- 2014: Daca in anii trecuti bonusurile, teambuilding-urile si salile de relaxare pentru angajati dadeau semnalul diferentierii IT-ului fata de celelalte industrii din tara, astazi majoritatea companiilor ofera astfel de beneficii by default.

Oare ce ar mai putea contine un articol ideal din Revista BIZ in 2015-2016? Poate o intoarcere la productivitate, la stabilitatea locului de munca, la proiecte provocatoare, la cresterea competentelor

Exista doua tipuri de servicii de externalizare oferite de companiile de profil, cele de tip BPO (business process outsourcing) si cele din centrele de tip SSC (shared service center). Ca si continut livrat, cele doua tipuri de servicii sunt similare. Insa diferenta majora o reprezinta faptul ca in cazul SSC-urilor principalul client este compania-mama, in timp ce in centrele de tip BPO se livreaza serviciile catre clienti diferiti.

Companii precum Genpact, Wipro sau WNS sunt cunoscute in mod special pentru activitatile de tip BPO pe care le livreaza pentru diferiti clienti, care isi externalizeaza serviciile de salarizare sau de contabilitate catre una dintre aceste firme externe. Sunt doua modalitati diferite de externalizare, sub forma unei entitati sau a unui departament intern, dar diferit (SSC), sau catre exterior, unui furnizor de servicii de tip BPO.

Industria de outsourcing este adesea perceputa ca avand activitati in zona de call center, insa call centerul are o pondere scazuta in astfel de organizatii. Activitatile de call center reprezinta o componenta redusa in centrele de servicii de externalizare din Romania, de doar 14%, de aceea firmele de outsourcing nu trebuie sa fie asimilate drept companii de call center.

Companiile isi reduc costurile cu forta de munca atunci cand vin in Romania, fie ca este vorba de externalizarea catre un BPO sau catre un SSC, pentru ca salariile angajatilor romani din aceasta industrie sunt de cateva ori mai mici decat in Germania sau Franta. Un tanar absolvent de facultate fara experienta, cunoscator al limbii engleze si al unei alte limbi straine, cum este germana, primeste un salariu mediu net de 450 - 500 de euro net la angajare intr-o companie de outsourcing locala, potrivit datelor din piata.

ABSL este o organizatie infiintata anul trecut de catre marii jucatori din industria de outsourcing, cu scopul de a creste vizibilitatea acestor centre de servicii, pentru a atrage candidati calificati in acest domeniu si pentru a ajuta la imbunatatirea programelor universitare, dar si a colaborarii cu autoritatile. Din randul membrilor ABSL fac parte companii precum Genpact, HP, Microsoft, Office Depot, Oracle, Petrom, Wipro si WNS.

Unul dintre principalele obiective ale ABSL este de a elabora o strategie de dezvoltare a sectorului pentru a creste rolul industriei serviciilor de afaceri in sustinerea economiei locale, spune Alexandr Weigl, presedintele ABSL.

„Al doilea obiectiv al acestei organizatii este sa dezvoltam piata locala a muncii, pentru ca vrem sa facem parteneriate cu universitatile pentru ca acestea sa ne ajute sa dezvoltam competentele necesare viitoarei generatii de angajati inca din scoala. Iar al treilea obiectiv principal este sa imbunatatim relatia cu autoritatile, sa pastram vizibilitatea industriei si sa explicam ce putem face pentru ca in Romania sa creasca numarul de locuri de munca din industrie”, a mai adaugat presedintele ABSL.

STUDIU DE PIATA - ITC 2030 NORD EST

„Viitorul suna bine pentru Iasi si regiunea de Nord-Est. In prezent sunt 7.000 de specialisti IT in Iasi. Momentan, cei mai multi ieseni lucreaza in domeniul asistentei sanitare, in invatamant si constructii. In cinci ani insa industria IT va cuprinde cei mai multi angajati din orasul nostru. Anual in Iasi avem aproape 1.100 de absolventi de IT de la Informatica, Informatica de gestiune, AC si Electronica, de unde rezulta ca in doi-trei ani vom avea alti 3.000 de absolventi IT si peste 5.000 de absolventi non-IT care vor putea lucra in zona de servicii externalizate”, a declarat Dan Zaharia (Extind Management) in cadrul conferintei de lansare IASI Business Days 2015.

Inovare si transfer de cunoastere



Lumea in care traim difera mult de cea de acum zece ani. Atunci eram o tara cu forta de munca ieftina si a carei valoare era putin cunoscuta in lume. Facultatile noastre pregateau specialisti care isi gaseau mai usor in strainatate decat in tara un loc de munca platit decent.

Astazi forta de munca nu mai este una ieftina, valoarea ei este cunoscuta in toate companiile mari din domeniu iar investitiile incep sa fie limitate de numarul de specialisti creati in sistemul nostru de invatamant. Unele companii romanesti recurg deja la forta de munca adusa din Europa, Asia sau Statele Unite. Este semnul clar ca e necesara o noua strategie de abordare a cresterii.

Companiile de IT trebuie sa investeasca in cercetare, pentru a nu risca sa asistam la un declin al industriei. Romania nu mai este competitiva din punct de vedere al costurilor cu forta de munca, munca ieftina mutandu-se in state din Africa sau America Latina, acolo unde populatie tanara este numeroasa si bine pregatita

Este o realitate faptul ca orasul Iasi livreaza o mare concentrare a serviciilor ITC din Romania, o piata locala dezvoltata in ultimii 25 de ani. Iasul ofera astfel o forta de munca pentru servicii ITC cu o putere de livrare excelenta, in contextul unei cereri interne aproape inexistente in ultimii 20 de ani. In lipsa acestei necesitati locale, piata serviciilor IT din Iasi a devenit mai degraba o platforma pentru servicii

suport, fara a genera insa valoare adaugata, fezabila si sustenabila. De aceea, o miscare naturala a fost de de a utiliza forta de munca si talentele pentru proiecte externe, de a o exporta.

Astfel, odata cu migrarea specialistilor IT pe alte piete, mult mai ofertante ca resurse, orizontul largit al acestor servicii a beneficiat de cunostintele acestora atunci cand s-au intors acasa si au inceput sa implementeze ce au invatat in afaceri individuale. Partea mai putin fericita a acestor investitii antreprenoriale a fost ca, spre deosebire de alte companii care si-au reinvestit profitul, altele au ales sa isi depoziteze castigurile in alte piete si chiar sa investeasca in alte zone de afaceri unde nu detin neaparat expertiza. Oricum, serviciile de outsourcing sunt slab reprezentate la nivel corporativ in Iasi, asta mai ales datorita faptului ca mare parte a afacerilor sunt construite cu capital si forta de munca locala.

Cooperare regionala / inter-regionala / trans-regionala in afaceri



Legatura dintre industria IT&C si economie in general a fost analizata de teoreticieni, cercetatori si manageri in ultimii 40 de ani. Valoarea adaugata adusa in economie de dezvoltarea sectorului IT&C se traduce intr-o contributie semnificativa la Produsul Intern Brut (PIB), o crestere a competentelor in cadrul companiilor, un impact pozitiv asupra ratei de ocupare a fortei de munca si in cresterea productivitatii si a gradului de inovare industrială. Printre diferitele segmente care alcatuiesc sectorul IT&C, industria software este unul dintre cele mai dinamice, mai mult ca oricand intr-o piata care se muta catre cloud, mobilitate si celelalte tendinte tehnologice cu efect transformator in economie.

In acest context, **ANIS – Asociatia Patronala a Industriei de Software si Servicii din Romania** a solicitat o analiza in profunzime a industriei romanesti de software si servicii pentru a obtine o descriere detaliata a situatiei curente, o mai clara intelegere a factorilor competitivi si zonelor care necesita imbunatatire si o imagine mai corecta despre pozitionarea in peisajul regional. IDC a dezvoltat o metodologie dedicata de cercetare primara si secundara pentru a produce acest studiu, care analizeaza starea curenta a

industriei de software din Romania si furnizeaza o serie de recomandari pentru a sustine dezvoltarea acestui segment in contextul unei economii imprevedibile si al schimbarilor tehnologice accelerate.

Industria software este una complexa, putand fi analizata in moduri diferite si conform unor perspective diferite. Pentru o imagine corecta a dinamicii industriei de software in Romania, acest studiu analizeaza industria de produse si aplicatii software (reprezentata de cele trei componente principale: aplicatii, software de infrastruktura de sistem si software de aplicatii si dezvoltare), ca si un alt segment fundamental in Romania – dezvoltarea de aplicatii la comanda.

Mesajele cheie rezultate din analiza industriei de software romanesti sunt prezentate pe scurt mai jos:

- Companiile romanesti de software sunt inca orientate majoritar catre proiectele de dezvoltare de aplicatii la comanda, care in mod obisnuit se concretizeaza mai usor si care genereaza majoritatea resurselor de venit operationale.
- In ceea ce priveste produsele software, aplicatiile de management al resurselor companiei (ERM – Enterprise Resource Management) sunt dintre cele mai populare pentru companiile romanesti – 54% dintre companiile care au raspuns la sondaj au mentionat implicarea in dezvoltarea acestui tip de aplicatii; urmatoarele in ordinea preferintelor sunt aplicatiile de gestiune a operatiunilor si proceselor de fabricatie (OMA - Operations and Manufacturing Applications) – 41% si aplicatiile de gestionare a relatiei cu clientii (CRM - Customer Relationship Management) – 38%. Cele mai putin populare produse software dezvoltate local sunt, conform asteptarilor, aplicatiile de securitate si stocare, pentru care vendorii internationali domina piata.
- In ce priveste impartirea pe industrii verticale, cei mai activi cumparatori sunt industria producatoare, sectorul financiar (incluzand sectorul bancar, asigurarile si alte servicii financiare) si cel de retail si vanzare en-gros, fiecare reprezentand aproximativ 13% din piata, urmate de sectorul guvernamental (11%) si serviciile de consultanta de business sau servicii individuale (10%). Cele mai putin populare sectoare tinta pentru dezvoltarea de aplicatii comerciale sunt constructiile, segmentul educational si sectorul de telecomunicatii.
- In ceea ce priveste modelele de generare de venituri, modelul traditional de licentiere, bazat pe taxa fixa de licentiere si servicii de mentenanta recurente este predominant pentru vanzarea produselor si aplicatiilor software (reprezentand aproximativ 80% din veniturile din aceasta zona). Veniturile din abonamente, specifice livrarii serviciilor in cloud reprezinta doar 18.8% din totalul veniturilor rezultate din vanzarea produselor software.
- Majoritatea celor intervievati nu sunt implicati in dezvoltarea de aplicatii mobile. Totusi, aplicatiile mobile de gestiune (in special cele customizate pentru anumite industrii, comert electronic, ca si aplicatiile de productivitate) par sa aiba un rol semnificativ in Romania, iar companiile locale au inceput sa acorde o atentie mai mare acestui segment, care are cel mai mare potential de crestere.
- In ciuda faptului ca aceste piete au inregistrat o crestere semnificativa in ultimii ani, Romania cel mai probabil ca va urma evolutia vecinilor si celor mai importanti competitori, in cazul carora cresterea pietei a fost inhibata de o crestere semnificativa a costurilor cu resursele umane. Daca aceasta tendinta se va confirma si in Romania, va fi urmata de o incetinire semnificativa sau chiar de stagnarea veniturilor rezultate de exporturile de servicii.

- Aplicatiile dezvoltate local tintesc in general pietele internationale, in care cererea va creste mai repede decat in Romania.
- Studiul a aratat, de asemenea, ca piata de produse software creste mai repede decat segmentele de cercetare-dezvoltare si respectiv aplicatii dezvoltate la comanda, semnaland tendinta de implicare a specialistilor implicati in dezvoltare de software in zona de produse software, fie prin crearea de noi start-up-uri, fie prin angajarea in companiile care sunt deja implicate in dezvoltarea de produse.
- Numarul start-up-urilor create in Romania este in crestere continua, majoritatea fiind axate pe dezvoltarea de aplicatii care folosesc platformele social media si sunt destinate utilizatorilor individuali. Totusi, numarul aplicatiilor dezvoltate si lansate cu succes pe piata este relativ mic.
- Studiul comandat de ANIS asupra companiilor locale de software arata ca principalii competitori in ce priveste atragerea de proiecte offshore/nearshore sunt Rusia (citata de 26% dintre respondenti), Ucraina (23% dintre respondenti), Bulgaria (17%) si Polonia (16%).
- Cele mai importante argumente ale Romaniei pentru atragerea de investitii straine sunt: numarul angajatilor din sector, numarul studentilor in domeniile Stiinta, Tehnologie, Inginerie si Matematica (STIM) si competentele lingvistice. In plus, Romania este considerata o tara cu talent si excelenta in programare, si multi investitori si-au localizat aici operatiunile de cercetare-dezvoltare. Desi inca exista provocari in mediul de afaceri general, profilul de resurse umane din Romania va ramane pe radarul investitorilor offshore/nearshore interesati de Europa Centrala si de Est pentru operatiunile specifice.
- Rata mare de fluctuatie a personalului este considerata cea mai importanta bariera in planificarea unui proiect de dezvoltare a unui produs software. A doua cea mai importanta provocare este lipsa facilitatilor guvernamentale care sa incurajeze companiile sa abordeze acest tip de proiecte, impreuna cu bugetele de marketing insuficiente care sa sustina campaniile de lansare de produse. Alte bariere includ costurile de cercetare-dezvoltare ridicate, mediul foarte competitiv si legislatia insuficienta pentru protejarea proprietatii intelectuale.
- Deloc surprinzator, rolul factorilor de decizie din institutiile publice (atat la nivel national, cat si european) este foarte mare in ceea ce priveste accesul la resurse financiare. In paralel, suportul guvernamental pentru crearea de parcuri industriale, zone libere si incubatoare este perceput ca un stimul fundamental pentru crearea de produse software in Romania.
- O abordare eficienta din punct de vedere al costurilor pentru generarea contextului favorabil dezvoltarii o reprezinta accesul crescut la fonduri europene, ceea ce reprezinta o prioritate asumata a Guvernului. Cu cea mai joasa rata de absorbtie a fondurilor dintre toate statele membre UE, Romania are enorm de castigat in urmatoarea runda de finantare care va incepe in 2014, in arii specifice cum sunt: cresterea consumului de tehnologie de catre mediul de afaceri si sectorul public pe piata interna, dezvoltarea

Acces la finantare si piete

Dezvoltarea sectorului IT in Romania, si in special in regiunea de Nord Est, care sa ofere valoare adaugata in relatia cu partenerii de dialog, depinde in mare masura de strategia de abordare a finantarii activitatii.

Discutam aici de surse de finantare de la institutii financiare specializate, in special **banci**, de **finantari nerambursabile** de la Uniunea Europeana sau de la Guvernul Romaniei, **finantari de la Blue Angels & crowdfunding & fonduri de investiti** sau **atragerea de capital prin listarea** pe Bursa de Valori AeRo.

Companiile din IT au nevoie de capital financiar in special pentru asigurarea infrastructurii logistice necesare dezvoltarii de programe si/sau pentru dezvoltarea resurselor umane implicate in procesul de administrare si realizare a activitatilor specifice.

In contextul economic actual, international si national, apartenenta la un cluster de profil asigura premisele crearii si oferirii de valoare adaugata pentru produsele si serviciile livrate.

FINANTARI ATRASE DE LA BANCII

FINANTARE PRIN BANCII

Bancile sunt interesate de domeniul TIC deoarece ofera perspective bune de dezvoltare. Oferta de finantare a bancilor va depinde in special de istoricul firmei sau a grupului de firme, de valoarea garantiilor ce pot fi incluse in schema de garantare a investitiei, de indicatorii financiari, de valoarea contractelor semnate, de cash-flow-ul estimat si de bugetul de venituri si cheltuieli previzionat. Fiecare companie este unica iar modalitatea de abordare a acestui tip de finantare va fi diferita, luand in considerare si aversiunea fata de risc atat a antreprenorului cat si a bancii.

FINANTARI NERAMBURSABILE

FINANTARI NERAMBURSABILE

Un domeniu extrem de interesant din punct de vedere a finantarii investitiilor o reprezinta fondurile nerambursabile de la Uniunea Europeana si de la Guvernul Romaniei. Singurul inconvenient, in contextul dinamic al economiei din zilele noastre, il reprezinta faptul ca nu exista un calendar al lansarilor pe care o companie din domeniul TIC sa isi poata realiza un plan real de investitii si nici un termen estimativ al duratei din momentul lansarii programelor pana la momentul contractarii si al implementarii unui proiect de investitii.

Pentru perioada imediat urmatoare, pe exercitiul financiar 2014-2020, avem urmatoarele oportunitati de finantare:

Programul Operational Competitivitate - POC

POC

Domenii de specializare inteligenta sustinute prin POC:

- **BIOECONOMIE:** Dezvoltarea durabila a sectorului agro-alimentar, cresterea competitivitatii acestuia si a calitatii vietii. Obtinerea unor **substante medicament** de **puritate inalta** si cu **costuri cat mai reduse**,

pentru a crește **accesibilitatea populației la medicamente** (inovative și generice). Dezvoltarea de **noi metode, mijloace și produse biotehnologice** eficiente de diagnostic și terapie pentru medicina umană și veterinară.

- **TEHNOLOGIA INFORMATIEI ȘI A COMUNICĂȚILOR, SPAȚIU ȘI SECURITATE:** Dezvoltarea de **software**, a **tehnologiilor** pentru internetul viitorului și calculul de înaltă performanță în rezolvarea marilor probleme societale. Dezvoltarea de **aplicații spațiale dedicate** și/sau **integrate** pentru **monitorizarea dezastrelor și a fenomenelor extreme, meteorologie, energie, agricultura inteligentă**. Se va finanta și dezvoltarea de **tehnologii, produse și sisteme pentru securitate locală și regională, inclusiv securitate cibernetică, managementul situațiilor de urgență și al crizelor de securitate**.

- **ENERGIE, MEDIU ȘI SCHIMBĂRI CLIMATICE:** Valorificarea superioară a combustibililor fosili, diversificarea surselor naționale de energie, transport multifuncțional ("smart grids") și mărirea eficienței la consumator; tehnici de depoluare și de reciclare, în administrarea resurselor de apă și a zonelor umede. Conceptul „orasul inteligent” privind **soluții de infrastructuri integrate** pentru nevoile populației în aglomerări urbane.

- **ECO-NANO-TEHNOLOGII ȘI MATERIALE AVANSATE.**

Nanotehnologiile au un mare potențial inovativ, susțin IMM-urile și asigură competitivitatea tehnologică. Materialele avansate, includ **cercetarea pentru substituirea materialelor critice și creșterea duratei de funcționare a materialelor**.

În concluzie, investițiile în CDI din POC vor viza:

- Sprijinul pentru **dezvoltarea de noi tehnologii, produse și procese** care rezultă din activitățile de CDI, **stimularea activităților economice cu potențial în creșterea capacităților de inovare, atragerea și mentinerea specialiștilor CDI** în întreprinderi, precum și dintre actorii din sectorul privat **stimularea parteneriatelor** și furnizorii de CDI în vederea **creșterii prin inovare** a competitivității economiei românești.

- Activarea sectorului privat prin **instrumente de susținere a antreprenoriatului orientat către CDI** (sprijin inovare la nivel de firme) și a **comercializării rezultatelor CDI** (sprijin transfer de la instituții publice la firme), precum și prin **promovarea unor instrumente financiare specifice** (fonduri de risc, împrumuturi etc.).

- Sprijinirea și consolidarea **inițiativelor integrate**, cum ar fi **clusterelor inovative**.

- Consolidarea **capacității de cercetare și creșterea excelenței în sinergie** cu acțiunile programului UE **Orizont 2020**, în scopul de a spori contribuția românească la **progresul cunoașterii** și de a intensifica participarea României la **activitățile/proiectele europene și internaționale**.

- Asigurarea **creșterii rapide și durabile** a resurselor umane, numeric și calitativ, în domeniile de **cercetare, dezvoltare și inovare**, inclusiv prin **atragera de specialiști din străinătate**.

- Concentrarea resurselor în domenii economice relevante, urmărind totodată **eficientizarea cercetării în sectorul public și impulsarea apropiării de piață**.

COMPETITIVITATE SI TIC

1. E-guvernare, interoperabilitate, securitate a retelelor si a sistemelor IT, cloud computing si retele sociale:

- Dezvoltarea de retele si sisteme de securitate cibernetica;
- Asigurarea standardizarii si a interoperabilitatii;
- Cresterea gradului de utilizare a serviciilor de cloud computing;
- Promovarea serviciilor informatizate oferite de catre administratia publica;
- Promovarea retelelor sociale la nivelul serviciilor publice;
- Promovarea utilizarii Big Data si Open Data.

2. TIC pentru educatie, incluziune, sanatate si cultura

Educatie

- Crearea de retele si platforme care sa faciliteze schimbul de cunostinte, informatii, bune practici si inovarea in educatie;
- Asigurarea, la nivelul unitatilor de invatamant, a infrastructurii si echipamentelor, inclusiv a sustenabilitatii, mentenantei si suportului TIC;
- Crearea unei culturi digitale in procesul de predare – invatare – evaluare, a leadership-ului si managementului scolii prin implementarea de sisteme informatice de suport.

Incluziune

POC vizeaza **extinderea retelei PAPI** (puncte de acces public la informatii), prin finantarea infrastructurii specifice (calculatoare, servere, acces la internet, etc). Interventiile prin **POC** vor fi completate de interventii prin **POCU**, scopul final fiind atingerea obiectivelor privind **alfabetizarea digitala in comunitatile vulnerabile** si **dezvoltarea competentelor digitale** ca instrument de combatere a excluziunii. In plus, prin extinderea retelei PAPI vor putea fi acoperite zone in care din punct de vedere economic nu se justifica dezvoltarea infrastructurii NGN pana la nivel de gospodarie.

Sanatate

- Digitalizarea inregistrarilor in domeniul sanatatii;
- Asigurarea interoperabilitatii si schimbului de date standardizate intre spitale, medici, farmacii, pacienti si toate celelalte institutii implicate;
- Continuarea extinderii serviciilor de telemedicina din Romania (schimbul de date in situatii de urgenta, consultarea si/sau acordarea celui de-al doilea aviz de la distanta, educatie si formare profesionala pentru personalul medical si sprijinirea populatiei prin sfaturi medicale).

Cultura

- Agregarea resurselor culturale digitizate, intr-un punct de acces unic;
- Dezvoltarea de arhive digitale si cresterea contributiei Romaniei la promovarea si crearea unor comunitati specifice si realizarea unui continut digital original;

- Contributia Romaniei la dezvoltarea Europeana, in stransa colaborare cu toate institutiile implicate.

3. E-comert si dezvoltarea inovarii prin clustere TIC

Interventiile POC in domeniul comertului electronic vizeaza sustinerea infrastructurii pentru:

- Procesul de monitorizare a tranzactiilor online;
- Promovarea unor standarde si certificari pentru e-comert;
- Sustinerea organismelor de piata de certificare pentru acordarea de certificate de incredere magazinelor online.

Interventiile POC in domeniul cercetarii, dezvoltarii si inovarii in clustere TIC au ca scop:

- Integrarea solutiilor TIC in celelalte ramuri ale economiei romanesti;
- Inovarea in domeniul TIC la nivel national/international.

4. Infrastructura in banda larga rapida si ultra-rapida

Programele active in acest moment in cadrul POC:

I. PROGRAMUL OPERATIONAL COMPETITIVITATE 2014-2020

A.P. 1 - Cercetare, dezvoltare tehnologica si inovare (CDI) in sprijinul competitivitatii economice si dezvoltarii afacerilor

Clustere de inovare

PROGRAMUL OPERATIONAL COMPETITIVITATE 2014-2020	
Denumire program	Axa Prioritara 1 - Cercetare, dezvoltare tehnologica si inovare (CDI) in sprijinul competitivitatii economice si dezvoltarii afacerilor.
	Actiunea 1.1.1 Mari infrastructuri de CD
Tip proiect - Clustere de inovare	
Autoritatea de management	Ministerul Fondurilor Europene
Obiective	In cadrul prezentului apel de proiecte se vor sprijini:
	- Investitii pentru dezvoltarea de noi facilitati CD comune in clusterelor de inovare si/sau modernizarea facilitatilor CD comune existente (departamente/centre/laboratoare de cercetare-dezvoltare comune, care apartin clusterului, desi pot fi localizate fizic in cadrul unui sau unor partener/i din cadrul clusterului); - Activitati de inovare in clustere (obtinerea, validarea si protejarea brevetelor si altor active necorporale care apartin clusterului, detasarea de personal cu inalta calificare in organizatia clusterului, achizitia de servicii de

**Beneficiari
eligibili**

consultanta in domeniul inovarii si achizitia de servicii de sprijinire a inovarii);

- Activitati de exploatare pentru sprijinirea functionarii clusterelor (animarea si promovarea clusterului, gestionarea instalatiilor clusterului, organizarea de programe de formare, ateliere, conferinte).

a) Clusterul respecta definitia clusterului de inovare reprodusa la capitolul 1 al sectiunii B din prezentul ghid, contine cel putin 10 parti independente organizate ca societati comerciale si cel putin o parte independenta de tip institutie de cercetare-dezvoltare (universitate sau institut CD), este localizat in Romania si este constituit intr-o entitate juridica de tip:

Asociatie sau fundatie in baza Ordonantei nr. 26/2000 cu privire la asociatii si fundatii, cu modificarile si completarile ulterioare.

b) Solicitantul de finantare este entitatea juridica unica ce reprezinta, administreaza si exploateaza un cluster de inovare din Romania (organizatia clusterului), inregistrata in Romania si constituita conform legislatiei relevante in vigoare ca asociatie sau fundatie in baza Ordonantei nr. 26/2000 cu privire la asociatii si fundatii, cu modificarile si completarile ulterioare, SAU un membru oficial al clusterului desemnat prin Decizie a organizatiei clusterului sa participe la competitia organizata pentru proiectele de tip „Cluster inovativ” in numele si pentru organizatia clusterului, caruia i se deleaga atributii de administrare si exploatare a clusterului, inregistrat in Romania si constituit conform legislatiei relevante in vigoare ca:

i) Societate comerciala in baza prevederilor Legii nr. 31/1990 privind societatile comerciale, republicata, cu modificarile si completarile ulterioare, sau

ii) Institut national de cercetare-dezvoltare sau institutie de invatamant superior de stat acreditata (inclusiv structurile de cercetare-dezvoltare ale acesteia, fara personalitate juridica, constituite conform Cartei universitare) conform Ordonantei nr. 57/2002 privind cercetarea stiintifica si dezvoltarea tehnologica, cu modificarile si completarile ulterioare, sau

iii) Camera de comert constituita in baza Legii nr. 335/2007 Legea camerelor de comert din Romania, cu modificarile si completarile ulterioare.

c) Solicitantul este inregistrat in RPC (Registrul Potentialilor Contractorilor) si are documentele de inregistrare actualizate la data depunerii documentelor insotitoare

d) Solicitantul si-a indeplinit obligatiile de plata a impozitelor, taxelor si contributiilor de asigurari sociale catre bugetele componente ale bugetului general consolidat (buget de stat, bugete speciale, bugete locale), in

conformitate cu prevederile legale in vigoare. Documentele doveditoare se vor solicita la contractare (certificate de atestare fiscala).

e) Solicitantul nu se afla in stare de faliment sau lichidare, afacerile sale nu sunt administrate de catre un judecator sindic sau activitatile sale comerciale nu sunt suspendate ori nu fac obiectul unui aranjament cu creditorii sau nu este intr-o situatie similara cu cele anterioare, reglementata prin lege.

f) Reprezentantul legal al solicitantului nu a fost condamnat in ultimii 3 ani, prin hotarare definitiva a unei instante judecatoresti, pentru o fapta care a adus atingere eticii profesionale sau pentru comiterea unei greseli in materie profesionala.

g) Reprezentantul legal al solicitantului nu a fost subiectul unei judecati de tip judecata pentru fraudă, coruptie, implicarea in organizatii criminale sau in alte activitati ilegale, in detrimentul intereselor financiare ale UE.

h) Solicitantul nu face obiectul unui ordin de recuperare neexecutat in urma unei decizii anterioare a Consiliului Concurentei sau a Comisiei, prin care un ajutor de stat a fost declarat ilegal si incompatibil cu piata interna;

i) Solicitantul nu este intreprindere in dificultate, in conformitate cu prevederile art. 2, punctul 18 din Regulamentul (UE) nr. 651/2014, respectiv „Intreprindere aflata in dificultate” inseamna o intreprindere care se afla in cel putin una din situatiile urmatoare:

(i) in cazul unui SRL, atunci cand mai mult de jumatate din capitalul sau social subscris a disparut din cauza pierderilor acumulate. Aceasta situatie survine atunci cand deducerea pierderilor acumulate din rezerve (si din toate celelalte elemente considerate in general ca facand parte din fondurile proprii ale societatii) conduce la un rezultat negativ care depaseste jumatate din capitalul social subscris;

(ii) in cazul unei societati comerciale in care cel putin unii dintre asociati au raspundere nelimitata pentru creantele societatii, atunci cand mai mult de jumatate din capitalul propriu asa cum reiese din contabilitatea societatii a disparut din cauza pierderilor acumulate;

(iii) atunci cand intreprinderea face obiectul unei proceduri colective de insolventa sau indeplineste criteriile prevazute de legislatia nationala pentru initierea unei proceduri colective de insolventa la cererea creditorilor sai;

(iv) atunci cand intreprinderea a primit ajutor pentru salvare si nu a rambursat inca imprumutul sau nu a incetat garantia sau a primit ajutoare pentru restructurare si face inca obiectul unui plan de restructurare;

(v) in cazul unei intreprinderi care nu este un IMM, atunci cand, in ultimii doi ani:

1. raportul datorii/capitaluri proprii al intreprinderii este mai mare de 7,5; si

2. capacitatea de acoperire a dobanzilor calculata pe baza EBITDA se situeaza sub valoarea 1,0.

j) In cazul in care proiectul cuprinde lucrari de investitii privind imobile, solicitantul trebuie sa demonstreze dreptul de proprietate, concesiune sau chirie cu privire la imobilul (teren si/sau cladire) unde se face investitia. Prin notiunea de cladire se are in vedere inclusiv spatiul juridic delimitat detinut intr-una din formele mentionate de solicitantul de finantare (de ex. etaj, parte dintr-o hala, etc).

- In cazul concesiunii, prin contractul de concesiune trebuie să se facă dovada dreptului de a face investitii asupra terenului si /sau clădirilor aflate in concesiune. Concesiunea trebuie sa acopere o perioada de minimum 10 ani de la data depunerii cererii de finantare pentru solicitantii care se incadreaza in categoria intreprinderi mari si 8 ani pentru solicitantii care se incadreaza in categoria IMM.
- In cazul unui contract de inchiriere, acesta trebuie sa fie inregistrat la Administratia Financiara (in cazul inchirierii de la o persoana fizica) si sa aiba o durata de minimum 10 ani de la data depunerii cererii de finantare pentru solicitantii care se incadreaza in categoria intreprinderi mari si 8 ani pentru solicitantii care se incadreaza in categoria IMM. Prin contractul de inchiriere trebuie sa se faca dovada dreptului de a face investitii asupra terenului si/sau cladirilor inchiriate.
- Pentru solicitantii care intentioneaza sa achizitioneze un teren sau cladire, pentru realizarea investitiei este acceptata depunerea unui ante-contract de vanzare/cumparare pentru terenul/ cladirea in cauza, odata cu depunerea documentelor insotitoare ale cererii de finantare in copie certificata „conform cu originalul”. In cazul achizitionarii de teren/cladire, in ante-contractul de vanzare/cumparare trebuie sa fie mentionate obligatoriu:
 - Datele cadastrale de identificare
 - Dreptul de proprietate al vanzatorului
 - Valabilitatea ante-contractului (de minim 12 luni de la data depunerii cererii de finantare)

In situatia prezentarii unui ante-contract de vanzare-cumparare, daca proiectul este selectat in vederea finantarii, solicitantul trebuie sa prezinte in perioada de contractare actul de dobandire al imobilului (teren si/sau constructie) care atesta proprietatea, in copie certificata „conform cu originalul”.

ATENTIE!	Pentru proiectele selectate in vederea finantarii, solicitantul trebuie sa prezinte la contractare extrasul de carte funciara in copie conforma cu originalul care sa probeze faptul ca imobilul unde se va realiza investitia, trebuie sa fie liber de orice sarcini si servituti si sa nu faca obiectul unor litigii in curs de solutionare la instantele judecatoresti si nici al unor revendicari potrivit unor legi speciale in materie sau a dreptului comun.
----------	---

k) Solicitantul care solicita finantare pentru activitati de inovare trebuie sa depuna o declaratie cuprinzand informatii cu privire la incadrarea in categoria intreprinderilor mici si mijlocii.

l) Solicitantul (ca unic reprezentat al clusterului) si clusterul de inovare au depus un singur proiect in cadrul cererii de propuneri de proiecte. Daca acelasi cluster de inovare depune mai multe propuneri de proiecte la aceeasi competitie (prin una sau mai multe insitutii solicitante), toate propunerile sale vor fi declarate neeligibile.

ATENTIE!	Pentru proiectele care sunt admise la finantare, la contractare vor fi prezentate documente ce se vor constitui in documente insotitoare ale contractelor de finantare, cu rol de a certifica eligibilitatea solicitantilor.
----------	--

a) Scopul si obiectivele propunerii sa fie in conformitate cu obiectivele specifice ale competitiei, asa cum sunt descrise in cererea de propuneri de proiecte.

b) Domeniul proiectului sa se incadreze in unul din domeniile prioritare si trebuie sa se coreleze cu sectoarele de activitate ale clusterului (cod CAEN) declarate ca relevante pentru proiect.

c) Proiectul este implementat pe teritoriul Romaniei.

d) Solicitantul nu a inceput lucrarile/activitatile pe proiect inainte de depunerea cererii de finantare pentru.

Eligibilitatea proiectului

ATENTIE	Pentru activitatile de investitii inceperea lucrarilor sau inceperea proiectului inseamna fie demararea lucrarilor de constructii in cadrul investitiei, fie primul angajament cu caracter juridic obligatoriu de comanda pentru echipamente sau oricare alt angajament prin care investitia devine ireversibila, in functie de care are loc primul. Cumpararea de terenuri si lucrarile pregatitoare, cum ar fi obtinerea permiselor si realizarea studiilor de fezabilitate, nu sunt considerate drept incepere a lucrarilor. Pentru activitatile de inovare inceperea lucrarilor inseamna fie inceperea activitatilor de inovare, fie primul acord dintre beneficiar si contractanti privind desfasurarea proiectului, in
---------	--

functie de evenimentul care survine mai intai. Lucrarile pregatitoare, cum ar fi obtinerea permiselor si efectuarea studiilor de fezabilitate, nu sunt considerate inceperea lucrarilor.

- e) Proiectul contine cel putin o activitate eligibila;
- f) Activitatile si cheltuielile propuse spre finantare in cadrul proiectului nu au fost finantate si nu sunt finantate in prezent din alte fonduri publice.
- g) Proiectul nu solicita finantare pentru sustinerea activitatilor de export catre terte tari sau catre alte state membre ale UE (respectiv sprijin legat direct de cantitatile exportate, de infiintarea si functionarea unei retele de distributie sau de alte costuri curente legate de activitatea de export).
- h) Proiectul nu utilizeaza preferential, in cadrul activitatilor care primesc finantare, produse nationale fata de produse importate.
- i) Dimensiunea finantarii nerambursabile solicitate sa se incadreze in limitele mentionate in cererea de propuneri de proiecte.
- j) Durata proiectului sa se incadreze in limitele mentionate in cererea de propuneri de proiecte.

Proiectul NU va solicita finantare pentru activitati desfasurate in urmatoarele domenii:

- (a) sectorul pescuitului si al acvaculturii, astfel cum este reglementat de Regulamentul (UE) nr. 1379/2013 al Parlamentului European si al Consiliului din 11 decembrie 2013 privind organizarea comuna a pietelor in sectorul produselor pescaresti si de acvacultura de modificare a Regulamentelor (CE) nr. 1184/2006 si (CE) nr. 1224/2009 ale Consiliului si de abrogare a Regulamentului (CE) nr. 104/2000 al Consiliului;
- (b) sectorul productiei agricole primare;
- (c) sectorul prelucrarii si comercializarii produselor agricole, in urmatoarele cazuri: (i) atunci cand valoarea ajutoarelor este stabilita pe baza pretului sau a cantitatii unor astfel de produse achizitionate de la producatori primari sau introduse pe piata de intreprinderile respective; sau (ii) atunci cand ajutoarele sunt conditionate de transferarea lor partiala sau integrala catre producatorii primari;
- (d) facilitarea inchiderii minelor de carbune necompetitive, astfel cum sunt reglementate de Decizia nr. 2010/787 a Consiliului.

In cazul in care clusterul reprezentat de solicitant isi desfasoara activitatea si in sectoarele excluse mentionate, sprijinul financiar se acorda pentru sectoarele care nu sunt excluse, cu conditia separarii clare a activitatilor sau a asigurarii unei distinctii intre costuri, care sa asigure ca activitatile desfasurate in

sectoarele excluse nu beneficiaza de finantare in cadrul acestui cereri de propuneri de proiecte.

A. Investitii in facilitati CD comune ale clusterului

- ⇒ achizitionarea de teren;
- ⇒ constructie/modernizare/extindere/consolidare/ modificare/schimbare destinatie cladiri destinate unor institute/centre/laboratoare CD;
- ⇒ achizitionarea de active fixe corporale pentru CD: cladiri si/sau spatii, instalatii, utilaje, echipamente pentru cercetare-dezvoltare etc;
- ⇒ achizitionarea de active fixe necorporale pentru CD;

B. Activitati de inovare in cluster (eligibile daca si numai daca organizatia clusterului si solicitantul, acolo unde acesta e o entitate diferita, respecta definitia IMM)

- ⇒ obtinerea, validarea si protejarea brevetelor si altor active necorporale care apartin clusterului;
- ⇒ detasarea de personal cu inalta calificare in organizatia clusterului;
- ⇒ achizitionarea de servicii de consultanta in domeniul inovarii;
- ⇒ achizitionarea de servicii de sprijinire a inovarii;

**Activitati
eligibile:**

C. Activitati de exploatare a clusterului

- ⇒ animarea clusterului pentru a facilita colaborarea, schimbul de informatii si furnizarea sau directionarea serviciilor specializate si personalizate de sprijin pentru intreprinderi;
- ⇒ promovarea clusterului pentru a spori participarea unor noi intreprinderi sau organizatii si pentru a beneficia de o mai mare vizibilitate;
- ⇒ gestionarea instalatiilor apartinand clusterului de inovare;
- ⇒ organizarea de programe de formare, de ateliere si de conferinte pentru a sprijini schimbul de cunostinte si stabilirea de contacte, precum si cooperarea transnationala.

Un proiect care contine activitati de investitii in facilitati CD comune trebuie sa cuprinda obligatoriu activitati pentru achizitionarea de instalatii, utilaje, echipamente pentru CD. Nu vor fi finantate proiecte care prevad numai activitati de constructie/modernizare/extindere... cladiri fara dotarea acestora cu aparatura, instrumente, echipamente CD.

La localurile, instalatiile si activitatile clusterului care primesc finantare publica trebuie sa aiba acces, in mod transparent si nediscriminatoriu, mai multi

utilizatori. Intreprinderilor care au finantat cel puțin 10 % din costurile de investitii ale clusterului de inovare li se poate acorda acces preferential in conditii mai favorabile. Pentru a se evita supracompensarea, accesul de acest tip va fi proportional cu contributia intreprinderii la costurile de investitii, iar conditiile mentionate vor fi facute publice.

Taxele percepute pentru utilizarea instalatiilor/facilitatilor comune sprijinite si pentru participarea la activitatile clusterului trebuie sa corespunda pretului de pe piata sau sa reflecte costurile aferente utilizarii si participarii la activitati.

Solicitantul trebuie sa demonstreze necesitatea activitatilor propuse spre finantare pentru atingerea scopului proiectului.

Urmatoarele categorii de activitati NU sunt eligibile pentru finantare in cadrul prezentei actiuni dar sunt obligatorii pentru implementarea proiectului (si urmeaza a fi finantate din fondurile solicitantului fara a se lua in considerare la calculul asistentei publice nerambursabile):

- ⇒ activitati de informare si publicitate pentru proiect;
- ⇒ auditul final al proiectului;

Solicitantii nu au nicio obligatie sa utilizeze in cadrul proiectelor numai bunuri produse la nivel national sau servicii nationale. Solicitantii nu au nicio obligatie privind aria geografica de exploatare a rezultatelor obtinute din cercetare, dezvoltare si inovare ca urmare a proiectului.

Efectul stimulativ al finantarii si impactul acesteia

Efectul stimulativ este demonstrat numai in cazul in care activitatile din cadrul proiectului nu au inceput inainte de depunerea de catre beneficiar a cererii de finantare pentru obtinerea ajutorului. Pentru activitatile de investitii inceperea lucrarilor sau inceperea proiectului inseamna fie demararea lucrarilor de constructii in cadrul investitiei, fie primul angajament cu caracter juridic obligatoriu de comanda pentru echipamente sau oricare alt angajament prin care investitia devine ireversibila, in functie de care are loc primul. Cumpararea de terenuri si lucrarile pregatitoare, cum ar fi obtinerea permiselor si realizarea studiilor de fezabilitate, nu sunt considerate drept incepere a lucrarilor.

Finantarea publica solicitata trebuie sa aiba ca rezultat intensificarea activitatilor de cercetare-dezvoltare si inovare la nivelul clusterului. Solicitantul trebuie sa demonstreze ca efectul proiectului asupra activitatilor sale de CDI se va materializa in cresterea acestora in marime, raza de actiune, volum de cheltuieli si/sau viteza.

Cheltuieli eligibile

A. Cheltuielile eligibile pentru investitii in facilitati CD comune in clustere de inovare sunt cheltuielile cu investitii in active corporale (cladiri, instalatii, echipamente, instrumente etc pentru cercetare-dezvoltare) si in active

necorporale necesare pentru departamentele/centrele/laboratoarele de CD comune ale clusterului.

1. Cheltuielile pentru achizitia de teren (eligibile in limita a 10% din totalul cheltuielilor eligibile ale proiectului si numai daca costul de achizitie al terenului a fost certificat de un evaluator independent autorizat, care confirma ca valoarea acestuia nu excede valoarea de piata. Regula de eligibilitate se aplica si in cazul in care se achizitioneaza o cladire in scopul demolarii acesteia si utilizarii terenului).

2. Cheltuieli cu lucrari de constructie/ modernizare/ extindere/consolidare/ modificare/ schimbare destinatie cladiri (eligibile in limita a max. 40% din totalul cheltuielilor eligibile ale proiectului).

Tipurile de cheltuieli incluse in aceasta categorie trebuie sa respecte prevederile H.G. nr. 28/2008 privind aprobarea continutului-cadru al documentatiei tehnico-economice aferente investitiilor publice, precum si a structurii si metodologiei de elaborare a devizului general pentru obiective de investitii si lucrari de interventii.

Sunt eligibile toate tipurile de cheltuieli conform structurii devizului general descrisa in HG nr. 28/2008, cu urmatoarele exceptii:

- La cap.1.2 „Cheltuieli pentru amenajarea terenului” sunt excluse:
 - lucrari care implica devieri de cursuri de apa sau stramutari de localitati sau monumente istorice,
- La cap.2 „Cheltuieli necesare pentru asigurarea utilitatilor necesare obiectivului” sunt excluse:
 - Lucrari care implica executarea de cai ferate industriale,
- La cap.5.2 „Comisioane, cote, taxe, costul creditului” sunt excluse:
 - comisionul bancii finantatoare, comisioanele si dobanzile aferente creditelor, valoarea primelor de asigurare din sarcina autoritatii contractante (beneficiarului), comisioanele si dobanzile aferente creditului pe durata executiei obiectivului.

3. Cheltuieli pentru achizitie de active fixe corporale pentru CD

3.1. Echipamente IT si pentru comunicatii,

3.2. Instalatii, echipamente si instrumente independente pentru cercetare-dezvoltare.

Cheltuielile cu achizitia obiectelor de inventar NU sunt eligibile.

4. Cheltuieli pentru achizitia de active fixe necorporale pentru CD

4.1 Aplicatii informatice, brevete

4.2 Drepturi de utilizare (licenta, cesiune)

5. Cheltuieli pentru achizitionarea de cladiri si spatii (eligibile in limita a 40% din totalul cheltuielilor eligibile ale proiectului). Costul de achizitie al cladirii deja construite este eligibil daca costul de achizitie al cladirii este certificat de un evaluator independent autorizat, care confirma ca valoarea acestuia nu excede valoarea de piata si ca imobilul respecta conditiile tehnice prevazute in legislatia nationala.

In cazul in care se efectueaza si lucrari de modernizare/extindere cladiri, atunci, acestea impreuna cu cheltuielile pentru achizitionarea de cladiri si spatii sunt eligibile in aceeasi limita de 40% din totalul cheltuielilor eligibile ale proiectului.

ATENTIE!

Toate cheltuielile efectuate pentru realizarea unei imobilizari corporale sau necorporale recunoscuta ca activ se vor inregistra in contabilitatea organizatiei clusterului in conformitate cu OMFP nr.1802/2014 privind reglementarile contabile privind situatiile financiare anuale/individuale si situatiile financiare anuale consolidate, si vor reprezenta valoarea totala a activului.

B. Pentru activitatile de inovare sunt eligibile urmatoarele tipuri de cheltuieli (daca si numai daca organizatia clusterului si solicitantul, acolo unde acesta este o entitate diferita, respecta definitia IMM):

1. cheltuieli aferente obtinerii, validarii si protejarii brevetelor si altor active necorporale care apartin organizatiei clusterului;
2. cheltuieli pentru detasarea in cadrul solicitantului de personal cu inalta calificare de la o organizatie de cercetare sau de la o intreprindere mare, care efectueaza activitati de cercetare, dezvoltare si inovare, intr-o functie nou creata in cadrul solicitantului, fara sa se inlocuiasca alti membri ai personalului. Sunt eligibile toate costurile de personal aferente detasarii si incadrarii in munca a personalului cu inalta calificare, inclusiv indemnizatia de deplasare pentru personalul detasat. Costurile unor servicii de consultanta prestate de personalul cu inalta calificare, fara ca acesta sa fie angajat la beneficiar, NU sunt eligibile;
3. cheltuieli pentru achizitia de servicii de consultanta in domeniul inovarii (servicii de consultanta, asistenta si formare profesionala in ceea ce priveste transferul de cunostinte; servicii de consultanta privind achizitionarea de active necorporale pentru cluster si valorificarea activelor necorporale ale clusterului; servicii de consultanta privind utilizarea standardelor si a reglementarilor care le contin);
4. cheltuieli pentru servicii de sprijinire a inovarii (costuri cu spatii de lucru, banci de date, biblioteci, cercetare de piata, laboratoare, etichetare de calitate,

testarea si certificarea calitatii in scopul dezvoltarii de produse, procese sau servicii mai eficiente).

C. Cheltuielile eligibile pentru activitatile de exploatare in clustere de inovare sunt:

1. Cheltuieli cu personalul (salariale si de deplasare)
2. Cheltuieli de regie reprezentand 15% din cheltuielile cu personalul
2. Alte tipuri de cheltuieli administrative

Cheltuielile de la categoria C sunt eligibile pentru urmatoarele activitati:

- (a) animarea clusterului pentru a facilita colaborarea, schimbul de informatii si furnizarea sau directionarea serviciilor specializate si personalizate de sprijin pentru intreprinderi;
- (b) promovarea clusterului pentru a spori participarea unor noi intreprinderi sau organizatii si pentru a beneficia de o mai mare vizibilitate;
- (c) gestionarea instalatiilor apartinand clusterului de inovare;
- (d) organizarea de programe de formare, de ateliere si de conferinte pentru a sprijini schimbul de cunostinte si stabilirea de contacte, precum si cooperarea transnationala.

Cheltuiala cu taxa pe valoarea adaugata nedeductibila, potrivit legii, aferenta cheltuielilor eligibile efectuate in cadrul proiectelor este eligibila.

In vederea intocmirii bugetului proiectului beneficiarul va semna o Declaratie privind eligibilitatea/ nedeductibilitatea TVA aferente cheltuielilor eligibile.

In cazul in care solicitantul a optat pentru a da o declaratie pe propria raspundere privind eligibilitatea/ nedeductibilitatea TVA, atunci, in cererea de finantare, cheltuielile eligibile se calculeaza cu TVA.

In afara acestor cheltuieli eligibile, proiectul poate necesita o serie de alte cheltuieli care nu sunt eligibile, dar sunt necesare pentru buna implementare a proiectului. Aceste cheltuieli se suporta de catre solicitant, fara a fi luate in considerare la determinarea asistentei financiare nerambursabile.

**Conditii specifice
privind
investitiile in
clustere:**

- a) Investitia trebuie mentinuta in regiunea beneficiara pentru o perioada de cel putin 3 ani de la finalizarea investitiilor. Aceasta conditie nu impiedica inlocuirea unei instalatii sau a unui echipament care a devenit depasiut sau a fost distrus in aceasta perioada, cu conditia ca activitatea economica sa fie mentinuta in regiunea in cauza pentru perioada minima relevanta.
- b) Activele achizitionate trebuie sa fie noi. Achizitiile de echipamente second-hand nu sunt eligibile.
- c) Nu sunt permise achizitii in regim de leasing.

d) Activele necorporale sunt eligibile pentru calculul costurilor de investitii daca indeplinesc urm. conditii:

- Trebuie sa fie utilizate exclusiv in cadrul organizatiei clusterului;
- Trebuie sa fie amortizabile;
- Trebuie sa fie achizitionate in conditiile pietei de la terti care nu au legaturi cu cumparatorul; si
- Trebuie sa fie incluse in activele organizatiei clusterului si trebuie sa ramana asociate proiectului pentru care s-a acordat ajutorul pe o perioada de minimum 3 ani.

e) Achizitia activelor fixe necorporale, pentru a fi folosite in cadrul proiectului, se face pe baza de:

- contract pentru obtinerea dreptului de proprietate (in cazul aplicatiilor informatice, sau al brevetelor),
- contract de licenta sau de cesiune pentru obtinerea unui drept de utilizare.

a) sa fie suportate de catre beneficiar si platite intre 1 ianuarie 2014 si 31 decembrie 2023.

b) sa fie insotite de facturi, in conformitate cu prevederile legislatiei nationale, sau de alte documente contabile cu valoare probatorie, echivalenta facturilor, pe baza carora cheltuielile sa poata fi auditate si identificate.

c) sa fie in conformitate cu prevederile contractului de finantare incheiat de catre autoritatea de management sau organismul intermediar, pentru si in numele acesteia, pentru aprobarea proiectului.

d) sa fie in conformitate cu prevederile legislatiei nationale si comunitare.

e) sa fie in legatura directa cu activitatile propuse in proiect si sa fie necesare pentru realizarea proiectului.

f) sa fie in conformitate cu principiile unui management financiar riguros, avand in vedere utilizarea eficienta a fondurilor si un raport optim cost-rezultate.

g) sa nu fi facut obiectul altor finantari publice, in conditiile legii.

h) sa fie efectuate dupa data depunerii cererii de finantare si a documentelor insotitoare, cu exceptia cheltuielilor cu achizitionarea de terenuri.

**Conditii generale
de eligibilitate a
cheltuielilor:**

**Conditii specifice
de eligibilitate a
cheltuielilor:**

- Pentru a fi eligibile pentru finantare, toate cheltuielile trebuie sa faca parte din categoriile de cheltuieli eligibile, sa corespunda obiectivelor Axei Prioritare 1 "CDI in sprijinul competitivitatii economice si al dezvoltarii afacerilor" si sa fie coerente cu obiectivele si rezultatele proiectelor propuse spre finantare.

-
- Cheltuielile salariale pe proiect nu pot depasi plafoanele prevazute in Anexa 3 la Hotararea Guvernului nr. 475/2007 privind aprobarea Planului national de cercetare-dezvoltare si inovare II pentru perioada 2007 – 2013. Cheltuielile salariale se deconteaza conform contractului de munca si/sau proportional cu procentul din fisa postului/foaia de prezenta aferenta atributiilor specifice implementarii proiectului.
-

Pe baza de punctaj.

Cererile de finantare depuse vor parcurge un proces de verificare, evaluare si selectie, in vederea stabilirii proiectelor aprobate pentru cofinantare, ce consta in parcurgerea urmatoarelor etape:

Modalitate de evaluare

- etapa de verificare a conformitatii administrative a dosarului cererii de finantare si a eligibilitatii solicitantului si a proiectului;
 - etapa de evaluare tehnica si financiara a propunerii de proiect si selectia proiectelor.
-

Valoarea finantarii publice nerambursabile, pentru un proiect, este cuprinsa intre 4.500.000 lei si 30.000.000 lei (max. 20.000.000 lei daca proiectul contine activitati de inovare pentru cluster). Valoarea finantarii publice nerambursabile nu va depasi echivalentul in lei a 7.500.000 euro sau, in cazul in care proiectul contine activitati de inovare pentru cluster, echivalentul in lei a 5.000.000 euro.

Valoarea finantarii

Intensitatea finantarii publice in ceea ce priveste investitiile in favoarea clusterelor de inovare nu poate depasi 55% din costurile eligibile in regiunea Bucuresti-Ilfov si 65% din costurile eligibile in celelalte regiuni ale Romaniei. Intensitatea ajutorului de stat se stabileste in functie de localitatea / regiunea in care se face investitia. Intensitatea finantarii publice pentru activitati de inovare nu poate depasi 50% din costurile eligibile pe durata perioadei pentru care se acorda ajutoarele. Activitatile de inovare trebuie desfasurate de solicitant si sunt eligibile pentru aceasta daca si numai daca atat organizatia clusterului, dar si solicitantul (daca sunt entitati diferite) se incadreaza in definitia intreprinderilor mici si mijlocii (IMM). Intensitatea finantarii publice pentru activitati de exploatare nu poate depasi 50% din costurile eligibile pe durata perioadei pentru care se acorda ajutoarele. Perioada de acordare a acestora, indiferent de sursa publica de finantare, nu poate depasi 10 ani. Ea este de cel mult 5 ani in cadrul acestui tip de proiect.

Finantarea publica din fonduri nerambursabile pentru proiect nu va depasi urmatoarele limite ca procent din cheltuielile eligibile:

Procentul finantarii

Tipul activitatii	Regiunea	Intensitatea maxima a asistentei financiare nerambursabile

Investitii in clustere de inovare	Nord-Vest, Vest, Centru, Nord-Est, Sud- Est, Sud-Muntenia, Sud- Vest Oltenia	65%
	Bucuresti-Ilfov	55%
Activitati de inovare (numai pentru IMM)	Toate regiunile RO	50%(*)
Activitati de exploatare in clustere de inovare	Toate regiunile RO	50%
(*) In cazul particular al cheltuielilor pentru serviciile de consultanta in domeniul inovarii si pentru serviciile de sprijinire a inovarii, intensitatea ajutorului poate fi majorata pana la 100% din costurile eligibile, cu conditia ca valoarea totala a cheltuielilor pentru serviciile de consultanta in domeniul inovarii si serviciile de sprijinire a inovarii sa nu depaseasca 200 000 EUR per solicitant, pe durata oricarei perioade de trei ani.		

**Perioada de
implementare**

Durata proiectelor: maximum 60 de luni.

**Perioada de
depunere**

27 iunie 2015 – 18 august 2015.

**Localizare
proiect**

Proiectele finantate in cadrul acestui program trebuie sa fie implementate pe
teritoriul Romaniei.

II. PROGRAMUL OPERATIONAL COMPETITIVITATE 2014-2020

A.P. 1 - Cercetare, dezvoltare tehnologica si inovare (CDI) in sprijinul competitivitatii economice si dezvoltarii afacerilor

Intreprinderi inovatoare de tip start-up si spin-off

PROGRAMUL OPERATIONAL COMPETITIVITATE 2014-2020

**Denumire
program**

Axa Prioritara 1 - Cercetare, dezvoltare tehnologica si inovare (CDI) in sprijinul competitivitatii economice si dezvoltarii afacerilor.

Actiunea 1.2.1 Stimularea cererii intreprinderilor pentru inovare prin proiecte de CDI derulate de intreprinderi individual sau in parteneriat cu institutele de

	CD si universitati, in scopul inovarii de procese si de produse in sectoarele economice care prezinta potential de crestere Tip proiect - Intreprinderi inovatoare de tip start-up si spin-off
Autoritatea de management	Ministerul Fondurilor Europene
Obiective	Realizarea de produse, tehnologii/procese noi sau semnificativ imbunatatite in scopul productiei si comercializarii.
Beneficiari eligibili	1. Start-up-uri: intreprindere, <u>infiintata in baza legii 31/1990</u>, care inregistreaza o <u>vechime de maximum 3 ani</u> in anul depunerii proiectului ; 2. Spin-off-uri: intreprinderi care urmeaza sa se infiinteze pe baza unui rezultat obtinut in organizatii de cercetare de drept public (institutie de CD sau de invatamant superior). Directorul proiectului este angajatul unei organizatii de drept public de cercetare, care a participat la obtinerea rezultatelor pe care se bazeaza noul proiect propus de spin-off. Prin aceasta actiune se vor finanta proiectele de tip „spin-off” care asigura unui cercetator sau unui grup de cercetatori posibilitatea sa se desprinda din institutia publica, unde a dezvoltat un proiect de cercetare si a obtinut un rezultat, in scopul continuarii in cadrul firmei proprii a solutiei cercetate pana la finalizarea ei, in vederea producerii si comercializarii rezultatelor pe piata;cercetarorul nu este obligat sa paraseasca institutia publica. In cazul spin-off-urilor, acestea nu trebuie sa fie inregistrate la Registrul Comertului ca firme, in momentul depunerii cererii de finantare. Dupa evaluarea si selectarea in vederea finantarii a propunerilor de proiecte, se solicita potentialilor beneficiari sa-si inregistreze firma la Registrul Comertului, ca firma noua, care nu preia datoriile altei societati comerciale.
Criterii de eligibilitate pentru <u>START-UP</u>	<u>A. Conditii de eligibilitate pentru start-up</u> 1. Este intreprindere, • Infiintata in baza legii 31/1990, • care functioneaza pe teritoriul Romaniei, • cu o vechime de maximum 3 ani in anul depunerii proiectului ⇒ Se justifica prin Certificatul Constatator emis de Registrul Comertului 2. Intreprinderea solicitanta activeaza in oricare din sectoarele economice, cu exceptia urmatoarelor sectoare: (a) pescuit si acvacultura, astfel cum sunt reglementate de Regulamentul (CE) nr. 104/2000 al Consiliului; (b) productia primara de produse agricole;

(c) in sectorul prelucrării și comercializării produselor agricole

3. Intreprinderea solicitanta nu se afla in stare de faliment sau lichidare, afacerile sale nu sunt administrate de catre un judecator sindic sau activitatile sale comerciale nu sunt suspendate ori nu fac obiectul unui aranjament cu creditorii sau nu este intr-o situatie similara cu cele anterioare, reglementata prin lege;
 4. Intreprinderea solicitanta nu are obligatii de plata scadente catre institutiile publice, si-a indeplinit la timp obligatiile de plata a impozitelor, taxelor si a altor contributii catre bugetul de stat, bugetele speciale si bugetele locale, in conformitate cu prevederile legale in vigoare;
 5. Reprezentantul legal al intreprinderii solicitante nu a furnizat informatii false si asigura informatiile solicitate mai sus;
 6. Intreprinderea solicitanta nu se afla in dificultate, in sensul Comunicatului Comisiei
„Orientari privind ajutoarele de stat pentru salvarea si restructurarea intreprinderilor nefinanciare aflate in dificultate” (2014/C 249/01), si anume:
 - (i) in cazul unei societati comerciale cu raspundere limitata, atunci cand mai mult de jumatate din capitalul sau social subscris a disparut din cauza pierderilor acumulate. Aceasta situatie survine atunci cand deducerea pierderilor acumulate din rezerve (si din toate celelalte elemente considerate in general ca facand parte din fondurile proprii ale societatii) conduce la un rezultat negativ care depaseste jumatate din capitalul social subscris;
 - (ii) in cazul unei societati comerciale in care cel putin unii dintre asociati au raspundere nelimitata pentru creantele societatii, atunci cand mai mult de jumatate din capitalul propriu asa cum reiese din contabilitatea societatii a disparut din cauza pierderilor acumulate;
 - (iii) atunci cand intreprinderea face obiectul unei proceduri colective de insolventa sau indeplineste criteriile prevazute de legislatia nationala pentru initierea unei proceduri colective de insolventa la cererea creditorilor sai;
 - (iv) atunci cand intreprinderea a primit ajutor pentru salvare si nu a rambursat inca imprumutul sau nu a incetat garantia sau a primit ajutoare pentru restructurare si face inca obiectul unui plan de restructurare;
 - (v) in cazul unei intreprinderi care nu este un IMM, atunci cand, in ultimii doi ani:
-

1. raportul datorii/capitaluri proprii al intreprinderii este mai mare de 7,5; si
2. capacitatea de acoperire a dobanzilor calculata pe baza EBITDA se situeaza sub valoarea 1,0.
7. Reprezentantul legal al intreprinderii solicitante nu a fost condamnat in ultimii 3 ani, prin hotarare definitiva a unei instante judecatoresti, pentru o fapta care a adus atingere eticii profesionale sau pentru comiterea unei greseli in materie profesionala.
8. Solicitantul va utiliza finantarea nerambursabila strict pentru activitatile si costurile precizate in proiect.
9. Solicitantul detine un rezultat care poate sa fie:
 - a) Brevet
 - b) Cerere de brevet
 - c) Teza de doctorat - a directorului de proiect, angajat al start-up-ului
 - d) Drepturile de utilizare ale rezultatelor cercetarii in proiect pentru cazul unei cercetari finantate printr-un program public (firma solicitanta este beneficiar sau partener);
 - e) Drepturile de utilizare ale rezultatelor cercetarii in proiect pentru cazul unei cercetari efectuate de o institutie de cercetare (o entitate care, indiferent de modul de organizare, are in obiectul de activitate cercetarea-dezvoltarea) finantata de catre firma solicitanta(start-up-ul).
- a) pentru cazul „brevet”
 - a1) daca brevetul este inregistrat pe numele firmei aplicante (titularul brevetului este firma aplicanta)

Documente justificative

- copie brevet, conform cu originalul; brevetul este inregistrat pe numele firmei aplicante (titularul brevetului este firma aplicanta) si are maxim 5 ani vechime, fata de data depunerii cererii de finantare;
- rezumat al continutului (1-2 pagini) la care se refera brevetul, in care sa se evidentieze rezultatele obtinute ce vor fi utilizate in noul proiect. Se va descrie si modul in care se vor folosi aceste rezultate in proiect;
- dovada ca au fost platite, in anul depunerii proiectului, taxele de mentinere in vigoare a brevetului.

- a2) daca titularul brevetului nu este firma start-up aplicanta

Documente justificative :

-
- copia brevetului care face obiectul contractului; brevetul are maxim 5 ani vechime, fata de data depunerii cererii de finantare
 - contract de cesiune sau licenta intre titularul brevetului si firma prin care se cedeaza firmei drepturile de utilizare a brevetului, daca titularul brevetului nu este firma start-up aplicanta; in contract se poate prevedea clauza suspensiva prin care se precizeaza ca, doar daca proiectul este selectat pentru finantare, se cedeaza firmei drepturile de utilizare a brevetului; beneficiarii vor insera o clauza suspensiva cu urmatoarea forma: "Contractul de cesiune sau licenta este valid din momentul semnarii si intra in vigoare la data la care proiectul cu titlul si ID..... este selectat pentru finantare. In caz contrar, contractul este reziliat de plin drept, fara nicio formalitate prealabila";
 - rezumat al continutului (1-2 pagini) la care se refera brevetul, in care sa se evidentieze rezultatele obtinute ce vor fi utilizate in noul proiect. Se va descrie si modul in care se vor folosi aceste rezultate in proiect;
 - dovada ca au fost platite, in anul depunerii proiectului, taxele de mentinere in vigoare a brevetului care face obiectul contractului;

b) Pentru cazul „cerere de brevet”

b1) daca cererea de brevet este inregistrata pe numele firmei aplicante (titularul cererii de brevet este firma aplicanta)

Documente justificative :

- Copie dupa cererea de brevet inregistrata pe numele firmei aplicante;
- documentul de publicare a cererii de brevet in BOPI. Publicarea trebuie sa fie facuta in ultimii 3 ani calculati la data depunerii cererii de finantare;
- "Raportul de documentare cu opinie scrisa (RDOS) asupra brevetabilitatii" emis de OSIM;
- rezumat al continutului (1-2 pagini) la care se refera cererea de brevet, in care sa se evidentieze rezultatele obtinute ce vor fi utilizate in noul proiect. Se va descrie si modul in care se vor folosi aceste rezultate in proiect.

b2) daca titularul cererii de brevet, nu este firma start-up aplicanta;

Documente justificative :

- copia cererii de brevet care face obiectul contractului.
 - documentul de publicare a cererii de brevet in BOPI. Publicarea trebuie sa fie facuta in ultimii 3 ani calculati la data depunerii cererii de finantare;
 - "Raportul de documentare cu opinie scrisa (RDOS) asupra brevetabilitatii" emis de OSIM;
 - contract de cesiune sau licenta intre titularul cererii de brevet si firma prin
-

care se cedeaza firmei drepturile de utilizare a cererii de brevet, si brevetului dupa obtinerea lui, daca titularul cererii de brevet, nu este firma start-up aplicanta; in contract se poate prevedea clauza suspensiva prin care se precizeaza ca, doar, daca proiectul cu titlul si ID..... este selectat pentru finantare, se cedeaza firmei drepturile de utilizare a cererii de brevet ; Beneficiarii vor insera o clauza suspensiva cu urmatoarea forma: "Contractul de cesiune sau licenta este valid din momentul semnarii si intra in vigoare la data la care proiectul cu titlul si ID..... este selectat pentru finantare. In caz contrar, contractul este reziliat de plin drept, fara nicio formalitate prealabila".

- rezumat al continutului (1-2 pagini) la care se refera cererea de brevet, in care sa se evidentieze rezultatele obtinute ce vor fi utilizate in noul proiect. Se va descrie si modul in care se vor folosi aceste rezultate in proiect.

c) Pentru cazul "cercetari efectuate pentru teza de doctorat a directorului de proiect" (angajat al start-up-ului) - teza a fost sustinuta in ultimii 5 ani, fata de data depunerii cererii de finantare:

- diploma de doctor in stiinte (copie, conform cu originalul)/dovada sustinerii tezei ; teza a fost sustinuta in ultimii 5 ani, fata de data depunerii cererii de finantare;
- rezumatul tezei de doctorat, care sa evidentieze rezultatele obtinute in teza si care vor fi utilizate in noul proiect, si modul in care vor fi aplicate in proiect, semnat de conducatorul tezei;
- contract intre titularul tezei de doctorat si firma prin care se cedeaza firmei drepturile de utilizare a rezultatelor obtinute prin lucrarea de doctorat; se poate prevedea clauza suspensiva prin care se precizeaza ca, doar daca proiectul cu titlul si ID..... este selectat pentru finantare, se cedeaza firmei drepturile de utilizare a rezultatelor obtinute prin lucrarea de doctorat; beneficiarii vor insera o clauza suspensiva care va avea urmatoarea forma: "Contractul de cesiune sau licenta este valid din momentul semnarii si intra in vigoare la data la care proiectul cu titlul si ID..... este selectat pentru finantare. In caz contrar, contractul este reziliat de plin drept, fara nicio formalitate prealabila" .

d) Pentru cazul unei cercetari finantate printr-un program public:

- contractul de cercetare/finantare incheiat intre o Autoritate contractanta/ finantatoare publica si una sau mai multe institutii , printre care este si firma solicitanta (start-upul) (contract incheiat in ultimii 3 ani, fata de anul depunerii proiectului)

-
- rezumat al raportului de activitate sau al raportului stiintific (avizate de finantator), care sa evidentieze rezultatele obtinute si modul in care acestea vor fi utilizate in noul proiect;
 - acord/contract intre partile executante ale contractului de cercetare/finantare pentru cedarea, in favoarea firmei solicitante (start-upul), a dreptului de utilizare a rezultatelor obtinute, asa cum sunt inscise in contractul de finantare.

e) Pentru cazul unei cercetari efectuate de o institutie de cercetare (o entitate care, indiferent de modul de organizare, are in obiectul de activitate cercetarea-dezvoltarea) finantata de catre firma solicitanta (start-upul):

- contractul / contractul de servicii (contract incheiat in ultimii 3 ani fiscali , fata de anul depunerii proiectului);
- rezumat al raportului de activitate sau al raportului stiintific, care sa evidentieze rezultatele obtinute si modul in care acestea vor fi utilizate in noul proiect
- procesul verbal de receptie sau de avizare a raportului stiintific sau de activitate, care sa certifice obtinerea rezultatelor urmarite prin contract
- dovada efectuarii platii prevazuta in contract (ordin de plata)
- certificatul constatator de la Registrul Comertului sau alt document legal din care sa rezulte ca institutia de cercetare are in obiectul de activitate cercetarea-dezvoltarea;

10. Intreprinderea solicitanta trebuie sa dispuna de un spatiu in care sa-si desfasoare activitatea pentru implementarea proiectului (locatia proiectului)

⇒ Se justifica prin:

- contract de vanzare-cumparare/titlu de proprietate;
- contract de inchiriere de minim 8 ani, de la data depunerii proiectului; se poate prevedea clauza suspensiva prin care se precizeaza ca, doar daca proiectul cu titlul si ID..... este selectat pentru finantare, contractul este aplicabil si ca nu exista clauze in contract care sa afecteze bunurile achizitionate din valoarea grantului.
 - beneficiarii vor insera o clauza suspensiva care va avea urmatoarea forma: "Contractul de inchiriere este valid din momentul semnarii si intra in vigoare la data la care proiectul cu titlul si ID.....este selectat pentru finantare. In caz contrar, contractul este reziliat de plin drept, fara nicio formalitate prealabila"

-
- cu privire la bunurile achizitionate beneficiarii vor insera in contractele de inchiriere ale imobilelor, clauze conform carora „proprietarii imobilelor inchiriate nu vor avea niciun drept cu privire la bunurile achizitionate din finantare, renuntand astfel la orice drept de retentie, gaj, preemtiune si se vor abtine de la orice actiune sau inactiune care ar putea face improprie utilizarea bunurilor pentru activitatile din proiect sau prin care sa impiedice buna desfasurare a activitatilor proiectului”.

11. Intreprinderea solicitanta nu a mai beneficiat de ajutoare de stat sau ajutoare de minimis acordate pentru aceleasi cheltuieli eligibile din cererea de finantare.

12. Valoarea ajutoarelor „de minimis” de care a beneficiat intreprinderea in ultimii 3 ani fiscali (inclusiv anul curent) trebuie sa fie sub plafonul legal admis pentru ajutorul „de minimis”

13. Directorul de proiect este angajatul start-up-ului.

⇒ Se justifica prin adeverinta din partea institutiei, conform careia, directorul de proiect este angajatul acesteia si inregistrarea REVISAL.

Spin-off-uri: intreprinderi care urmeaza sa se infiinteze pe baza unui rezultat obtinut in organizatii de cercetare de drept public (institutie de CD sau de invatamant superior). Directorul proiectului este angajatul unei organizatii de drept public de cercetare, care a participat la obtinerea rezultatelor pe care se bazeaza noul proiect propus de spin-off. Prin aceasta actiune se vor finanta proiectele de tip „spin-off” care asigura unui cercetator sau unui grup de cercetatori posibilitatea sa se desprinda din institutia publica, unde a dezvoltat un proiect de cercetare si a obtinut un rezultat, in scopul continuarii in cadrul firmei proprii a solutiei cercetate pana la finalizarea ei, in vederea producerii si comercializarii rezultatelor pe piata;

**Criterii de
eligibilitate
pentru**

SPIN-OFF

1. Solicitantul, directorul de proiect, initiatorul spin-off-ului, detine un rezultat care poate sa fie:

- a) un brevet
- b) cerere de brevet
- c) teza de doctorat (a directorului de proiect –initiatorul spin-offului)
- d) Drepturile de utilizare ale rezultatelor cercetarii in proiect pentru cazul unei cercetari, efectuate in institutia publica de unde provine initiatorul spin-offului si finantate printr-un program public (initiatorul spin-offului a fost director de proiect)

⇒ Pentru justificarea indeplinirii criteriului 1, documentele justificative si conditiile de eligibilitate sunt:

a) pentru cazul “brevet”:

a1) daca brevetul este inregistrat pe numele directorului de proiect (titularul brevetului este directorul de proiect):

Documente justificative:

- copie brevet, conform cu originalul; brevetul este inregistrat pe numele directorului de proiect si are maxim 5 ani vechime, fata de data depunerii cererii de finantare
- declaratie prin care titularul brevetului se angajeaza ca, daca proiectul este selectat pentru finantare, sa incheie un contract de cesiune sau licenta cu firma spin-off, prin care sa cedeze firmei drepturile de utilizare a brevetului; contractul de cesiune sau licenta se va depune la semnarea contractului, daca proiectul este selectat pentru finantare; Se poate depune si un contract de licenta sau cesiune cu clauza suspensiva. Beneficiarii vor insera o clauza suspensiva care va avea urmatoarea forma: "Contractul de cesiune sau licenta este valid din momentul semnarii contractului si intra in vigoare la data la care se incheie contractul de finantare. Contractul se va incheia cu firma spin-off infiintata. In caz contrar, contractul este reziliat de plin drept, fara nicio formalitate prealabila";
- rezumat al continutului (1-2 pagini) la care se refera brevetul, in care sa se evidentieze rezultatele obtinute ce vor fi utilizate in noul proiect. Se va descrie si modul in care se vor folosi aceste rezultate in proiect;
- dovada ca au fost platite, in anul depunerii proiectului, taxele de mentinere in vigoare a brevetului.

a2) daca titularul brevetului nu este directorul de proiect si titularul este organizatia de cercetare de drept public (institutie de CD sau de invatamant superior) in care este angajat directorul de proiect

Documente justificative :

- copia brevetului care face obiectul contractului; brevetul are maxim 5 ani vechime, fata de data depunerii cererii de finantare; titularul brevetului este organizatia de cercetare de drept public (institutie de CD sau de invatamant superior) in care este angajat directorul de proiect;
- contract de cesiune sau licenta intre titularul brevetului (institutia de cercetare de drept public in care este angajat directorul de proiect) si directorul de proiect prin care se cedeaza directorului de proiect drepturile de utilizare a brevetului ; in contract se poate prevedea clauza suspensiva prin care se precizeaza ca, doar daca proiectul este selectat pentru finantare, se cedeaza drepturile de utilizare a brevetului; se va insera o clauza suspensiva cu urmatoarea forma: "Contractul de cesiune sau licenta este valid din momentul semnarii si intra in vigoare la data la care proiectul cu titlul si ID..... este selectat pentru finantare. In caz contrar, contractul este reziliat de plin drept,

fara nicio formalitate prealabila”;

- declaratie prin care titularul brevetului se angajeaza ca, daca proiectul este selectat pentru finantare, sa incheie un contract de cesiune sau licenta cu firma spin-off, prin care sa cedeze firmei drepturile de utilizare a brevetului; contractul de cesiune sau licenta se va depune la semnarea contractului, daca proiectul este selectat pentru finantare; Se poate depune si un contract de licenta sau cesiune cu clauza suspensiva. Beneficiarii vor insera o clauza suspensiva care va avea urmatoarea forma: ”Contractul de cesiune sau licenta este valid din momentul semnarii contractului si intra in vigoare la data la care se incheie contractul de finantare. Contractul se va incheia cu firma spin-off infiintata. In caz contrar, contractul este reziliat de plin drept, fara nicio formalitate prealabila”;
- rezumat al continutului (1-2 pagini) la care se refera brevetul, in care sa se evidentieze rezultatele obtinute ce vor fi utilizate in noul proiect. Se va descrie si modul in care se vor folosi aceste rezultate in proiect;
- dovada ca au fost platite, in anul depunerii proiectului, taxele de mentinere in vigoare a brevetului care face obiectul contractului.

b) Pentru cazul „cerere de brevet”

b1) cererea de brevet , inregistrata pe numele directorului de proiect (titularul brevetului este directorul de proiect)

Documente justificative :

- copie dupa cererea de brevet, inregistrata pe numele directorului de proiect (titularul brevetului este directorul de proiect);
 - documentul de publicare a cererii de brevet in BOPI. Publicarea trebuie sa fie facuta in ultimii 3 ani calculati la data depunerii cererii de finantare.
 - "Raportul de documentare cu opinie scrisa (RDOS) asupra brevetabilitatii" emis de OSIM;
 - declaratie prin care titularul cererii de brevet se angajeaza ca, daca proiectul este selectat pentru finantare, sa incheie un contract de cesiune sau licenta cu firma spin-off, prin care sa cedeze firmei drepturile de utilizare a cererii de brevet si brevetului dupa obtinerea lui ; contractul de cesiune sau licenta se va depune la semnarea contractului, daca proiectul este selectat pentru finantare; Se poate depune si un contract de licenta sau cesiune cu clauza suspensiva. Beneficiarii vor insera o clauza suspensiva care va avea urmatoarea forma: ”Contractul de cesiune sau licenta este valid din momentul semnarii contractului si intra in vigoare la data la care se incheie contractul de finantare. Contractul se va incheia cu firma spin-off infiintata. In caz contrar, contractul este reziliat de plin drept, fara nicio formalitate
-

prealabila”

- rezumat al continutului (1-2 pagini) la care se refera cererea de brevet, in care sa se evidentieze rezultatele obtinute ce vor fi utilizate in noul proiect. Se va descrie si modul in care se vor folosi aceste rezultate in proiect.

b2) daca titularul cererii de brevet, este organizatia de cercetare de drept public (institutie de CD sau de invatamant superior)in care este angajat directorul de proiect :

Documente justificative:

- copia cererii de brevet care face obiectul contractului; titularul cererii de brevet, este organizatia de cercetare de drept public (institutie de CD sau de invatamant superior)in care este angajat directorul de proiect;
- documentul de publicare a cererii de brevet in BOPI. Publicarea trebuie sa fie facuta in ultimii 3 ani calculati la data depunerii cererii de finantare.
- contract de cesiune sau licenta intre titularul cererii de brevet, organizatia de cercetare de drept public (institutie de CD sau de invatamant superior). si directorul de proiect prin care se cedeaza directorului de proiect drepturile de utilizare a cererii de brevet, si brevetului dupa obtinerea lui; in contract se poate prevedea clauza suspensiva prin care se precizeaza ca, doar, daca proiectul cu titlul si ID..... este selectat pentru finantare, se cedeaza drepturile de utilizare a cererii de brevet si brevetului dupa obtinerea lui ; Beneficiarii vor insera o clauza suspensiva cu urmatoarea forma:”Contractul de cesiune sau licenta este valid din momentul semnarii si intra in vigoare la data la care proiectul cu titlul si ID..... este selectat pentru finantare. In caz contrar, contractul este reziliat de plin drept, fara nicio formalitate prealabila”;
- declaratie prin care directorul de proiect se angajeaza ca, daca proiectul este selectat pentru finantare, sa incheie un contract de cesiune sau licenta cu firma spin-off, prin care sa cedeze firmei drepturile de utilizare a rezultatelor de cercetare firmei spin-off infiintate ; contractul de cesiune sau licenta se va depune la semnarea contractului, daca proiectul este selectat pentru finantare; Se poate depune si un contract de licenta sau cesiune cu clauza suspensiva. Beneficiarii vor insera o clauza suspensiva care va avea urmatoarea forma:”Contractul de cesiune sau licenta este valid din momentul semnarii contractului si intra in vigoare la data la care se incheie contractul de finantare.Contractul se va incheia cu firma spin-off infiintata. In caz contrar, contractul este reziliat de plin drept, fara nicio formalitate prealabila”
- rezumat al continutului (1-2 pagini) la care se refera cererea de brevet, in care sa se evidentieze rezultatele obtinute ce vor fi utilizate in noul proiect. Se va descrie si modul in care se vor folosi aceste rezultate in proiect.

-
- c) Pentru cazul „cercetari efectuate pentru teza de doctorat a directorului de proiect” (angajat al spin –off-ului infiintat si initiator al spin-offului); teza a fost sustinuta in ultimii 5 ani, fata de data depunerii cererii de finantare

Documente justificative :

- diploma de doctor in stiinte (copie, conform cu originalul))/dovada sustinerii tezei, teza a fost sustinuta in ultimii 5 ani, fata de data depunerii cererii de finantare;
- rezumatul tezei de doctorat, care sa evidentieze rezultatele obtinute in teza ,care vor fi utilizate in noul proiect, si modul in care vor fi utilizate in proiect, semnat de conducatorul tezei de doctorat;
- declaratie din partea directorului de proiect prin care se angajeaza ca, in cazul selectarii pentru finantare a proiectului, sa incheie un contract cu spin-off-ul pentru cedarea, in favoarea firmei, a dreptului de utilizare a rezultatelor obtinute prin lucrarea de doctorat (document depus la incheierea contractului); se poate depune si un contract de licenta sau cesiune cu clauza suspensiva. Cu referire la clauza suspensiva, beneficiarii vor insera o clauza suspensiva care va avea urmatoarea forma:”Contractul de cesiune sau licenta este valid din momentul semnarii si intra in vigoare la data la care proiectul cu titlul si ID este selectat pentru finantare. Contractul se va incheia cu firma spin-off infiintata. In caz contrar, contractul este reziliat de plin drept, fara nicio formalitate prealabila” .

- d) Pentru cazul unei cercetari finantate printr-un program public:

Documente justificative:

- Copie dupa contractul de cercetare/finantare incheiat intre o Autoritate contractanta/ finantatoare publica si institutia in care este angajat initiatorul spin-offului si pentru care acesta a fost director de proiect (contract incheiat in ultimii 5 an ,fata de anul depunerii proiectului)
- Adeverinta din partea institutiei publice prin care se confirma ca initiatorul spin-offului a fost director de proiect
- rezumat al raportului de activitate sau al raportului stiintific (avizate), care sa evidentieze rezultatele obtinute si care vor fi utilizate in noul proiect;
- acord/contract intre partile executante ale contractului de cercetare/finantare pentru cedarea dreptului de utilizare a rezultatelor obtinute, asa cum sunt inscrite in contractul de finantare,

in favoarea initiatorului spin-offului si, daca proiectul este finantat, spin-offului infiintat.

2. Spin-off-ul trebuie sa dispuna de un spatiu in care sa-si desfășoare activitatea
-

(locatia proiectului).

Documente justificative:

a) acordul de utilizare a unui spatiu corespunzator in cadrul institutiei publice de cercetare sau a institutiei de invatamant superior in care si-a desfasurat activitatea reprezentantul spin-off-ului (directorul proiectului) sau in cadrul unui incubator, a unui parc stiintific sau tehnologic sau in cadrul altei categorii de infrastructura de inovare si transfer tehnologic; Acordul se va incheia pe o perioada de minimum 5 ani, de la data depunerii cererii de finantare;

b) contract de inchiriere de minim 5 ani de la data depunerii proiectului, incheiat pe numele directorului de proiect. Se poate prevedea clauza suspensiva prin care se precizeaza ca, doar daca proiectul este selectat pentru finantare, contractul este aplicabil si se va incheia cu spin-off-ul infiintat, respectiv

- beneficiarii vor insera o clauza suspensiva care va avea urmatoarea forma: "Contractul de inchiriere este valid din momentul semnarii si intra in vigoare la data la care proiectul cu titlul si ID ...este selectat pentru finantare. Contractul se va incheia cu firma spin-off infiintata. In caz contrar, contractul este reziliat de plin drept, fara nicio formalitate prealabila".

In contractul de inchiriere, se va specifica ca nu exista clauze in contract care sa afecteze bunurile achizitionate din valoarea grantului, respectiv

- cu privire la bunurile achizitionate beneficiarii vor insera in contractele de inchiriere ale imobilelor, clauze conform carora „proprietarii imobilelor inchiriate nu vor avea niciun drept cu privire la bunurile achizitionate din finantare, renuntand astfel la orice drept de retentie, gaj, preemtiune si se vor abtine de la orice actiune sau inactiune care ar putea face improprie utilizarea bunurilor pentru activitatile din proiect sau prin care sa impiedice buna desfasurare a activitatilor proiectului".

c) contract de vanzare-cumparare/ act de proprietate a unui spatiu corespunzator pentru desfasurarea proiectului propus (incheiat pe numele directorului de proiect) si declaratie din partea directorului de proiect ca va incheia, dupa infiintarea spin-off-ului, pentru locatia proiectului, un contract de inchiriere cu firma spin-off infiintata.

3. Reprezentantul spin-off-ului (directorul de proiect) este angajatul unei organizatii de drept public de cercetare, care face parte din una din urmatoarele categorii:

- institutii de invatamant superior de drept public acreditate, inclusiv spitale clinice si universitare (conform Legii 95/2006 privind reforma in domeniul sanatatii si Legii spitalelor nr 270/2003, cu modificarile si completarile

ulterioare), cu activitate de cercetare in statut / ROF;

- institutii CD de drept public:
 - institute nationale de cercetare-dezvoltare,
 - institute, centre sau statiuni de cercetare ale Academiei Romane si de cercetare-dezvoltare ale academiilor de ramura,
 - institute, centre sau statiuni de cercetare-dezvoltare organizate ca institutii publice,
 - centre internationale de cercetare-dezvoltare infiintate in baza unor acorduri internationale.

Document justificativ:

Adeverinta pentru directorul de proiect prin care se dovedeste ca este angajat cu norma intreaga in cadrul unei institutii de drept public de cercetare, conform definitiei de la pct. 3.1 si inregistrarea REVISAL.

IMPORTANT:

Conditiiile pentru detinerea unui rezultat, se aplica si pentru brevetul/cerere de brevet/teza de doctorat obtinute in strainatate sau daca initiatorul spin-off –ului provine dintr-o organizatie/institutie de cercetare din strainatate, respectiv:

- Brevetul/cererea de brevet pot fi inregistrat si in alta tara decat Romania, dar sa fie indeplinite conditiile de eligibilitate.
- Spin-off-ul se poate infiinta de un specialist provenind de la o universitate/institut de cercetare inregistrate in alta tara decat Romania, dar sa fie indeplinite conditiile de eligibilitate.
- Aceste conditii se aplica atat start-up-urilor cat si spin-off-urilor
- Se vor depune documente justificative echivalente celor precizate.
- Vechimea brevetului se calculeaza de la data obtinerii lui.
- Achizitia rezultatului de la care porneste proiectul nu este activitate/cheltuiala eligibila.

1) activitati de cercetare-dezvoltare (cercetare industriala si/sau dezvoltare experimentală)*

2) achizitia de servicii pentru cercetare-dezvoltare (cercetare industriala si/sau dezvoltare experimentală)*

**Activitati
eligibile:**

*Nota

- in cadrul activitatilor (serviciului) de cercetare industriala se pot efectua de exemplu urmatoarele activitati: elaborarea, realizarea, experimentarea modelului sau solutiei noi pentru produs/ metoda/ sistem/ tehnologie/
-

serviciu, etc ;

- in cadrul activitatilor de dezvoltare experimentală sau a serviciului de dezvoltare experimentală se pot efectua de exemplu următoarele activități: proiectarea, realizarea, testarea/ experimentarea, certificarea prototipului, instalatiei pilot, serviciului etc (bazate pe modelul sau solutia obtinuta in activitatea de cercetare industrială);

3) achiziția de servicii de consultanță pentru inovare referitoare la: asistența tehnologică; transfer tehnologic; achiziția, protecția și comercializarea drepturilor de proprietate industrială; utilizarea standardelor**;

**Nota :

- Serviciile de consultanță pentru inovare pot fi utilizate pe parcursul derulării proiectului, în diferite etape ale activităților de cercetare-dezvoltare și/sau pentru introducerea în producție a rezultatelor cercetării.
- Toate serviciile de consultanță sunt achiziționate în vederea obținerii de informații, proceduri, metode, instrumente, instrucțiuni privind modul de organizare, funcționare/ derulare și conducere a activităților firmei pentru realizarea obiectivelor proiectului.

4) achiziția de servicii suport pentru inovare referitoare la: încercări și testări în laboratoare de specialitate; marcarea calității, testare și certificare; studii de piață;

5) activități pentru introducerea în producție și realizare produs/ proces/ tehnologie/ serviciu, din care pot face parte de exemplu următoarele activități:

- achiziția de active fixe necorporale (aplicații informatice, licențe) necesare pentru introducerea rezultatelor cercetării în ciclul productiv
 - achiziția de utilaje și echipamente necesare pentru introducerea rezultatelor cercetării în ciclul productiv, dimensionate la volumul real de producție;
 - elaborarea documentației de introducere în fabricație/ de punere în funcțiune/ de operare/ de aplicare ;
 - pregătirea de fabricație/ de punere în funcțiune/ de operare (experimentari, testari, încercari, analize);
 - revizuirea documentației tehnice de introducere în fabricație/ punere în funcțiune/ operare/ aplicare;
 - punerea în fabricație/ funcțiune/ operare/ aplicare pentru produs/ proces/ tehnologie/ serviciu (executarea seriei „zero” a produsului ori a instalatiei-pilot/ realizarea procesului/tehnologiei/ serviciului nou semnificativ îmbunătățite pentru clienți, ca urmare a aplicării modelului/ procedeului/ procesului/ metodei inovative) *; Activitate obligatorie pentru
-

eligibilitatea propunerii de proiect.

6) activitati de procurare de materii prime si materiale necesare realizarii proiectului (pentru activitati de cercetare dezvoltare si activitati de introducere in productie si realizare produs/ proces/ tehnologie/ serviciu).

7) activitati de informare si publicitate privind proiectul.

8) activitati pentru infiintarea si inregistrarea SPIN-OFF-urilor.

NOTA:

- Activitatea “punerea in fabricatie/functiune/operare/aplicare (executarea seriei „zero” a produsului ori a instalatiei-pilot/realizarea de serviciului nou semnificativ imbunatatite pentru clienti, ca urmare a aplicarii modelului/ procedeului/ procesului/ metodei inovative” este conditie de eligibilitate si este obligatoriu cuprinsa in activitatile proiectului.
- Activitatile de cercetare-dezvoltare pot fi externalizate prin achizitia de servicii de cercetare-dezvoltare.
- Activitatile de realizare a produsului/ procesului/ tehnologiei/ serviciului nu pot fi externalizate. Ele vor fi realizate in cadrul firmei, cu ajutorul personalului respectiv.
- Nu este obligatoriu, dar nici interzis, ca un proiect sa includa toate activitatile enumerate mai sus..
- Un proiect nu poate include ca activitati eligibile numai activitati de cercetare-dezvoltare sau achizitia de servicii pentru cercetare-dezvoltare.
- Activitatile si cheltuielile pentru managementul de proiect nu sunt eligibile, dar sunt obligatorii pentru eligibilitatea proiectului.
- Activitatile si cheltuielile pentru auditul final al proiectului nu sunt eligibile, dar sunt obligatorii pentru eligibilitatea proiectului.

1. Cheltuieli pentru activitatile de cercetare-dezvoltare (cercetare industrială/dezvoltare experimentală) - minim 30% din cheltuielile totale eligibile – conditie de eligibilitate

**Cheltuieli
eligibile**

- 1.1. Cheltuieli de personal (cheltuieli salariale pentru cercetatori, tehnicieni si personal auxiliar in masura in care acestia sunt angajati in proiectul de cercetare);
 - 1.2. Cheltuieli pentru achizitia de servicii de cercetare-dezvoltare (cercetare industrial/ dezvoltare experimentală);
 - 1.3. Cheltuieli pentru achizitia de materii prime si materiale, necesare desfasurarii activitatilor de cercetare-dezvoltare;
-

2. Cheltuieli pentru introducerea in productie a rezultatelor cercetarii si realizarea produsului/procesului/ tehnologiei/serviciului - minim 40% din cheltuielile totale eligibile- conditie de eligibilitate

- i. Cheltuieli de personal (cheltuieli salariale pentru personalul implicat in activitatile de introducere in productie a rezultatelor cercetarii si realizarea produsului);
- ii. Cheltuieli pentru achizitia de utilaje, instalatii si echipamente strict necesare pentru introducerea rezultatelor cercetarii in ciclul productiv;
- iii. Cheltuieli pentru achizitia de materii prime si materiale, necesare pentru introducerea in productie a rezultatelor cercetarii si realizarea produsului/procesului/tehnologiei/serviciului;
- iv. Cheltuieli pentru achizitia de active necorporale necesare pentru introducerea rezultatelor cercetarii in ciclul productiv:

2.4.1 Aplicatii informatice

2.4.2 Licente

3. Cheltuieli pentru servicii de consultanta in domeniul inovarii si pentru serviciile de sprijinire a inovarii

3.1 Cheltuieli pentru servicii de consultanta in domeniul inovarii

3.1.1 Asistenta tehnologica

3.1.2 Servicii de transfer de tehnologie

3.1.3 Consultanta in materie de achizitie, protejare si comercializare a drepturilor de proprietate intelectuala ;

3.1.4 Servicii de consultanta referitoare la utilizarea standardelor.

3.2 Cheltuieli pentru servicii suport pentru inovare

3.2.1 Servicii de cercetare de piata

3.2.2 Servicii in materie de incercari si testari in laboratoarele de specialitate;

3.2.3 Servicii referitoare la certificarea, testarea si marcarea calitatii produselor obtinute in proiect.

4. Cheltuieli generale de administratie (de regie)

Cheltuielile generale de administratie sunt eligibile prin aplicarea unei rate forfaitare de 25% din totalul costurilor directe eligibile, exceptand costurile directe eligibile pentru achizitia de servicii si (unde este cazul).

5. Cheltuieli pentru informare si publicitate pentru proiect (obligatorii)

6. Cheltuieli pentru infiintarea si inregistrarea SPIN-OFF-offurilor

- Cheltuielile si activitatile efectuate de beneficiar sunt considerate eligibile de la data inregistrarii aplicatiei de catre Organismul Intermediar pentru Cercetare
- Cheltuielile si activitatea de achizitie a rezultatului de la care porneste proiectul nu sunt eligibile.

In afara acestor cheltuieli eligibile, proiectul poate necesita o serie de alte cheltuieli care nu sunt eligibile, dar sunt necesare pentru buna implementare a proiectului. Aceste cheltuieli se suporta de catre solicitant, fara a fi luate in considerare la determinarea asistentei financiare nerambursabile. Cheltuielile pentru auditul final al proiectului si cheltuielile aferente managementului de proiect nu sunt eligibile, dar sunt obligatorii pentru proiect si vor fi suportate integral de catre beneficiar.

Toate cheltuielile realizate trebuie sa respecte simultan urmatoarele conditii generale de eligibilitate:

- a) sa fie suportate de catre beneficiar si platite intre 1 ianuarie 2014 si 31 decembrie 2023;
- b) sa fie insotite de facturi, in conformitate cu prevederile legislatiei nationale, sau de alte documente contabile cu valoare probatorie, echivalenta facturilor, pe baza carora cheltuielile sa poata fi auditate si identificate;
- c) sa fie in conformitate cu prevederile contractului de finantare incheiat de catre autoritatea de management sau organismul intermediar, pentru si in numele acesteia, pentru aprobarea proiectului;
- d) sa fie in conformitate cu prevederile legislatiei nationale si comunitare.

In plus cheltuielile trebuie:

- a) sa fie in legatura directa cu activitatile propuse in proiect si sa fie necesare pentru realizarea proiectului;
- b) sa fie in conformitate cu principiile unui management financiar riguros, avand in vedere utilizarea eficienta a fondurilor si un raport optim cost-rezultate;
- c) sa nu fi facut obiectul altor finantari publice, in conditiile legii;
- d) sa fie efectuate dupa data depunerii cererii de finantare si a documentelor insotitoare.

**Conditii generale
de eligibilitate a
cheltuielilor**
**Conditii specifice
de eligibilitate a
cheltuielilor**

- a) Pentru a fi eligibile pentru finantare, toate cheltuielile trebuie sa faca parte din categoriile de cheltuieli eligibile mentionate, sa corespunda obiectivelor Axei Prioritare 1 "CDI in sprijinul competitivitatii economice si al dezvoltarii afacerilor" si sa fie coerente cu obiectivele si rezultatele proiectelor propuse spre finantare.
-

**Conditii specifice
pentru achizitiile
efectuate pe
proiect**

-
- b) Cheltuielile efectuate de beneficiar sunt considerate eligibile de la data inregistrarii aplicatiei de catre Organismul Intermediar pentru Cercetare.
 - c) Cheltuielile salariale pe proiect nu pot depasi plafoanele prevazute in Anexa 3 la Hotararea Guvernului nr. 475/2007 privind aprobarea Planului national de cercetare-dezvoltare si inovare II pentru perioada 2007 – 2013. Cheltuielile salariale se deconteaza conform contractului de munca si/sau proportional cu procentul din fisa postului/foaia de prezenta aferenta atributiilor specifice implementarii proiectului.
-

a) Investitia trebuie sa fie mentinuta in regiunea beneficiara cel putin 3 ani in cazul intreprinderilor mici si mijlocii si 5 ani in cazul intreprinderilor mari.

b) ca sa fie eligibile, activele necorporale trebuie sa:

- sa fie considerate active amortizabile;
- sa fie incluse in activele firmei si sa ramana in locatia care primeste ajutorul de stat putin 3 ani in cazul intreprinderilor noi-infiintate inovatoare

c) Nu sunt permise achizitii in regim de leasing.

d) Toate activele achizitionate trebuie sa fie noi.

e) Achizitiile de echipamente second-hand nu sunt eligibile.

g) Achizitia activelor fixe necorporale, pentru a fi folosite in cadrul proiectului, se face pe baza de:

- contract pentru obtinerea dreptului de proprietate (in cazul cunostintelor tehnice sau al brevetului),
- contract de licenta sau de cesiune pentru obtinerea unui drept de utilizare;

h) In cazul cheltuielilor pentru achizitia de active fixe necorporale, nu sunt eligibile cheltuielile de achizitionare a unui drept de proprietate industrială sau de utilizare a unui rezultat obtinut din activitatea de cercetare-dezvoltare, care constituie baza proiectului.

Pe baza de punctaj.

**Modalitate de
evaluare**

Cererile de finantare depuse vor parcurge un proces de verificare, evaluare si selectie, in vederea stabilirii proiectelor aprobate pentru cofinantare. Procesul de verificare, evaluare si selectie consta in parcurgerea urmatoarelor etape:

- etapa de verificare a conformitatii administrative a dosarului cererii de finantare si a eligibilitatii solicitantului si a proiectului;
 - etapa de evaluare tehnica si financiara a propunerii de proiect si selectia proiectelor.
-

Valoarea finantarii

- Asistenta financiara nerambursabila pe proiect: max. 840.000,00 lei si nu poate depasi echivalentul in lei a 200.000,00 Euro, la data semnarii contractului de finantare, pe o perioada de trei ani fiscali consecutivi, indiferent daca ajutorul a fost acordat din surse nationale sau comunitare.
- Pentru beneficiarii care isi desfasoara activitatea in sectorul transportului rutier, valoarea totala a asistentei financiare nerambursabile este de max. 420.000 lei si nu poate depasi echivalentul in lei a 100.000 Euro, la data semnarii contractului de finantare, pe o perioada de trei ani fiscali consecutivi, indiferent daca ajutorul a fost acordat din surse nationale sau comunitare.
- Valoarea grantului va reprezenta maxim 90% din valoarea totala a costurilor eligibile ale proiectului. Restul de 10% din costurile eligibile ale proiectului va reprezenta contributia proprie a beneficiarului din fonduri private.

Perioada de implementare

Durata maxima admisa a unui proiect este de 24 luni.

Perioada de depunere

Apel cu depunere continua incepand cu data de 27.06.2015.

Localizare proiect

Proiectele finantate in cadrul acestui program trebuie sa fie implementate pe teritoriul Romaniei.

III. PROGRAMUL OPERATIONAL COMPETITIVITATE 2014-2020
A.P. 1 - Cercetare, dezvoltare tehnologica si inovare (CDI) in sprijinul competitivitatii economice si dezvoltarii afacerilor
Intreprinderi nou-infiintate inovatoare
PROGRAMUL OPERATIONAL COMPETITIVITATE 2014-2020

Axa Prioritara 1 - Cercetare, dezvoltare tehnologica si inovare (CDI) in sprijinul competitivitatii economice si dezvoltarii afacerilor.

Denumire program

Actiunea 1.2.1 Stimularea cererii intreprinderilor pentru inovare prin proiecte de CDI derulate de intreprinderi individual sau in parteneriat cu institutele de CD si universitati, in scopul inovarii de procese si de produse in sectoarele economice care prezinta potential de crestere

Tip proiect - Intreprinderi nou-infiintate inovatoare

Autoritatea de management

Ministerul Fondurilor Europene

Obiective

Obiectivul urmarit prin sustinerea finantarii acestui tip de proiect este de a stimula inovarea in intreprinderi nou-infiintate inovatoare, care dezvolta

produse si/sau procese noi sau substantial imbunatatite in scopul productiei si comercializarii. Specificul acestui tip de proiect consta in valorificarea unor rezultate de cercetare-dezvoltare sau idei brevetate, ca baza de pornire pentru dezvoltarea acelor produse (bunuri sau servicii), procese, tehnologii identificate de aplicant ca fiind cerute de piata pe baza de pre-comenzi sau pre-contracte ferme detinute de aplicant.

Solicitanti eligibili: Intreprinderea nou-infiintata inovatoare

Definitie:

**Beneficiari
eligibili**

Intreprinderea nou-infiintata inovatoare respecta prevederile Regulamentului Nr. 651/2014 al Comisiei de declarare a anumitor categorii de ajutoare compatibile cu piata comuna in aplicarea articolelor 107 si 108 din tratat (Regulament general de exceptare pe categorii de ajutoare) si schema de ajutor de stat privind „Finantarea activitatilor de cercetare-dezvoltare si inovare (CDI) si a investitiilor in CDI prin programul operational competitivitate(POC)” insemna: o intreprindere mica, cu o vechime de pana la 5 ani de la inregistrare, care nu a fost si nu este cotate in lista oficiala a unei burse de valori, care nu a distribuit inca profituri si care nu s-a format printr-o fuziune. Costurile aferente activitatii de cercetare si dezvoltare reprezinta cel putin 10% din costurile sale totale de functionare inregistrate cel putin in cursul unuia dintre cei 3 ani care preced acordarea ajutorului de stat. Este obligatorie existenta unui istoric financiar pentru cel putin un an fiscal anterior depunerii cererii de finantare. Solicitantul are personalitate juridica si este constituit conform legislatiei relevante in vigoare, inregistrat in Romania sau intr-un stat membru UE.

a) Solicitantul este intreprindere nou-infiintata inovatoare la momentul depunerii cererii de finantare, este inregistrata in Romania sau intr-un stat membru al UE. La momentul contractarii toate intreprinderile pentru care a fost aprobata finantarea sunt inregistrate in Romania in baza prevederilor Legii nr. 31/1990 privind societatile comerciale, republicata, cu modificarile si completarile ulterioare.

**Criterii de
eligibilitate**

Solicitantul trebuie sa respecte toate conditiile pentru intreprindere nou-infiintata inovatoare, respectiv:

- sa respecte definitia intreprinderii mici in conformitate cu prevederile Legii nr. 346/2004 cu modificarile si completarile ulterioare. Microintreprinderile se incadreaza in categoria intreprinderilor mici;
 - ⇒ Se justifica prin declaratie pe proprie raspundere (Anexa 2.6)
 - sa fie infiintata cu maximum 5 ani inainte de anul depunerii propunerii de proiect;
 - ⇒ Se justifica prin declaratie pe proprie raspundere (Anexa 2.10)
-

-
- sa nu fi fost cotate in lista oficiala a unei burse de valori si sa nu fi distribuit profit;
 - sa nu se fi format printr-o fuziune;

⇒ Se justifica prin declaratie pe proprie raspundere (Anexa 2.10)

- Costurile aferente activitatii de cercetare si dezvoltare sa reprezinte cel putin 10% din costurile sale totale de functionare inregistrate cel putin in cursul unuia dintre cei 3 ani care preced acordarea ajutorului.

⇒ Se justifica prin documente: i) bilant/balanta din care sa se evidentieze cheltuielile pentru cercetare-dezvoltare insotite de ii) Nota justificativa care sa evidentieze corelatia intre activitatile de cercetare-dezvoltare desfasurate (insotite de rezultatele acestora) si cheltuielile de la punctul i)

b) Solicitantul este o intreprindere pentru care cercetarea-dezvoltarea nu constituie obiectul principal de activitate (poate sa nu aiba deloc activitate de cercetare-dezvoltare).

⇒ Se justifica prin Certificatul Constatator emis de Registrul Comertului

c) Solicitantul nu a mai primit ajutor pentru intreprindere nou-infiintata. Intreprinderile care au beneficiat de asistenta financiara nerambursabila pentru intreprinderi nou create inovatoare prin operatiunea O233 „Promovarea inovarii in cadrul intreprinderii” in cadrul Axe1 2 din POS-CCE in perioada de programare 2007-2013, nu sunt eligibile.

d) Solicitantul si-a indeplinit obligatiile de plata a impozitelor, taxelor si contributiilor de asigurari sociale catre bugetele componente ale bugetului general consolidat (buget de stat, bugete speciale, bugete locale), in conformitate cu prevederile legale in vigoare.

e) Solicitantul nu este o intreprindere aflata in dificultate in sensul definitiei din Regulamentul nr. 651/2014 al Comisiei (Regulament general de exceptare pe categorii de ajutoare).

„Intreprindere aflata in dificultate” inseamna o intreprindere care se afla in cel putin una din situatiile urmatoare:

(i) in cazul unei societati comerciale cu raspundere limitata, atunci cand mai mult de jumatate din capitalul sau social subscris a disparut din cauza pierderilor acumulate. Aceasta situatie survine atunci cand deducerea pierderilor acumulate din rezerve (si din toate celelalte elemente considerate in general ca facand parte din fondurile proprii ale societatii) conduce la un rezultat negativ care depaseste jumatate din capitalul social subscris;

(ii) in cazul unei societati comerciale in care cel putin unii dintre asociati au raspundere nelimitata pentru creantele societatii, atunci cand mai mult de jumatate din capitalul propriu asa cum reiese din contabilitatea societatii a disparut din cauza pierderilor acumulate;

(iii) atunci cand intreprinderea face obiectul unei proceduri colective de insolventa sau indeplineste criteriile prevazute de legislatia nationala pentru initierea unei proceduri colective de insolventa la cererea creditorilor sai;

(iv) atunci cand intreprinderea a primit ajutor pentru salvare si nu a rambursat inca imprumutul sau nu a incetat garantia sau a primit ajutoare pentru restructurare si face inca obiectul unui plan de restructurare;

f) Solicitantul nu se afla in stare de faliment sau lichidare, afacerile sale nu sunt administrate de catre un judecator sindic sau activitatile sale comerciale nu sunt suspendate ori nu fac obiectul unui aranjament cu creditorii sau nu este intr-o situatie similara cu cele anterioare, reglementata prin lege.

g) Solicitantul nu a fost obiect al unui ordin de recuperare neexecutat in urma unei decizii anterioare a Comisiei Europene prin care un ajutor este declarat ilegal si incompatibil cu piata interna.

h) Reprezentantul legal al solicitantului nu a fost condamnat in ultimii 3 ani, prin hotarare definitiva a unei instante judecatoresti, pentru o fapta care a adus atingere eticii profesionale sau pentru comiterea unei greseli in materie profesionala.

⇒ Pentru justificarea indeplinirii criteriilor de eligibilitate de la punctele d) – h) se depune o declaratie de eligibilitate pe proprie raspundere (Anexa 2.1.5).

i) Datele referitoare la intreprinderea solicitanta sa fie inregistrate si actualizate in RPC (Registrul Potentialilor Contractor) cu exceptia solicitantilor inregistrati in alt stat membru UE, si anume:

- Statut si documente de infiintare a intreprinderii / Extras de la Registrul Comertului cu informatii despre actionari, capital social / Certificat de inregistrare la Registrul Comertului;
- Bilanturile oficiale pe ultimii doi ani, inclusiv Contul de Profit si Pierdere (unde este cazul).

j) Solicitantul detine un rezultat de cercetare care poate sa fie:

- I. Brevet
 - II. Cerere de brevet
 - III. Teza de doctorat - a directorului de proiect, angajat al
-

intreprinderii nou infiintata aplicanta

IV. Drept de utilizare a unui rezultat de cercetare obtinut dintr-un contract de cercetare finantat din surse publice sau private

⇒ Pentru justificarea indeplinirii criteriului j), documentele justificative pentru solicitantii inregistrati in Romania sunt cele de mai jos iar pentru solicitantii inregistrati intr-o tara membru UE se vor aduce documente echivalente insotite de traduceri autorizate:

I. Pentru cazul „brevet”

I.1) daca brevetul este inregistrat pe numele aplicatului

⇒ Documente justificative:

- copie brevet, conform cu originalul; brevetul este inregistrat pe numele firmei aplicante (titularul brevetului este firma aplicata) si a fost obtinut cu max. 5 ani inainte de depunerea aplicatiei;
- rezumat al continutului (1-2 pagini) la care se refera brevetul, in care sa se evidentieze rezultatele obtinute ce vor fi utilizate in noul proiect. Se va descrie si modul in care se vor folosi aceste rezultate in proiect; dovada ca au fost platite taxele de mentinere in vigoare a brevetului care face obiectul contractului, in anul depunerii proiectului.

I.2) daca titularul brevetului nu este aplicantul

⇒ Documente justificative :

- copia brevetului care face obiectul contractului; brevetul a fost obtinut cu max. 5 ani inainte de depunerea aplicatiei;
- contract de cesiune sau licenta intre titularul brevetului si aplicant (intreprinderea nou-infiintata inovatoare) prin care se cesioneaza brevetul/cedeaza drepturile de utilizare a brevetului. In contract se poate prevedea o clauza suspensiva prin care se precizeaza ca, in cazul selectarii proiectului pentru finantare, se cesioneaza brevetul/cedeaza drepturile de utilizare a brevetului. Se va prevedea in contractul de cesiune sau licenta o clauza suspensiva cu urmatorul continut: „Contractul de cesiune sau licenta este valid din momentul semnarii si intra in vigoare la data la care proiectul cu titlul si ID..... este selectat pentru finantare. In caz contrar, contractul este reziliat de plin drept, fara nicio formalitate prealabila”;
- rezumat al continutului (1-2 pagini) la care se refera brevetul, in care sa se evidentieze rezultatele obtinute ce vor fi utilizate in noul proiect. Se va descrie si modul in care se vor folosi aceste rezultate in proiect;

-
- Dovada ca au fost platite taxele de mentinere in vigoare a brevetului care face obiectul contractului, in anul depunerii proiectului.

II. Pentru cazul „cerere de brevet”

II.1) daca cererea de brevet este inregistrata pe numele aplicantului

⇒ Documente justificative :

- copie dupa cererea de brevet inregistrata pe numele aplicantului;
- documentul de publicare a cererii de brevet in BOPI. Publicarea trebuie sa fie facuta cu maxim 5 ani inainte de depunerea aplicatiei;
- "Raportul de documentare cu opinie scrisa (RDOS) asupra brevetabilitatii" emis de OSIM;
- rezumat al continutului (1-2 pagini) la care se refera cererea de brevet, in care sa se evidentieze rezultatele obtinute ce vor fi utilizate in noul proiect. Se va descrie si modul in care se vor folosi aceste rezultate in proiect.

II.2) daca titularul cererii de brevet nu este pe numele aplicantului:

⇒ Documente justificative :

- documentul de publicare a cererii de brevet in BOPI. Publicarea trebuie sa fie facuta cu maxim 5 ani inainte de depunerea aplicatiei;
- "Raportul de documentare cu opinie scrisa (RDOS) asupra brevetabilitatii" emis de OSIM;
- contract intre titularul cererii de brevet si aplicant (intreprinderea nou-infiintata inovatoare) prin care se cedeaza drepturile de utilizare a cererii de brevet si brevetul dupa obtinerea acestuia. In contract se poate prevedea o copia cererii de brevet care face obiectul contractului;
- clauza suspensiva prin care se precizeaza ca, in cazul selectarii proiectului pentru finantare, se cedeaza drepturile de utilizare a cererii de brevet. Se va prevedea in contract o clauza suspensiva cu urmatorul continut: „Contractul este valid din momentul semnarii si intra in vigoare la data la care proiectul cu titlul si ID..... este selectat pentru finantare. In caz contrar, contractul este reziliat de plin drept, fara nicio formalitate prealabila”;
- rezumat al continutului (1-2 pagini) la care se refera cererea de brevet, in care sa se evidentieze rezultatele obtinute ce vor fi utilizate in noul proiect. Se va descrie si modul in care se vor folosi aceste rezultate in proiect.

III. Pentru cazul “cercetari efectuate pentru teza de doctorat a directorului

de proiect” (angajat al aplicantului) – teza a fost sustinuta cu max. 5 ani inainte de depunerea aplicatiei:

⇒ Documente justificative :

- diploma de doctor in stiinte (copie, conform cu originalul), rezumatul tezei de doctorat, care sa evidentieze rezultatele obtinute care vor fi utilizate in proiect, si modul in care vor fi aplicate in proiect, semnat de conducatorul tezei;
- contract intre titularul tezei de doctorat si aplicant prin care se cedeaza aplicantului drepturile de utilizare a rezultatelor obtinute prin lucrarea de doctorat; se poate prevedea o clauza suspensiva prin care se precizeaza ca, daca proiectul cu titlul si ID..... este selectat pentru finantare, se cedeaza firmei drepturile de utilizare a rezultatelor obtinute prin lucrarea de doctorat; beneficiarul va insera o clauza suspensiva care va avea urmatoarea forma:”Contractul este valid din momentul semnarii si intra in vigoare la data la care proiectul cu titlul si ID..... este selectat pentru finantare. In caz contrar, contractul este reziliat de plin drept, fara nicio formalitate prealabila” .

IV. Pentru cazul ”drept de utilizare a unui rezultat de cercetare obtinut dintr-un contract de cercetare”

IV.1) daca proiectul de cercetare a fost finantat din fonduri publice:

⇒ Documente justificative:

- contractul de cercetare/finantare este incheiat intre o institutie publica finantatoare si una sau mai multe institutii (cu sau fara activitate de cercetare), printre care se afla intreprinderea aplicanta. Acest contract s-a finalizat cu maxim 5 ani inainte de depunerea aplicatiei ;
- rezumat al raportului de activitate sau al raportului stiintific, care sa evidentieze rezultatele obtinute si cum vor fi utilizate in cadrul aplicatiei;
- acord/contract intre partile executante ale contractului de cercetare/finantare (daca este cazul) pentru cedarea, in favoarea aplicantului, a dreptului de utilizare a rezultatelor obtinute, astfel cum au fost prevazute in contractul de finantare;

IV.2) daca contractul de cercetare/serviciu de cercetare a fost finantat de intreprinderea aplicanta:

⇒ Documente justificative:

- contractul s-a finalizat cu maxim 5 ani fiscali inainte de depunerea aplicatiei ;

-
- procesul verbal de receptie sau de avizare, care sa certifice obtinerea rezultatelor urmarite prin contract si dovada platii contactului (factura, ordin de plata);
 - rezumatul rezultatului de cercetare si descrierea modului in care acest rezultat va fi dezvoltat in aplicatie;
 - certificatul constatator de la Registrul Comertului sau alt document legal din care sa rezulte ca institutia de cercetare cu care este incheiat contractul are in obiectul de activitate cercetarea-dezvoltarea;

k) Intreprinderea solicitanta trebuie sa dispuna de un spatiu in care sa-si desfasoare activitatea pentru implementarea proiectului (locatia proiectului);

⇒ Documente justificative:

- contract de vanzare-cumparare/titlu de proprietate insotit de declaratia tip (Anexa2.5);
- contract de inchiriere, concesiune, sau comodat de minim 6 ani de la depunerea aplicatiei (se acopera perioada de implementare si de durabilitate a proiectului):
 - se poate prevedea o clauza suspensiva prin care sa se precizeze: "Contractul este valid din momentul semnarii si intra in vigoare la data la care proiectul cu titlul si ID..... este selectat pentru finantare. In caz contrar, contractul este reziliat de plin drept, fara nicio formalitate prealabila";
 - nu vor exista clauze in contract care sa afecteze bunurile achizitionate din valoarea grantului; pentru bunurile achizitionate beneficiarii vor insera in contracte, clauze conform carora „proprietarii imobilelor nu vor avea niciun drept cu privire la bunurile achizitionate din finantare, renuntand astfel la orice drept de retentie, gaj, preemtiune si se vor abtine de la orice actiune sau inactiune care ar putea face improprie utilizarea bunurilor pentru activitatile din proiect sau prin care sa impiedice buna desfasurare a activitatilor proiectului”.

**Eligibilitatea
proiectului:**

-
- a) Scopul si obiectivele propunerii sa fie in conformitate cu obiectivele competitiei, asa cum sunt descrise in cererea de proiecte;
 - b) Proiectul sa fie derulat in Romania;
 - c) Durata proiectului sa se incadreze in limitele mentionate la pct.1 al sectiunii D;
 - d) Dimensiunea finantarii nerambursabile solicitate sa se incadreze la pct.1 al sectiunii D;
-

-
- e) Activitatile proiectului sa inceapa dupa data inregistrarii aplicatiei la OI Cercetare Se considera data inregistrarii aplicatiei data la care s-a finalizat procesul de inregistrarea electronica a cererii de finantare si s-au transmis documente insotitoare;

⇒ Se justifica prin declaratie pe proprie raspundere

- f) Proiectul sa contina activitati de cercetare industriala/dezvoltare experimentală si activitati pentru introducerea in productie a rezultatelor cercetarii;
- g) Proiectul nu solicita finantare pentru activitati de export catre terte tari sau catre State Membre;
- h) Proiectul nu va utiliza cu precadere produsele nationale in detrimentul produselor importate in cadrul activitatilor finantate.
- i) Proiectul nu contine activitati din sectorul productiei agricole primare si nici activitati de prelucrare si comercializare a produselor agricole, in cazurile in care: i1) valoarea finantarii este stabilita pe baza pretului sau a cantitatii unor astfel de produse achizitionate de la producatori primari sau comercializate de catre intreprinderile in cauza; i2) acordarea finantarii este conditionata de obligatia de a fi directionat, partial sau integral, catre producatorii primari.

⇒ Pct. g),h),i)se justifica prin declaratie pe proprie raspundere

- j) Propunerea de proiect trebuie sa fie insotita de un plan de afaceri intocmit in conformitate cu modelul prezentat.
- k) Propunerea trebuie sa fie insotita de o declaratie de certificare a aplicatiei prin care se confirma ca informatiile incluse in cererea de finantare, precum si detaliile prezentate in documentele insotitoare sunt corecte si asistenta financiara pentru care s-a aplicat este necesara proiectului pentru a se derula conform descrierii.
- l) Propunerea trebuie sa fie insotita de Hotararea AGA/CA de aprobare a proiectului propus pentru competitie si a contributiei financiare a solicitantului pentru proiect. Se prezinta documentul justificativ.
- m) Activitatile proiectului sa nu fi fost sau sa nu fie finantate din alte surse publice.

⇒ Se justifica prin declaratie pe proprie raspundere (Anexa 2.2)

- n) Proiectul este insotit de documente pre-comanda sau pre-contracte a caror valoare cumulata pentru perioada proiectului si perioada de durabilitate este cel putin egala cu valoarea asistentei nerambursabile solicitate prin proiect.
-

⇒ Se justifica prin copii dupa pre-contracte/pre-comenzi legalizate si declaratie pe proprie raspundere privind angajarea acestora.

- o) Domeniul de cercetare al proiectului se incadreaza in unul din domeniile si subdomeniile de specializare inteligenta sau sanatate astfel cum sunt precizate in anexa.

A. Activitatile de cercetare industriala se vor realiza direct de aplicant sau prin achizitia unui serviciu de cercetare si vor consta, de exemplu, in: elaborarea, realizarea, experimentarea modelului sau solutiei noi pentru produs/ metoda/ sistem/ tehnologie/ serviciu nou sau substantial imbunatatit, conform definitiei de la art.8, lit.(i), din schema de ajutor de stat privind „Finantarea activitatilor de cercetare-dezvoltare si inovare (CDI) si a investitiilor in CDI prin programul operational competitivitate(POC)”.

B. Activitatile de dezvoltare experimentală se vor realiza direct de aplicant sau prin achizitia unui serviciu de cercetare si vor consta, de exemplu, in: dobandirea, combinarea, modelarea si utilizarea unor cunostinte si competente relevante existente de ordin stiintific, tehnologic, de afaceri si altele, cu scopul de a dezvolta produse, procese sau servicii noi sau imbunatatite conform definitiei de la art.8, lit. (j), din schema de ajutor de stat privind „Finantarea activitatilor de cercetare-dezvoltare si inovare (CDI) si a investitiilor in CDI prin programul operational competitivitate (POC)”.

C. Activitatile de inovare se vor realiza direct de aplicant sau prin achizitia unui serviciu de inovare si vor consta in:

**Activitati
eligibile**

- obtinerea, validarea si protejarea brevetelor si altor active necorporale;
 - detasarea de personal cu inalta calificare (personalul detasat de la o organizatie de cercetare care efectueaza activitati de cercetare-dezvoltare si inovare intr-o functie nou creata in cadrul intreprinderii beneficiare, fara sa se inlocuiasca alti salariatii in intreprinderea beneficiara. La sfarsitul perioadei de detasare, personalului detasat i se va asigura dreptul de a reveni la angajatorul anterior) conform definitiei de la art.8, lit. (q) si (r), din schema de ajutor de stat privind „Finantarea activitatilor de cercetare-dezvoltare si inovare (CDI) si a investitiilor in CDI prin programul operational competitivitate (POC)”.
 - servicii de consultanta in domeniul inovarii: servicii de consultanta, asistenta in ceea ce priveste transferul de cunostinte, achizitia, protectia si valorificarea activelor necorporale, utilizarea standardelor si a reglementarilor care le contin conform definitiei de la art.8, lit.(s) din schema de ajutor de stat privind „Finantarea activitatilor de cercetare-dezvoltare si inovare (CDI) si a investitiilor in CDI prin programul operational competitivitate (POC)”.
-

-
- servicii de sprijinire a inovarii pentru: inchirierea de spatii de lucru, acces la baze de date si biblioteci tehnice, studii de piata, utilizarea de laboratoare pentru testari/experimentari, etichetarea, testarea si certificarea calitatii conform definitiei de la art.8, lit.(t) din schema de ajutor de stat privind „ Finantarea activitatilor de cercetare-dezvoltare si inovare (CDI) si a investitiilor in CDI prin programul operational competitivitate (POC)”.
 - inovare de proces conform definitiei de la art.8, lit.(v) din schema de ajutor de stat privind „ Finantarea activitatilor de cercetare-dezvoltare si inovare (CDI) si a investitiilor in CDI prin programul operational competitivitate (POC)”.

D. Activitati pentru introducerea in productie a rezultatelor cercetarii-dezvoltarii vor consta in principal in:

- achizitia de utilaje, instalatii si echipamente strict necesare pentru introducerea rezultatelor cercetarii in ciclul productiv. Max. 50% din valoarea totala eligibila a proiectului poate fi alocata acestor activitati.
 - achizitia de active necorporale necesare pentru introducerea rezultatelor cercetarii in ciclul productiv altele decat cele initiale pentru eligibilitatea aplicatiei (brevete, licente). Valoarea eligibila pentru achizitia de active necorporale pentru introducerea in productie poate fi de max. 10% din valoarea totala a punctului D (cheltuieli pentru introducerea in productie a rezultatelor) .
 - activitati de realizare (si comercializare) a produsului (bun sau serviciu) sau procesului, din care pot face parte de exemplu, urmatoarele activitati:
 - elaborarea documentatiei de introducere in fabricatie/ de punere in functiune/ de operare/ de aplicare, etc ;
 - pregatirea de fabricatie/ de punere in functiune/ de operare (experimentari, testari, incercari, analize etc);
 - revizuirea documentatiei tehnice de introducere in fabricatie/ punere in functiune/ operare/ aplicare, etc;
 - punerea in fabricatie/ functiune/ operare/ aplicare (executarea si/sau exploatarea seriei „zero” a produsului ori a instalatiei-pilot;
 - exploatarea rezultatului cercetarii /obiectului inventiei prin realizarea lui pe scara larga; (realizarea de servicii noi/ semnificativ imbunatatite pentru clienti, ca urmare a aplicarii modelului/ procedeului/ procesului/ metodei inovative);
-

- comercializarea rezultatelor de catre detinatorul de drepturi care este si producator

Rezultatele proiectului apartin in totalitate intreprinderii care propune aplicatia.

Activitatile de dezvoltare experimentală si activitatile pentru introducerea in productie a rezultatelor cercetarii sunt obligatorii.

**Cheltuieli
eligibile**

A. Cheltuieli pentru activitatile de cercetare industriala/dezvoltare experimentală:	
1. Cheltuieli de personal (cercetatori, tehnicieni si personal auxiliar in masura in care acestia sunt angajati in proiectul de cercetare):	
	1.1 Cheltuieli salariale
	1.2 Cheltuieli de deplasare in scopul realizarii proiectului
2. Cheltuieli cu echipamente si instrumente (active corporale si obiecte de inventar), in masura si pe durata utilizarii acestora in cadrul proiectului de cercetare (daca aceste instrumente si echipamente au o durata de functionare mai mare decat durata proiectului de cercetare, sunt eligibile doar costurile de amortizare pe durata proiectului, calculate pe baza pe baza principiilor contabile general acceptate):	
	2.1 Echipamente IT si pentru comunicatii
	2.2 Echipamente si instrumente pentru cercetare
3. Cheltuieli pentru achizitia de active fixe necorporale:	
	3.1 Brevete
	3.2 Drepturi de utilizare
4. Cheltuieli pentru achizitia de servicii:	
	4.1 Servicii de cercetare
5. Cheltuieli de amortizare si cheltuieli de inchiriere pentru cladiri si spatii, in masura si pe durata utilizarii acestor cladiri si spatii pentru activitatile de cercetare industriala/ dezvoltare experimentală ale proiectului	
6. Cheltuieli pentru inchirierea de teren in masura in care servește realizarii activitatilor proiectului. Max.10% din cheltuielile totale eligibile ale proiectului.	
8. Cheltuieli pentru achizitia de substante, materiale, consumabile si alte produse similare necesare desfasurarii activitatilor de cercetare industriala/dezvoltare experimentală	
B. Cheltuieli pentru activitatile de inovare:	

1.Cheltuieli pentru obtinerea, validarea si protejarea brevetelor si altor active necorporale	
2. Cheltuieli pentru servicii de consultanta si asistenta tehnica in domeniul inovarii pentru achizitia, protectia si valorificarea activelor necorporale achizitionate/obtinute in proiect, utilizarea standardelor si a reglementarilor care le contin.	
3.Cheltuieli pentru servicii de sprijinire a inovarii reprezentand costuri cu spatii de lucru, banci de date, biblioteci, acces la laboratoare pentru teste si experimente, etichetare de calitate, testarea si certificare.	
4.Cheltuieli de personal aferente personalului cu inalta calificare detasat/angajat pe durata proiectului. Se vor finanta:	
	4.1 Cheltuieli salariale 4.2 Cheltuieli de deplasare in scopul realizarii proiectului 4.3 Indemnizatie de deplasare pentru personalul detasat/angajat (conform precizarilor din Codul Muncii)
C. Cheltuielile eligibile pentru inovarea de proces:	
1. Cheltuielile cu personalul 2. Cheltuielile aferente instrumentelor si echipamentelor (active corporale si obiecte de inventar), in masura in care acestea sunt utilizate in cadrul proiectului si pe durata acestei utilizari 3. Cheltuielile aferente cercetarii contractuale, cunostintelor si brevetelor cumparate sau obtinute cu licenta din surse externe in conditii de concurenta deplina 4. Alte costuri de exploatare, inclusiv costurile materialelor, ale consumabilelor si ale altor produse similare suportate direct ca urmare a proiectului	
D. Cheltuieli pentru introducerea in productie a rezultatelor cercetarii	
1.Cheltuieli pentru achizitia de active necorporale necesare pentru introducerea rezultatelor cercetarii in ciclul productiv (altele decat cele initiale de la care a pornit proiectul):	
	1.1 Brevete, 1.2 Drepturi de utilizare.
2. Cheltuieli pentru achizitia de utilaje, instalatii si echipamente strict necesare pentru introducerea rezultatelor cercetarii in ciclul productiv,	

3. Cheltuieli de personal pentru activitati de introducere in productie a rezultatelor cercetarii.
--

E. Cheltuieli generale de administratie (de regie) se calculeaza prin aplicarea unei rate forfetare de 25% din totalul costurilor directe eligibile, exceptand costurile directe eligibile pentru achizitia de servicii.
--

In afara acestor cheltuieli eligibile, proiectul poate necesita o serie de alte cheltuieli care nu sunt eligibile, dar sunt necesare pentru buna implementare a proiectului. Aceste cheltuieli se suporta de catre solicitant, fara a fi luate in considerare la determinarea asistentei financiare nerambursabile. Cheltuielile pentru auditul final al proiectului, cheltuielile aferente activitatii de informare si publicitate pentru proiect si cheltuielile aferente managementului de proiect nu sunt eligibile, dar sunt obligatorii pentru proiect si vor fi suportate integral de catre beneficiar.

Toate cheltuielile realizate trebuie sa respecte simultan urmatoarele conditii generale de eligibilitate:

**Conditii
generale de
eligibilitate a
cheltuielilor**

a) sa fie suportate de catre beneficiar si platite intre 1 ianuarie 2014 si 31 decembrie 2023;

b) sa fie insotite de facturi, in conformitate cu prevederile legislatiei nationale, sau de alte documente contabile cu valoare probatorie, echivalenta facturilor, pe baza carora cheltuielile sa poata fi auditate si identificate;

c) sa fie in conformitate cu prevederile contractului de finantare incheiat de catre autoritatea de management sau organismul intermediar, pentru si in numele acesteia, pentru aprobarea proiectului;

d) sa fie in conformitate cu prevederile legislatiei nationale si comunitare.

In plus cheltuielile trebuie:

e) sa fie in legatura directa cu activitatile propuse in proiect si sunt necesare pentru realizarea proiectului.

f) sa fie in conformitate cu principiile unui management financiar riguros, avand in vedere utilizarea eficienta a fondurilor si un raport optim cost-rezultate;

g) sa nu fi facut obiectul altor finantari publice, in conditiile legii;

h) sa fie efectuate dupa data depunerii cererii de finantare si a documentelor insotitoare.

**Conditii
specifice de
eligibilitate a
cheltuielilor:**

-
- a) Cheltuielile efectuate de beneficiar sunt considerate eligibile de la data depunerii aplicatiei. Cheltuielile salariale pe proiect nu pot depasi plafoanele prevazute in Anexa 3 la Hotararea Guvernului nr. 475/2007 privind aprobarea Planului national de cercetare-dezvoltare si inovare II pentru perioada 2007 – 2013. Cheltuielile salariale se deconteaza conform contractului de munca si/sau proportional cu procentul din fisa postului/foaia de prezenta aferenta atributiilor specifice implementarii proiectului.
- b) Valoarea maxima pentru cheltuielile de la lit. D.1 nu poate depasi 10% din totalul cheltuielilor de la lit.D (cheltuieli pentru introducerea in productie a rezultatelor cercetarii) si val. maxima a cheltuielilor de la lit.D.2 nu poate depasi 50% din totalul cheltuielilor eligibile ale proiectului.
-

**Conditii
specifice
pentru
achizitiile
efectuate in
proiect:**

- a) Investitia trebuie sa fie mentinuta in regiunea beneficiara cel putin 3 ani. Aceasta prevedere nu interzice inlocuirea utilajelor sau echipamentelor devenite inechite ca urmare a unor schimbari tehnologice rapide, cu conditia ca activitatea sa fie mentinuta in regiunea in cauza pentru perioada minima specificata.
- b) Ca sa fie eligibile, activele necorporale trebuie:
- sa fie considerate active amortizabile,
 - sa fie incluse in activele firmei si sa ramana in locatia care primeste ajutorul de stat cel putin 3 ani.
- c) Nu sunt permise achizitii in regim de leasing.
- d) Toate activele corporale achizitionate trebuie sa fie noi.
- e) Achizitiile de echipamente second-hand nu sunt eligibile.
- f) Achizitia activelor fixe necorporale, pentru a fi folosite in cadrul proiectului, se face pe baza de:
- contract pentru obtinerea dreptului de proprietate asupra brevetului,
 - contract de licenta sau de cesiune pentru obtinerea unui drept de utilizare.
- g) In cazul cheltuielilor pentru achizitia de active fixe necorporale, nu sunt eligibile cheltuielile de achizitionarea unui drept de proprietate industriala sau de utilizare a unui rezultat pe care aplicantul l-a detinut si a insotit cererea de finantare.
-

Modalitate de evaluare	Pe baza de punctaj. Evaluarea propunerilor de proiecte se desfasoara in doua faze: - Faza evaluarii individuale Fiecare evaluator completeaza cate o Fisa de evaluare individuala in care acorda un punctaj pentru fiecare criteriu si subcriteriu examinat si consemneaza un comentariu atasat punctajului. - Faza evaluarii in panel Panelul este format din 3 evaluatori, 2 cu expertiza stiintifica in domeniul proiectului si 1 evaluator cu expertiza in analiza economica. Evaluatorii din panel completeaza Fisa de evaluare panel care cuprinde punctajele, comentariile si recomandările privind propunerea.
Valoarea finantarii	Ajutorul se acorda sub forma de granturi (asistenta financiara nerambursabila in una sau mai multe transe). Plata ajutorului catre beneficiarii schemei se poate face pana la 31 decembrie 2023. Contractele de finantare vor fi incheiate cel tarziu pana pe 31 decembrie 2020. Ajutorul de stat se acorda prin decontarea cheltuielilor eligibile conform contractului de finantare, fara a depasi intensitatea ajutorului de stat aplicabila. Cererea de rambursare a cheltuielilor eligibile va fi insotita de documente justificative clare si detaliate. Totalul cheltuielilor eligibile decontate nu poate depasi suma prevazuta in contractul de finantare. Ajutorul pentru intreprinderile nou-infiintate inovatoare se acorda o singura data si numai pe perioada in care beneficiarul indeplineste conditiile de intreprindere nou-infiintata inovatoare. Intreprinderile care au beneficiat de asistenta financiara prin operatiunea O233-„Intreprinderi nou create inovatoare” in perioada de programare 2007-2013 nu mai sunt eligibile. Valoarea grantului: Activitatile din cadrul proiectelor realizate de intreprinderile nou-infiintate inovatoare se finanteaza cu 100% din costurile eligibile pe perioada in care beneficiarul indeplineste conditiile de intreprindere nou-infiintata inovatoare. Asistenta financiara nerambursabila pe proiect: max. 4.500.000 lei (echivalentul in lei a 1 milion euro) pentru regiunea Bucuresti-Ilfov si max. 6.750.000 lei (echivalentul in lei a 1,5 milioane euro) pentru celelalte regiuni ale Romaniei.
Perioada de implementare	Durata maxima admisa a unui proiect este de 24 luni.
Perioada de depunere	Incepand cu 27 iunie 2015

Localizare proiect	Proiectele finantate in cadrul acestui program trebuie sa fie implementate pe teritoriul Romaniei.
---------------------------	--

POR - Programul Operational Regional

POR

Strategia POR 2014-2020 se bazeaza, pe **initiativele, planurile si programele de dezvoltare locale, regionale si nationale**, precum si pe **strategiile comunitare**, venind in intampinarea necesitatilor reale ale comunitatii (locale si regionale) prin identificarea **nevoilor si prioritatilor** specifice **de dezvoltare**.

In perioada de programare 2014-2020, Programului Operational Regional ii sunt alocate aproximativ 7,9 miliarde euro, din care 6,7 miliarde euro reprezinta sprijinul UE, prin Fondul European pentru Dezvoltare Regionala, si respectiv circa 1,2 miliarde euro contributia nationala, asigurata din fonduri publice nationale (buget de stat, bugete locale).

1 - Consolidarea cercetarii, dezvoltarii tehnologice si a inovarii - 2.62% din buget

Promovarea investitiilor in **C&I**, dezvoltarea de **legaturi si sinergii** intre intreprinderi, centrele de cercetare si dezvoltare si invatamantul superior, in special promovarea investitiilor in dezvoltarea de produse si de servicii, **transferul de tehnologii, inovarea sociala, ecoinovarea** si aplicatiile de servicii publice, stimularea cererii, crearea de retele si de grupuri si inovarea deschisa prin **specializarea inteligenta**, precum si sprijinirea activitatilor de **cercetare tehnologica si aplicata**, liniilor pilot, actiunilor de validare precoce a produselor, capacitatilor de productie avansate si de prima productie, in special in domeniul tehnologiilor generice esentiale si difuzarii tehnologiilor de uz general.

POR va finanta activitati dedicate **entitatilor de inovare si transfer tehnologic**.

Sprijinul se adreseaza in special structurilor care au capacitatea de a sprijini firmele, in special IMM-urile din zonele/sectoarele cu **potential de crestere economica**, prin concentrarea pe **specializare inteligenta** si **atingerea masei critice a IMM-urilor inovative**.

Totodata, prin intermediul interventiilor POR se asigura complementarea interventiilor cu cele sustinute prin **Horizon 2020** care vizeaza **dezvoltarea cererii**, indeosebi in ceea ce priveste achizitionarea publica a inovatiilor inainte de comercializare si prima achizitionare comerciala a inovatiilor, precum si cu programul **COSME** care sustine **consolidarea competitivitatii si sustenabilitatii** intreprinderilor europene prin atragerea de solutii inovative prin transfer tehnologic.

ORIZONT 2020

ORIZONT 2020

I.Excelenta in Stiinta

- Consiliul European de Cercetare (ERC) - Cercetarea la granitele cunoasterii de catre cele mai bune echipe de cercetare;

- Tehnologii viitoare si Emergente - Cercetare colaborativa pentru a deschide noi domenii de inovare;
- Actiuni Marie Skłodowska - Curie (MSCA) - Oportunitati pentru specializare si dezvoltare profesionala / Infrastructuri de cercetare (inclusiv infrastructuri electronice) / Asigurarea accesului la facilitati de nivel mondial.

II. Leadership industrial

- Leadership in tehnologii generice si industriale (LEITs) (ICT, nanotehnologii, materiale, biotehnologie, prelucrare, spatiale);
- Acces la finantarea de risc - Potentarea finantarii private si a capitalului de risc pentru cercetare si inovare.
- Inovare in IMM-uri - Promovarea tuturor formelor de inovare in toate tipurile de IMM-uri.

III. Provocari la nivelul societatii

- Sanatate, schimbari demografice si bunastare;
- Securitatea alimentelor, agricultura si silvicultura durabile, cercetari marine, maritime si ale apelor interioare si bioeconomie;
- Energie sigura, curata si eficienta;
- Transport inteligent, verde si integrat
- Actiuni climatice, mediu, eficienta resurselor si materii prime;
- Societati inclusive, inovative si reflective;
- Societati sigure;
- Stiinta cu si pentru societate;
- Raspandirea excelentei si largirea participarii;

COSME - Programul pentru competitivitatea intreprinderilor si pentru IMM-uri

COSME

2,5 miliarde de euro pentru stimularea competitivitatii in afaceri si a IMM-urilor in perioada 2014 – 2020:

- **antreprenorii**, mai ales cei de la nivelul IMM-urilor, care vor beneficia de acces mai usor la finantarea afacerii lor;
- cetatenii care doresc sa desfasoare **activitati economice independente** si care se confrunta cu dificultati in a infiinta sau dezvolta propria afacere;
- autoritatile statelor membre, care vor fi mai bine sprijinite in eforturile lor de a
- elabora si pune in aplicare o reforma eficienta a politicilor de profil.

Se preconizeaza ca programul va sprijini anual **39 000 de intreprinderi**, ajutandu-le sa genereze sau sa pastreze **29 500 de locuri de munca** si va lansa **anual 900 de noi produse, servicii sau procese in materie de afaceri**.

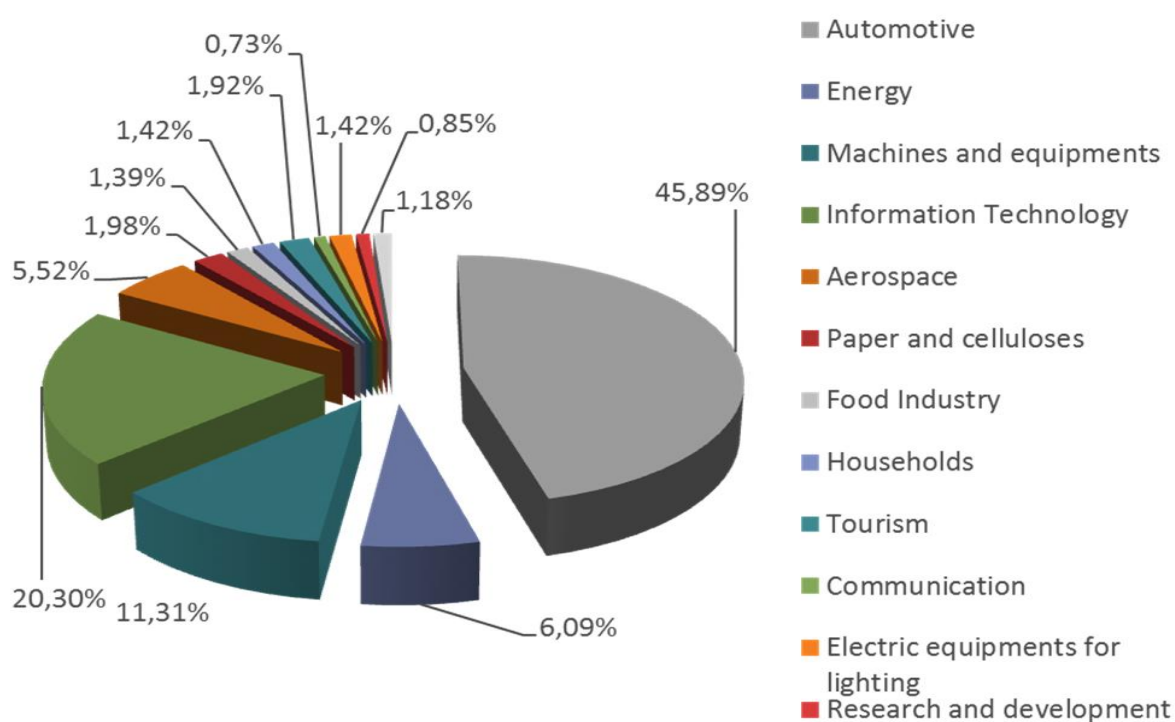
AJUTOR DE STAT

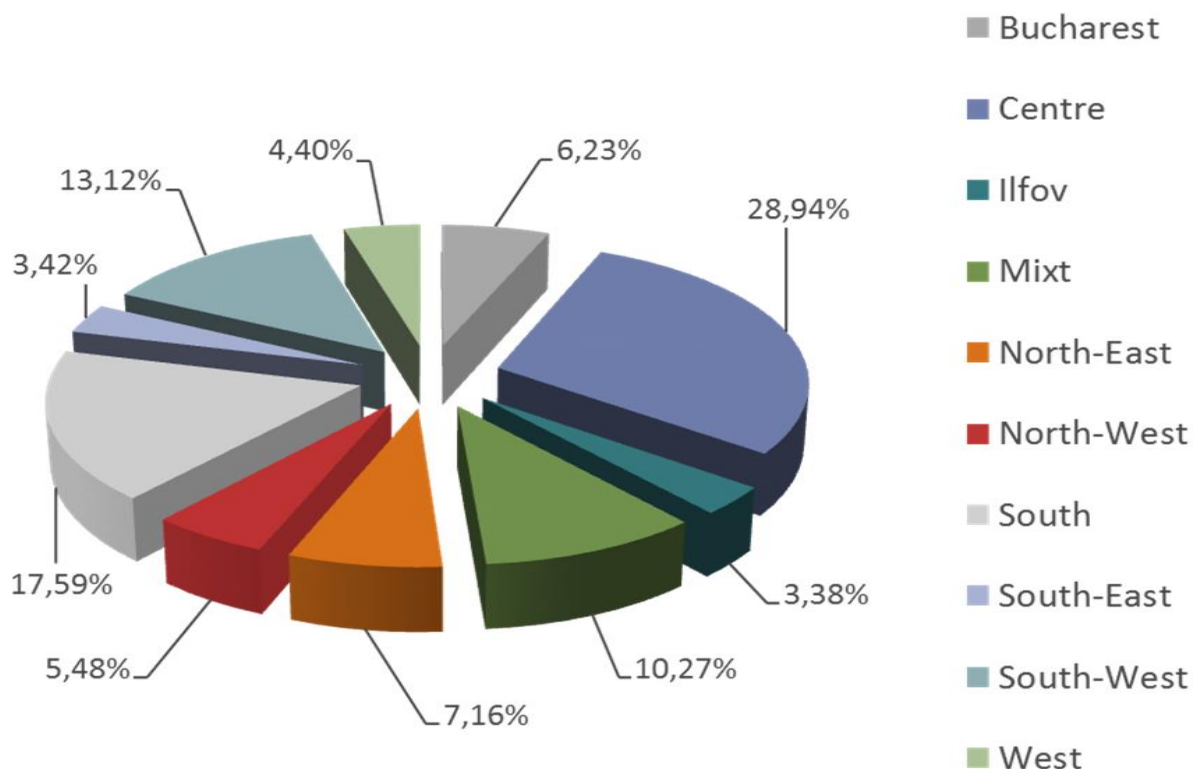
PENTRU OUTSOURCING & COMPANII DE IT

AJUTOR DE STAT

Descriere	Investitii > 100 mil. EUR	Investitii > 5 mil. EUR	R&D, Innovative Investments or IT&C
Buget Total	EUR 575 million	EUR 1 billion	EUR 135 million
Investitie initiala	mil. EUR > 100	5-10, 10-20, 20-30, >30	N/A
Perioada de finantare	2008 – 2014	2008 – 2014	2008 – 2014
Perioada de implementare	2008-2018	2008-2018	2008-2018
Rata de absorbtie (%)	19%	50%	99%

Situatia programului la finalul lunii iunie 2014





SCHEMA PENTRU ACHIZITIONAREA DE ACTIVE 2014 - 2020

Schema: Achizitia de active

ACHIZITIONAREA
DE ACTIVE

Nr.	Caracteristici	Valori
1	Criterii de eligibilitate	10.000.000 euro investitii
2	Perioada de depunere	2014-2020
3	Perioada de implementare	2015-2023
4	Sectoare eligibile	Toate sectoarele de activitate cu cateva exceptii
5	Costuri eligibile	Achizitia/productia de active si cheltuielile de chirie pentru investitii in constructie
6	Intensitatea ajutorului de stat	15%/10% pentru Bucuresti 35% pentru Regiunea Vest si Ilfov 50% pentru celelalte regiuni ale tarii
PUNCTE CHEIE		- rentabilitatea cifrei de afaceri >0% -activele nete sa fie pozitive

SCHEMA PENTRU SUSTINEREA COSTURILOR SALARIALE

Nr.	Caracteristici	Valori
1	Criterii de eligibilitate	10 locuri noi de munca
2	Perioada de depunere	2014-2020
3	Perioada de implementare	2015-2023
4	Sectoare eligibile	Toate sectoarele de activitate cu cateva exceptii
5	Costuri eligibile	Salariul net si toate taxele aferente pentru 2 ani consecutivi
6	Intensitatea ajutorului de stat	15%/10% pentru Bucuresti 35% pentru Regiunea Vest si Ilfov 50% pentru celelalte regiuni ale tarii
PUNCTE CHEIE		- creare minim 10 locuri de munca (1 punct) - implementare 1 an (10 puncte) - rata somajului din regiune > 7.2% (10 puncte) - rentabilitatea cifrei de afaceri >2% (10 puncte) - capital social > 35.000 lei (10 puncte)

Criterii de eligibilitate

Schema: Achizitia de active	Schema pentru sustinerea costurilor salariale
Minim 10 mil euro investitie	Minim 10 locuri noi de munca
Eficienta economica a investitiei	Investitia trebuie sa fie viabila si sa conduca la eficienta economica
Efect stimulat	Indicatori calitativi si cantitativi
Indicatori calitativi si cantitativi	Taxele la stat achitate la zi
Taxele la stat achitate la zi	Efect multiplicator in economie
Efect multiplicator in economie	

Planificarea investitiei:

Pasul 1:

- structurarea proiectului
- pregatirea documentatiei

Pasul 2:

- evaluarea initiala de catre finantator

Pasul 3:

- aprobarea proiectului
- pregatirea achizitiilor
- crearea locurilor de munca

Pasul 4:

- monitorizarea investitiei pentru o perioada de 5 ani dupa finalizarea implementarii proiectului de investitii

BUSINESS ANGELS

BUSINESS ANGELS

Un investitor de tip Business Angels (de asemenea, cunoscut ca investitor informal, inger finantator, investitor privat, etc) este o persoana prospera care ofera capital pentru o afacere de tip start-up, de obicei in schimbul datoriei convertibile sau a capitalurilor proprii de proprietate.

Un numar tot mai mare de investitori de acest tip se organizeaza in grupuri sau retele pentru a partaja zona de cercetare, capitalul de investitii si riscul, dar si pentru a oferi consiliere companiilor din portofoliu.

In Romania acest tip de finantare este la inceput, dar sunt demersuri constante in acest sens, existand premiza cresterii acestei piete. Acest fapt este sustinut si prin **legea 120/2015** care incurajeaza aceasta modalitate de finantare a proiectelor de investitii la inceput de drum. Este foarte important ca aceste grupuri de investitori nu pun la dispozitie doar **resurse financiare**, ci **expertiza** pe care o au si intreg **sistemul de networking** pe care l-au construit de-a lungul timpului.

In acest mod, o afacere mica poate beneficia de avantaje care sa ii asigure intrarea mult mai facila pe piata.

ASOCIATII DE BUSINESS ANGELS

- **Business Angels Romania** - <http://businessangels.ro/>
- **VentureConnect** - <http://www.ventureconnect.ro/>
- **TechAngels** - <http://www.techangels.ro/>
- **AngelConnect** - <http://www.angelconnect.ro/>
- **The World Business Angels Association** - <http://wbaa.biz/>
- **EBAN (The European Trade Association for Business Angels)** - <http://www.eban.org/>
- **UK Business Angels Association** - <http://www.ukbusinessangelsassociation.org.uk/>
- **Business Angels – Private Venture Capital through Angel Investors** - <http://businessangels.com.au/>
- **The Halo Business Angel Partnership** - <http://businessangels.ie/index.php>
- **The European Angels Fund (EAF)** - http://www.eif.org/what_we_do/equity/eaf/index.htm
- **The Angel CoFund** - <http://www.angelcofund.co.uk/>

- **Yorkshire Association of Business Angels (YABA)** - <http://www.yaba.org.uk/>
- **Northwest Business Angels** - <http://www.nwbusinessangels.co.uk/>
- **The Sophia Business Angels** - <http://www.sophiabusinessangels.com/en>

GRUPURI PE LINKEDIN

- Angel Investors
- Business Angels Finland Oy
- Angels Den – Angel Investing
- London Business Angels
- Galata Business Angels
- Business Angels – Hong Kong
- Yorkshire Association of Business Angels
- Irish Angel Investment Forum
- Business Angels
- UK Business Angel and Investors network
- Business Angels Switzerland
- iBusinessAngel
- Business Angel Network

Pentru investitiile de tip start-up dar de valoare mare exista alternativa
FONDURILOR DE INVESTITII:

FONDURI DE INVESTITII

- **Fondul Roman pentru Eficienta Energiei** (www.free.org.ro)
- **Fondul Romano-American pentru Investitii** (www.rafonline.org)
- **Fundatia Post-Privatizare** (www.postprivatizare.ro)
- **GreenLight Invest** (www.greenlightinvest.com)
- **ORES A Ventures** (www.oresaventures.com)
- **ACEE II – Advent Central and Eastern Europe II** (www.adventinternational.com)
- **American International Group New Europe Fund**
- **Black Sea Fund**
- **EIF – Enviromental Investment Fund**
- **K+ SME Romania Fund**
- **Romanian Reconstruction Capital**
- **SOLO FUND** (www.globalbizgroup.com)
- **SEAF Trans-Balkan Romania Fund** (www.seaf.com)
- **F&C** (www.fandc.co.uk)
- **Global Finance** (www.globalfinance.gr)

CROWDFUNDING

CROWD FUNDING

Crowdfundingul este o tehnica de finantare a proiectelor media (in general) folosind resurse online (forumuri, platforme de socializare etc.) desprinsa din crowdsourcing. La baza ei sta ideea a apela la o comunitate ca un potential finantator pentru a dezvolta un produs.

Crowdfunding reprezinta unul dintre cele mai interesante moduri prin care poti atrage finantare pentru o idee/proiect din partea comunitatii/pritenilor/necunoscutilor, in general din partea celor care cred cu adevarat in ideea ta. Este o forma evoluata de fundraising (colectare de fonduri) care elimina sistemul clasic de donatie si il inlocuieste cu o metodologie de tip recompensa. Initiatorii unui proiect creeaza in jurul lor o retea ai carei membrii ofera bani in schimbul serviciilor sau produselor generate de proiect.

Cele mai importante 7 platforme de crowdfunding din Romania

- Crestemidei.ro - <http://crestemidei.ro/>
- Multifinantare.ro – da un leu proiectului tau! - <http://multifinantare.ro/>
- PotSiEu.ro – Hai, sa schimbam lumea! - <http://potsieu.ro/>
- We-are-here.ro - <http://www.wearehere.ro/>
- Kazuu.ro - <http://www.kazuu.ro/>
- Bursabinelui.ro - <https://www.bursabinelui.ro/BursaBinelui/Home/Home>
- Crowdfunding oferit de Universitatea Babes-Bolyai –Cluj-Napoca-
<http://crowdfunding.alumni.ubbcluj.ro/>

PIATA AERO

AERO BURSA DE VALORI

Piata AeRO a fost creata din nevoia de a furniza antreprenorilor o alternativa de finantare pentru dezvoltare si este segmentul dedicat titlurilor de capital (actiunilor) din cadrul sistemului alternativ de tranzactionare administrat de Bursa de Valori Bucuresti (BVB).

Acesta este un segment de piata dedicat listarii companiilor la inceput de drum, ca sa isi finanteze proiectele, povestile lor de crestere, sa isi sporeasca vizibilitatea si sa contribuie la dezvoltarea mediului de afaceri. Bazandu-se pe sistemul alternativ de tranzactionare al BVB, existent din 2010, piata AeRO, sub un concept reprojectat si reconstruit, a fost lansata pe 25 februarie 2015.

Sistemul alternativ de tranzactionare nu este o piata reglementata in sensul Directivelor Europene si a legislatiei romanesti privind piata de capital, insa este reglementata prin regulile si cerintele stabilite de BVB. Sistemul alternativ a fost infiintat de BVB cu scopul de a oferi o piata cu mai putine cerinte de raportare din partea emitentilor, dar in acelasi timp cu un nivel suficient de transparenta pentru investitori, pentru a-i motiva sa tranzactioneze.

Piata AeRO (<http://www.bvb.ro/ForCompanies/AeroForShares/About>) este dedicata finantarii companiilor care nu indeplinesc criteriile de marime sau vechime pentru listarea pe Piata Reglementata.

In functie de proiectele de investitii avute in vedere pentru dezvoltare trebuie identificata sursa de finantare cea mai potrivita pentru afacerea fiecarui antreprenor din industria IT. Succesul depinde in mare masura de perseverenta si implicarea pentru dezvoltarea durabila a propriei afaceri.

Set de practici si recomandari



Pentru realizarea studiului am initiat o serie de anchete sociologice (chestionare pe grupe tinta: manageri seniori, angajati, cadre didactice; focus grupuri, interviuri) ce au presupus doua etape distincte:

- un focus grup cu specialisti IT din zona de dezvoltare N-E si
- culegerea de date prin intermediul unui chestionar aplicat la un grup format din 35 de profesioniști direct implicati in industria IT si outsourcing dar si in educatie.

Aceasta abordare a permis ca prin intermediul focus-grupului sa fie extrase acele aspecte care influenteaza pozitiv sau negativ dezvoltarea industriei IT si outsourcing in regiunea de N-E.

La focus grup-ul organizat cu specialistii din IT au participat 12 persoane dintre care: 7 manageri de companie care activeaza in domeniul IT, outsourcing, 4 profesori din centrul universitar Iasi, direct implicati in formarea studentilor in domeniul IT si un profesor de specialitate de la Liceul de Informatica, etc.

Criteriile de selectie a participantilor la focus grup au fost:

FOCUS GRUP

- Experienta in domeniul IT de cel putin 5 ani
- Implicare anterioara in intalniri, conferinte, grupuri de lucru constituite special pentru dezvoltarea industriei IT si Outsourcing in regiunea de N-E a Romaniei
- Apartenenta la institutii/ organizatii care au obiective diferite (productie, educatie, initiative antreprenoriale)

Tabel 1. Specialisti implicati in focus grup

Lucian	Vornicu	manager	Amazon
Fabian	Barbu	manager	Basware
Anca	Dumitriu	manager	Levi9
Gabriel	Csergo	manager	Centric IT
Elena	Serban	prodecan	Facultatea de Automatica si Calculatoare
Lenuta	Alboaie	prodecan	Facultatea de Informatica
Adrian	Iftene	decan	Facultatea de Informatica
Florin	Dimitriu	prodecan	FEAA
Sebastian	Arhire	manager	Train2Perform
Carmen	Losonczy	director	Liceul de Informatica
Diana	Lefter	manager	KPMG
Diana	Chihaia	Şef departament Servicii pentru Studenti şi Absolvenţi	UAIC
Dan	Zaharia	manager	EXTIND / Scoala Informala de IT

Desfasurarea:

- In cazul in care participantii de la focus grup nu se cunosc, moderatorul focus grupului a initiat un tur de masa, in care acestia sa se prezinte
- Dupa introducerea, s-au prezentat regulile focus grupului:
 - Grupul este anuntat ca urmeaza ca sesiunea de discutii sa fie inregistrata audio
 - Participantii trebuie sa spuna tot ceea ce este legat de tema, fara sa se restrictioneze
 - Opiniile si ideile participantilor vor fi respectate si nu luate in ras sau judecate
 - Scopul focus grupului nu este sa se ajunga la un consens, asadar este incurajata si prezentarea opiniilor care sunt opuse fata de cele ale celorlalti participanti
 - Este de dorit ca fiecare sa se exprime asa cum poate mai bine si nu sa se puna accentul pe o anumita forma de exprimare
 - Daca cineva vrea sa mai aduca completari la ceea ce s-a discutat, este incurajat sa anunte moderatorul prin ridicarea mainii si sa astepte ca cel care vorbeste in acel moment, sa termine ceea ce are de spus

- Se adreseaza prima intrebare sau tema de discutie -> va avea loc un tur de masa in care fiecare participant va raspunde intrebării / temei de discutie -> moderatorul concluzioneaza si trece mai departe, la cealalta intrebare/ tema
- Intrebarile vor fi adresate pe rand si fiecare participant va fi incurajat sa raspunda dar, e cat posibil, fara abatere de la subiect

Finalizare

- Moderatorul prezinta concluziile extrase in urma discutiilor si incheie focus grupul precizand ca participantii mai pot trimite completari (in cazul in care au uitat sa spuna ceva) in 24 de ore de la incheierea focus grupului la o adresa de mail (care este, o precizati voi).

INTREBARILE propuse in cadrul focus grupului au fost urmatoarele:

SWOT

1. Care sunt problemele cu care va confruntati in formarea / recrutarea / angajarea specialistilor IT?
2. Corporatii (multinationale) sau IMM-uri / antreprenori. Care dintre aceste tipuri de organizatii pot oferi mai mult in dezvoltarea industriei IT din zona de N-E a Romaniei?
3. Precizati care sunt, din punctul dumneavoastra de vedere, conditiile prielnice dezvoltarii industriei IT in zona N-E a Romaniei?
4. Care sunt factorii care impiedica dezvoltarea industriei IT in regiune si cum vedeti rezolvarea lor?
5. Ce programe de studiu ar trebui dezvoltate pentru compensarea cererii pietei locurilor de munca in domeniul IT?
6. Ce motiveaza un specialist IT sa se dezvolte profesional, imediat dupa angajare?
7. Ce loc ocupa inovarea (ca proces) in organizatia pe care o reprezentati?

Includem mai jos sinteza opiniilor participantilor la focus grup, organizata intr-o analiza de tip **SWOT**.

In ceea ce priveste dezvoltarea regiunii de N-E, specialistii implicati in focus grup, considera ca in acest moment, companiile multinationale sunt cele care influenteaza dezvoltarea regiunii de N-E si sustin cresterea industriei IT si outsourcing in zona dar pe termen lung, **antreprenoriatul** va detine unul din cele mai importante roluri in stabilitatea economica a acestei arii economice.

PUNCTE TARI	PUNCTE SLABE
- implicarea de specialisti din domeniul IT in sustinerea de cursuri/ seminarii sau ateliere de lucru pentru formarea studentilor si elevilor in domeniul IT (e.g. initiativele de colaborare dintre mediul academic si cel business) - programe de reconversie profesionala oferite de diverse organizatii, altele decat institutiile de invatamant (e.g. initiativa Oracle in parteneriat cu UAIC, Scoala informala de IT)	- numar mic de profesori / specialisti implicati in formarea studentilor si elevilor in domeniu IT - lipsa competentelor manageriale sau de leadership la angajatii pe pozitii de <i>middle management</i> - in ciuda ofertei variate de locuri de munca in IT si outsourcing, vin prea putine aplicatii din partea celor care isi cauta un loc de munca

- cresterea progresiva a cifrei de scolarizare la institutiile care formeaza in domeniul IT (facultati si licee de specialitate) - posibilitatea atragerii de specialisti din companii IT, in vederea inscrierii in programe de studii doctorale - cresterea numarului de programe de studii in limbi de circulatie internationala - stagiile de practica oferite de companiile IT si outsourcing studentilor de la specializarile vizate - numar mare de activitati extracurriculare si evenimente adresate studentilor realizate in colaborare cu companiile IT si outsourcing - introducerea preadmiterii (e.g. Facultatea de Informatica, UAIC) - firmele au decis de comun acord cu facultatile sa nu mai angajeze studenti din timpul studiilor, ci dupa finalizarea lor	- tendinta unui numar semnificativ de studenti de a abandona studiile in favoarea pastrarii unui loc de munca bine platit, intr-o companie IT - neglijarea disciplinelor fundamentale de catre studentii care se implica activ in piata muncii - numar mic de absolventi de invatamant superior care isi dezvoltă <i>soft skills</i> din timpul studiilor - numarul inca prea mic de stagii de practica oferite de companiile IT si outsourcing studentilor de la specializarile vizate - lipsa acuta de spatii / sali pentru cursuri si seminarii - salariile mici oferite corpului profesoral care preda discipline din IT, ceea ce conduce la migrarea absolventilor de invatamant superior catre firme si nu motivarea lor de a ramane in academic - absolventii de liceu din judetele vecine lasului pleaca sa studieze in alte orase (e.g. Cluj, Suceava, Bucuresti) - numar limitat de zboruri din Aeroportul Iasi - initierea de "licitatii pe salarii mai mari" de catre cei care primesc oferte pentru locuri munca - lipsa oportunitatilor pentru petrecerea timpului liber in Iasi
--	---

OPORTUNITATI	AMENINTARI
- politicile educationale de la nivel national care subliniaza importanta formarii studentilor pentru o mai buna integrare pe piata muncii - surse de finantare pentru implementarea de proiecte axate pe dezvoltarea resurselor umane	- lipsa unui cadru legislativ care sa permita angajarea de specialisti fara studii doctorale pentru sustinerea unor cursuri la nivel academic in domeniul IT si outsourcing (fiecare institutie de invatamant isi creeaza propria strategie in vederea compensarii lipsurilor in acest sens)

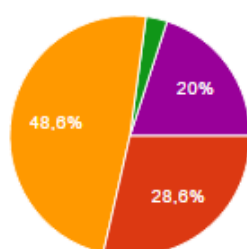
- salarii bune raportate la nivelul de trai din Romania - autonomia universitara permite intr-o anumita masura adaptarea programelor si serviciilor pentru a raspunde cerintelor pietei muncii - introducerea disciplinei TIC pentru elevii din gimnaziu - facilitatile fiscale oferite firmelor pentru sustinerea unor initiative la nivel local	- tendinta de migrare a specialistilor IT din regiunea de N-E catre alte tari sau regiuni mai dezvoltate din RO - cifra de scolarizare stabilita de alte organizatii si nu de institutiile de invatamant - absenta unei cooperari reale cu autoritatile locale
--	--

In urma centralizarii raspunsurilor participantilor la focus grup, au fost obtinute o serie de date care au stat la baza chestionarului aplicat pe un grup de 35 de reprezentanti din domeniul IT, outsourcing si educatie.

CHESTIONAR ONLINE

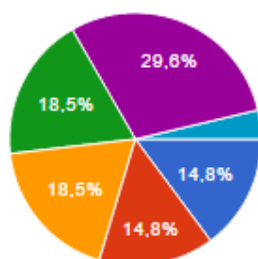
- A** Addeco Resurse Umane
- B** Bentley Systems
- C** Centric IT Solutions
- D** DUK TECH
- E** EBS
- Endava
- Euroweb Romania
- Extind Management
- F** Fortech
- I** Intelligent Bee
- L** Levi9
- M** Mobility Games SRL
- N** Ness
- P** Profidata Development Romania
- Q** Qodemo
- R** Romsoft
- S** SCC Services
- Smart2Pay
- T** TATAU Services and Trade
- Thinslices
- U** Unicredit Business Integrated Solutions
- Universitatea "Alexandru Ioan Cuza" din Iasi
- Universitatea Tehnica "Gheorghe Asachi", Iasi
- V** VEO Worldwide
- X** Xerox Business Services Romania
- Y** Yonder

In ce domeniu de activitate se incadreaza organizatia pe care o reprezentati



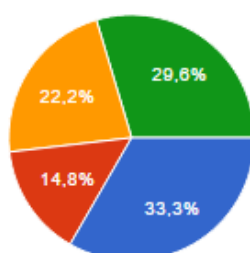
Automotive	0	0%
Outsourcing	10	28.6%
Software development	17	48.6%
Web services	1	2.9%
Educație / învățământ	7	20%

Numarul de angajati din organizatia pe care o reprezentati



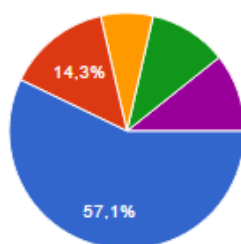
1-20	4	14.3%
21-50	4	14.3%
50-100	5	17.9%
100-300	5	17.9%
300-1000	8	28.6%
peste 1000	1	3.6%

Cate angajari s-au facut in organizatia dumneavoastra in ultimul an?



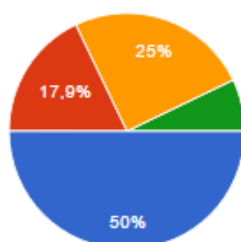
1-10	9	32.1%
11-30	4	14.3%
31-100	6	21.4%
peste 100	8	28.6%

Cate stagii de practica (internship-uri) a oferit compania dumneavoastra in ultimul an?



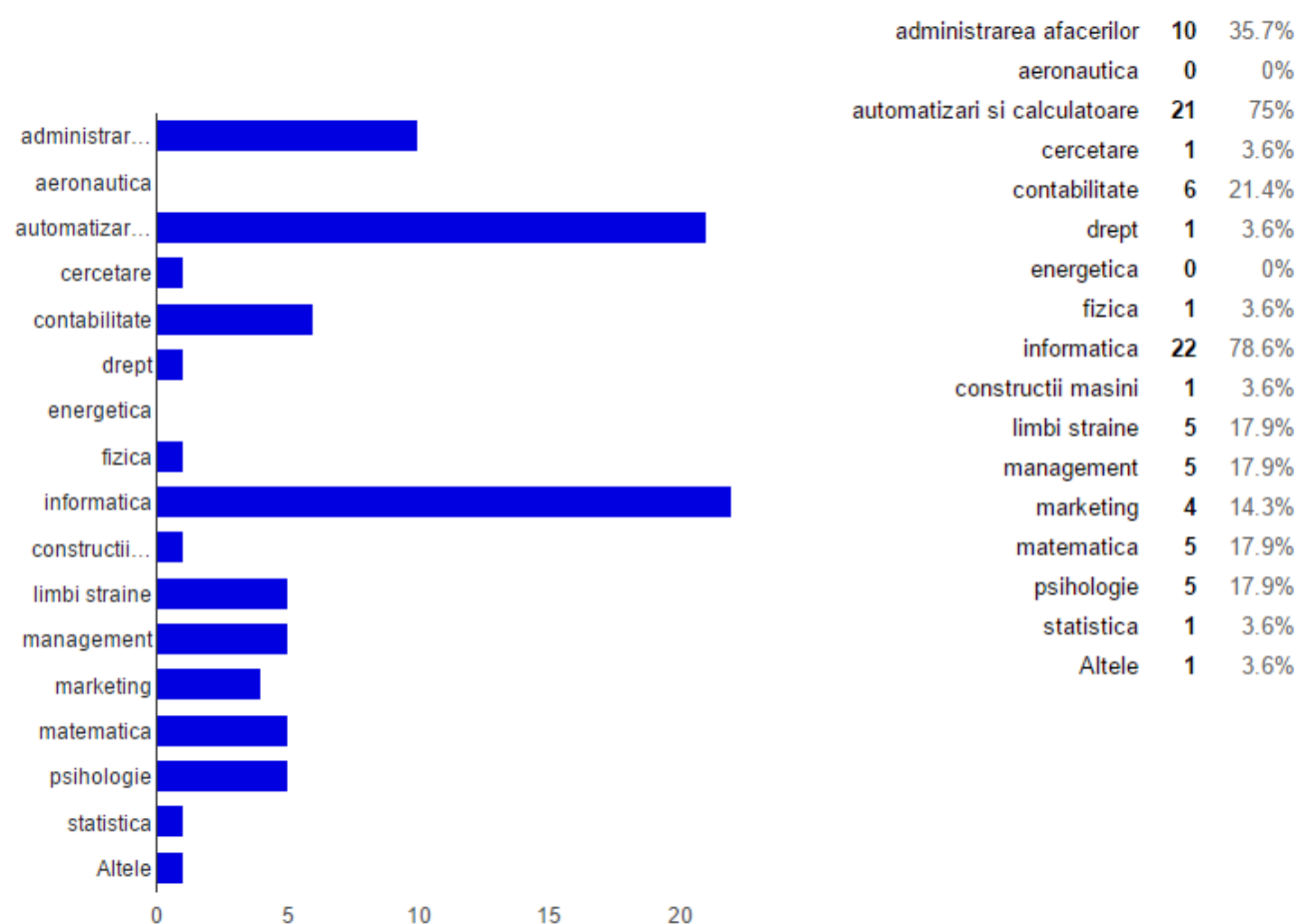
1-10	16	57.1%
11-20	4	14.3%
21-30	2	7.1%
31-40	3	10.7%
peste 40	3	10.7%

Aceste stagii de practica (internship-uri) au fost platite?

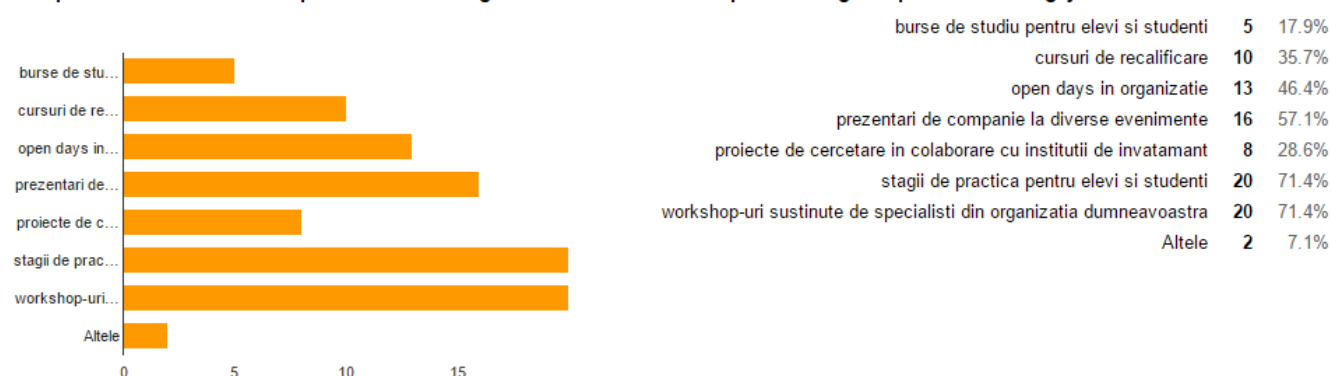


Da, toate	14	50%
Nu, nici unul	5	17.9%
Da, partial	7	25%
Nu stiu	2	7.1%

Din ce domenii de studiu provin noii angajati ai organizatiei dumneavoastra?



Ce oportunitati de dezvoltare personala ofera organizatia dumneavoastra pentru atragerea potentialilor angajati?



Companiile au indicat ca fiind importante si foarte importante urmatoarele aspecte **INTERNE** in strategia de dezvoltare a organizatiei

- 78,6% - traininguri pe domeniul tehnic pentru noii angajati
- 89,2% - formare continua pentru angajati
- 50% - incurajarea inovarii prin premii speciale pentru salariati
- 64.3% - traininguri pe soft skills pentru toti angajatii
- 71.5% - traininguri pe leardership pentru angajatii din middle management
- 67.8% - traininguri pe management pentru angajatii din middle management

- 61.3% - stagii de practica (internship-uri) pentru elevi si studenti

Companiile au indicat ca fiind importante si foarte importante urmatoarele aspecte **EXTERNE** in strategia de dezvoltare a organizatiei

- 53.5% - infrastructura rutiera a orasului
- 60.7% - transportul public din oras
- 46.4% - infrastructura rutiera a regiunii de N-E
- 92.9% - aeroportul Iasi
- 75% - spatii pentru birouri
- 71.4% - colaborarea cu universitatile iesene
- 25% - colaborarea cu autoritatile locale
- 17.9% - colaborarea cu reprezentanti din Republica Moldova
- 10.7% - colaborarea cu reprezentanti din Ucraina
- 32.2% - evenimente cultural artistice
- 57.1% - spatii / locuri pentru petrecerea timpului liber

67.9% din companii se implica activ in dezvoltarea comunitatii locale

- organizare si participare la TestCamp Iasi si CodeCamp Iasi
 - suport la crearea si sustinerea comunitatilor locale IT (BA lounge, PM society, etc)
 - initiative locale (incl de caritate) Scoala Mobila, Salvati Copii, Fii Practic, TEDx
- high school training
- seed for tech
- sponsorizari diverse
- diferite campanii de CSR.
- avem o colaborare de durata cu FSC pe diverse proiecte propuse de dumnealor, am sponsorizat festivalul Theaterstock din Bacau, am dotat diverse scoli din comunitatile rurale ale regiunii N-E cu laboratoare IT.etc
 - sponsorizare si participare la mai multe evenimente de responsabilitate sociala precum: Swimathon (Iasi/Bacau), Cross pentru scoli - Iasi, Semimarathon - Bacau, Theaterstock Festival - Bacau. Si alte initiative proprii de donat haine, calculatoare si birouri pentru scoli din mediul rural.
- IQ Club
- Fondul de burse Centric
- Crosul pentru sustinerea Fondului Stiintescu
- Campanii interne care au avut ca scop strangerea de fonduri pentru diverse cazuri sociale
- Cros pt Iasi
- ARCITM, Actiuni organizate de catre univ Al.I Cuza pt prezentarea catre studenti a diverse aspecte din activitatea organizationala
- meetup-uri pentru pasionatii de game development
 - implicare in proiecte in colaborare cu universitatile: prezentari, workshopuri, programe (Fii Practic)

- conferinte locale (Code Camp) si nationale (sponsor principal al primei si singurei conferinte de Game development din Romania -HowToWeb - Game Track)
- Asociatia dezvoltatorilor de jocuri din Romania (www.rgda.ro)
- Sustinerea Hackerspace - spatiu de lucru pentru inginerii hardware implicati in inovare
 - sponsorizare evenimente stiintifice, workshop-uri
- IT Marathon
- Seminarii tehnice in facultatile target
- Balul charitable FII
- Job fairs
- Proiect social Cepelnita, copii proveniti din familii defavorizate

Pentru respondentii din **MEDIUL ACADEMIC** a fost folosita o baterie distincta de intrebari.

Ce tipuri de colaborari aveti cu angajatorii absolventilor institutiei pe care o reprezentati?

- burse oferite elevilor / studentilor
- cursuri si seminarii sustinute de specialisti din companii
- dotarea unor sali pentru desfasurarea de cursuri si seminarii
- implicare in evenimente adresate studentilor (altele decat cursuri sau seminarii)
- organizarea de sesiuni de practica obligatorie
- organizarea de stagii de practica (internship-uri)
- prezentari de companie la diverse evenimente
- proiecte de cercetare / dezvoltare in colaborare

Ce strategii folositi pentru a mari cifra de scolarizare la specializarile cautate pe piata muncii?

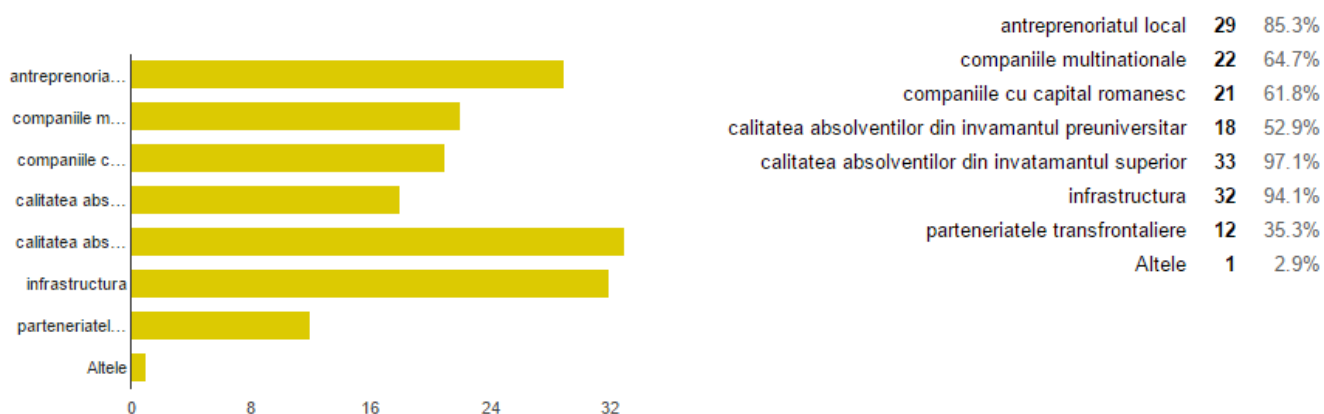
- Am solicitat evaluarea ARACIS acum 2 ani si am obtinut cresterea cifrei de scolarizare de la 100 la 150 studenti.
- Am infiintat un program nou de master in limba engleza (Software Development and Business Information Systems), iar din aceasta toamna a inceput lucrul cu prima generatie. Impreuna cu masterul SIA (in limba romana) avem 120 locuri. Actualele cifre de scolarizare sunt deja peste capacitatea noastra dpdv al infrastructurii si resurselor umane, deci nu se pune problema sa mai crestem aceste cifre in viitorul imediat.
- Promovarea facultatii (cu ajutorul companiilor de IT) Introducerea admiterii (pentru a reduce abandonul scolar)
- Atragerea studentilor straini (participarea la targurile specifice din afara tarii) Introducerea burselor/premiilor pentru colegii tineri pentru a-i motiva sa ramana in facultate (cu ajutorul universitatii si a companiilor de IT)
- Schimbarea utilitatii unor sali, care au devenit sali de curs sau laborator
- Discutii cu companiile pentru a obtine sprijin cu specialisti la disciplinele unde nu avem personal la laboratoare sau seminarii

STUDIU DE PIATA - ITC 2030 NORD EST

- In acest moment se incearca si se reuseste cresterea numarului de absolventi prin masuri luate pentru prevenirea abandonului facultatii.
- Avand in vedere reglementarile in vigoare cresterea capacitatii maxime de scolarizare la programele de studii cautate pe piata muncii este un proces de durata. Facultatea a facut demersuri, de exe4mplu, pentru programul de Informatica economica. Pentru programele de master ar trebui o mai mare flexibilitate.
- Insertia cat mai mare pe piata muncii
- Asigurarea conditiilor impuse de catre normele ARACIS pentru un numar sporit de studenti.

Ambele categorii de respondenti considera ca urmatoorii factori vor contribui la dezvoltarea si stabilitatea economica a regiunii de N-E:

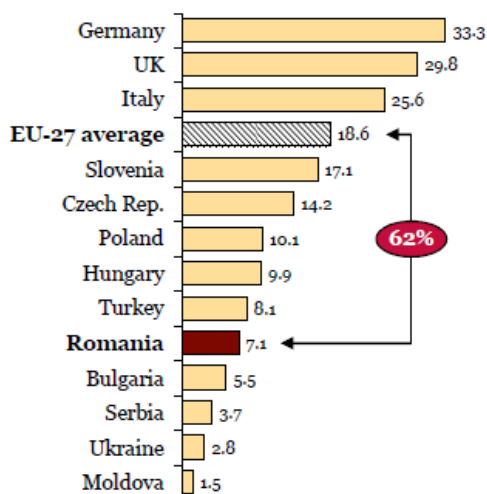
Ce anume considerati ca va contribui la dezvoltarea si stabilitatea economica a regiunii de N-E?



Scenarii de evolutie pentru nevoia de resurse umane calificate si pentru evolutia sectorului de ITC

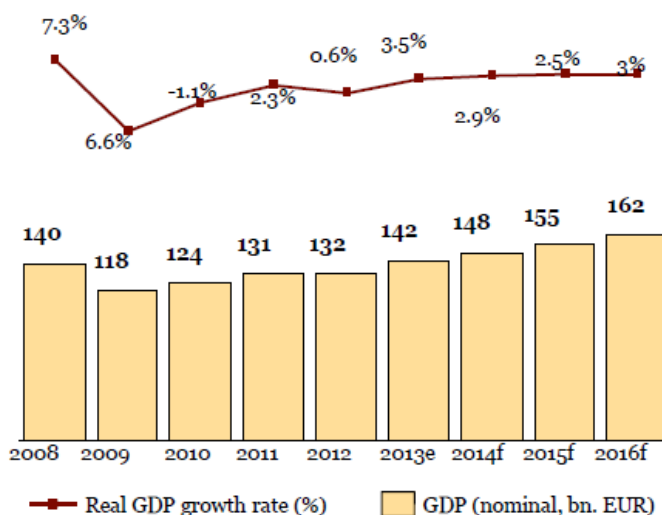
Key macroeconomic data

GDP/Capita in market prices (2013, thousand EUR)



Source: Eurostat, National Statistics Institute, PwC analysis

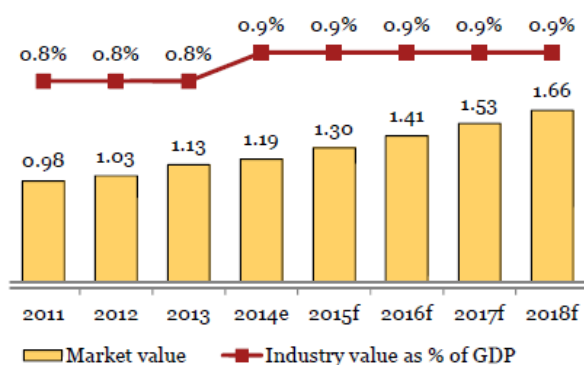
Romania's GDP evolution and real growth (2008 – 2016f, bn. EUR)



Economia romaneasca a inregistrat patru ani consecutivi de crestere economica si acest trend este de asteptat sa continue pentru a reduce decalaj de dezvoltare la niveluri din UE.

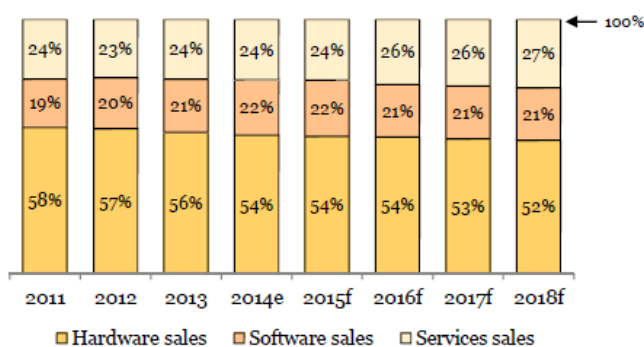
Piata romaneasca de ITC este de asteptat sa creasca usor mai rapid decat PIB-ul Romaniei, cu sectoarele de software si servicii fiind cele mai dinamice.

Romanian IT market (bn. EUR, % of GDP)



Source: BMI

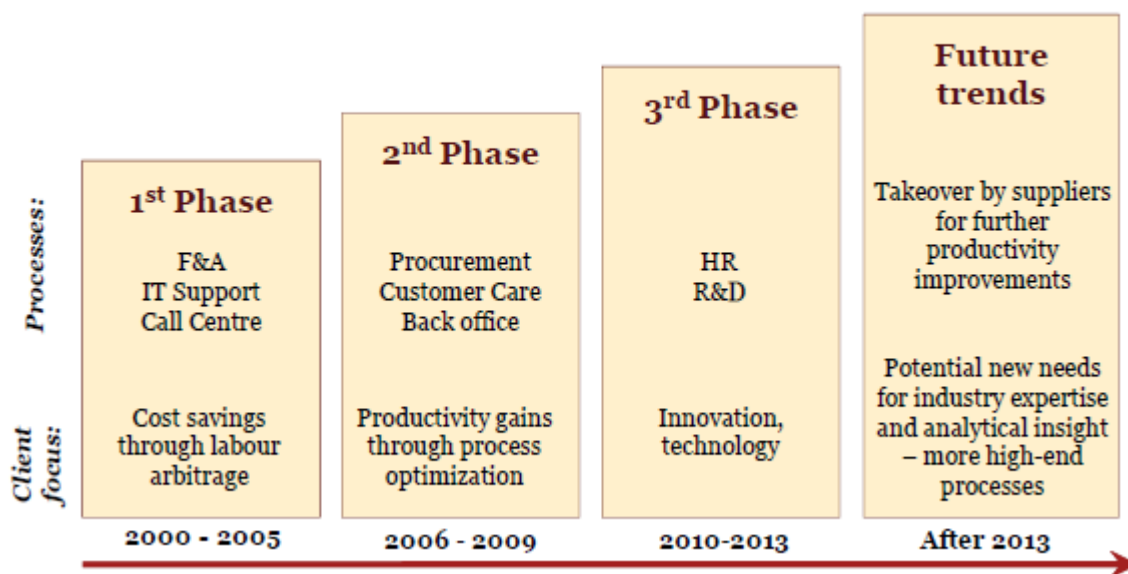
Romanian IT market structure (%)



Factori ce pot potentia aceasta crestere de servicii:

- Fondurile UE vor fi driverul principal pentru a investi in servicii IT in urmatoorii ani
- Anumite zone ale oportunitate in timpul perioadei de prognoza includ outsourcing, cloud computing (chiar inainte de armonizarea Legislatia cu UE), dezvoltarea companiilor (de exemplu, Huawei creste investitiile in cercetare si dezvoltare in Romania, IBM a semnat un contract pe 10 ani cu Petrom etc.)

History of SSC-BPO in Romania



Piata romaneasca ITC se apropie de nivelul de maturitate, oferind o arie larga de capabilitati si un bazin extins de angajati specializati.

Romania SSC piata / BPO a inceput sa se dezvolte in inceputul anului 2000, acoperind functiile traditionale de IT, F & A si call centre

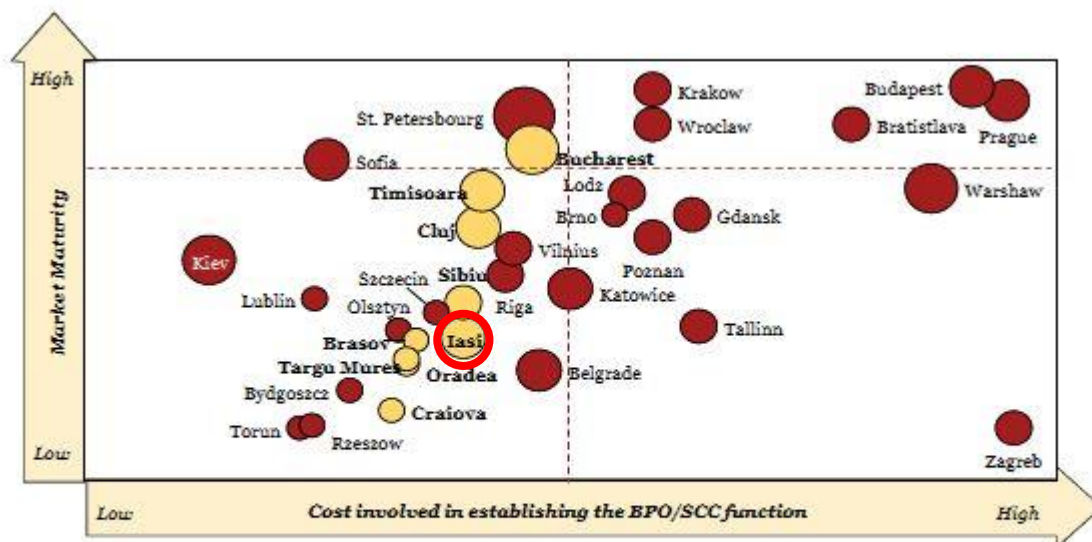
Bucuresti si Timisoara, fiind centre mari universitare si beneficiind de locatii strategice, au fost primele optiuni preferate pentru industria ITC. Dupa anul 2006, alte locatii (ex. Cluj-napoca, Iasi, Brasov, Oradea) au inceput sa fie vizate, de asemenea, sa impulsioneze primul avantaj venit si costurile fortei de munca mai mici.

Piata este de asteptat sa creasca cu 20-30% in urmatorii trei ani, trecerea de la procesele de baza la activitati cu valoarea adaugata (ex. de cercetare si dezvoltare, managementul talentelor, engineering etc.)

Avantajele cheie pentru Romania pentru dezvoltarea pietei ITC sunt

- Piata matura, oferind o gama larga de competente, dar mentinand totusi un avantaj puternic de cost pentru investitiile initiale si costurile operationale ulterioare
- Disponibilitatea fortei de munca la nivel in prezent, cu un potential important pentru scalabilitate viitoare
- Gama larga de competente lingvistice, cu acoperire excelenta a principalelor limbi europene
- Disponibilitatea ajutorului de stat si a altor sisteme de stimulente, precum si cu legislatia muncii flexibila

Exista mai multe locatii din Romania care sunt adecvate pentru de stabilire a unui centru de servicii externalizate. Romania ofera o gama larga de optiuni, cu orase cu risc scazut si costuri mari, precum si orase cu un risc mai mare dar costuri mai mici , oportunitati pentru dezvoltarea viitoare prin extinderea, relocare sau chiar externalizare catre terte companii. Principalele centre de ITC din Romania sunt Bucuresti, Cluj-Napoca, Iasi si Timisoara.



- X axis: the cost of establishing the centre in the respective location, in relative terms
- Y axis: the market maturity of the city in terms of SSC-BPO experience
- The bubbles indicate the positioning of each city in the analysis and their size suggest the level of availability of the labour force in the city



Bubble represents the city's labour availability

În ceea ce privește costurile de operare, România oferă unele dintre cele mai mici nivelurile salariale din UE, cu impozitele pe salarii reduse angajator (~ 28% din salariu brut). Mai mult, salariile medii din ITC pot varia cu +/- 25% interval în întreaga țară, în funcție de mărimea orașului, precum și de condițiile de pe piața locală a muncii.

Average gross base salaries in the CEE region (2013, EUR/month)

Bulgaria	548
Romania	670
Serbia	695
Hungary	1,045
Slovakia	1,108
Poland	1,206
Czech Republic	1,455
Croatia	1,610
Slovenia	1,958

* Source: Specialised recruiting company for SSC/BPO

The SSC/BPO market in Romania covers the full range of traditional processes and activities of the sector

Transaction activities	IT support
- Accounts payable - Accounts receivable - Procurement - HR administration - Payroll - Sales administration	- Data management - Data warehousing - SAP support - Software development - Web hosting - Software and web support
Value added activities	Customer interaction
- Budgeting and reporting - Market analysis - Strategic sourcing - Legal - Marketing - Technical assistance	- Call centre - Customer web support - Telesales - Telemarketing

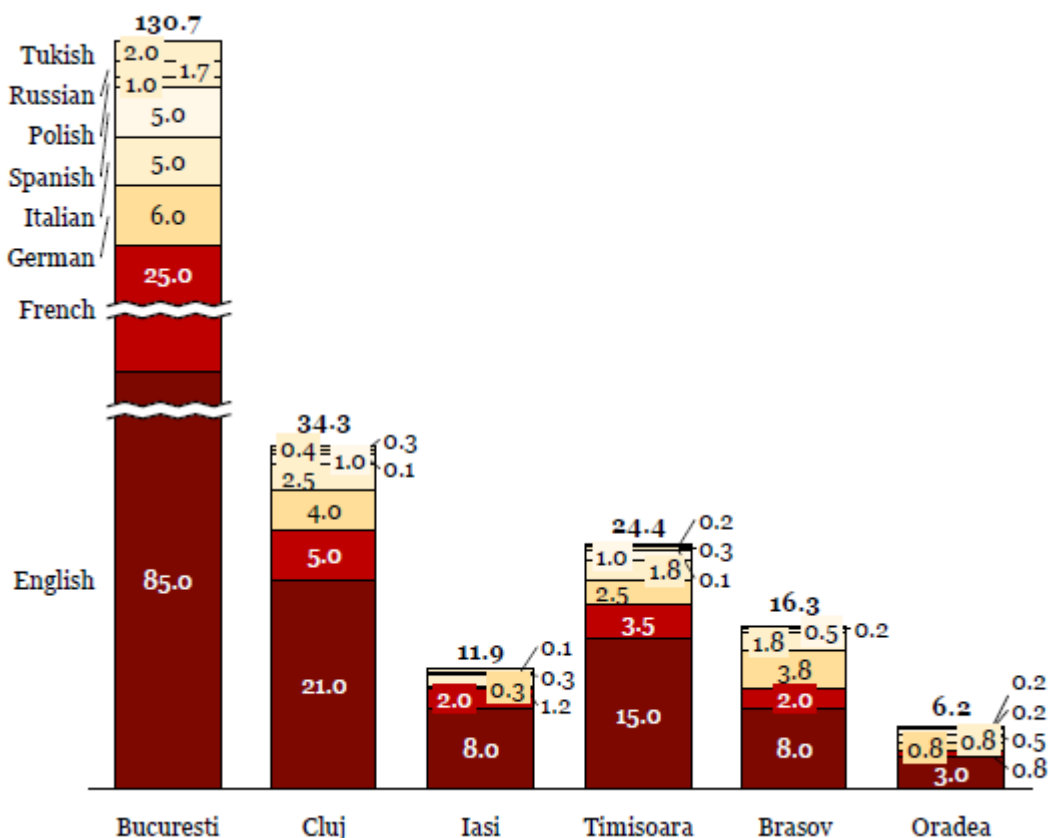
România este a doua cea mai mare piață talente în Europa Centrală și de Est, cu peste 120.000 absolvenți pe an, principalele centre universitare ale țării fiind hub-uri ITC, oferind o forță de muncă calificată.

De remarcat:

- bună răspandirea demografică a populației tinere (peste 50% sub 40 ani)
- România are peste 100 de universități cu mai mult de 450.000 de studenți în principal în
- IT și Inginerie (aprox. 140.000 studenți) și domenii economice (aprox. 90.000 elevi).
- toți absolvenți de facultate stăpânesc cel puțin o limbă străină.

STUDIU DE PIATA - ITC 2030 NORD EST

- forta de munca romaneasca este extrem de receptiva la valorile corporatiste tipice pentru companiile din Vest si are un mare grad de intelegere culturala.
- nivelul salariilor curente si viitoare de salariu tendintele sunt foarte competitive in comparatie cu tarile vecine
- scutire de impozit pentru venituri din salarii care rezulta din activitatile de dezvoltare de software



Competentele lingvistice disponibile pe piata romaneasca au fost unul din primele puncte de atractie pentru investitii in ITC

- aproximativ 90% dintre romani educati vorbesc cel putin o limba straina; 25% dintre romani vorbesc cel putin 2 limbi straine si 4% dintre romani vorbesc mai mult de 3 limbi straine
- romanii sunt cunoscute pe plan international pentru aptitudinile lor de vorbire limbi europene:
- in primul rand limba engleza, urmata de franceza, Italiana, spaniola si germana
- limba engleza este vorbita de acum 8 milioane romani; Franceza de 4.5 milioane; Germana, italiana si Spaniola, 1.5-2.5 milioane
- in partea de est a Romania exista o mare densitate de vorbitori de limba rusa, dar exista, de asemenea disponibilitatea semnificativa a limbii ruse in Bucuresti, prin studentii moldoveni care avin la studii Aici
- cu toate acestea, exista o disponibilitate limitata a mai limbi exotice, cum ar fi ceha, slovaca si Nordic limbi, care pot fi gasite doar in numai in zone mici in partea de vest a tarii, si de obicei nu la nivel de competenta de afaceri

Competitivitatea, inovarea si crearea de locuri de munca in industria europeana sunt din ce in ce mai influentate de utilizarea noilor tehnologii de informare si comunicare.

Acest lucru trebuie sa fie sustinut de o forta de munca care are cunostintele si aptitudinile de a folosi aceste noi tehnologii eficient. Avand in vedere rolul transversal al competentelor digitale in economie, un deficit de specialisti in domeniul ITC si a lucratorilor cu abilitati avansate in domeniul ITC ar putea afecta obiectivele de crestere ale Europei.

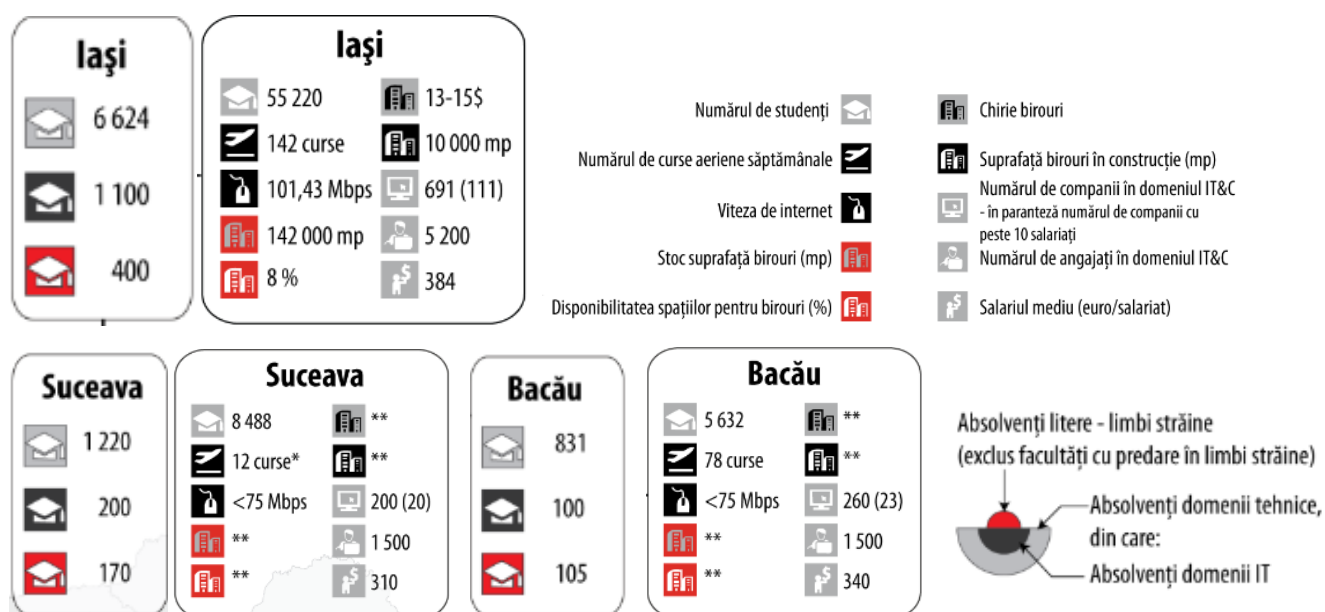
Comisia Europeana lucreaza la o serie de initiative pentru a stimula competentelor ITC in forta de munca. Aceasta este o parte a agendei mai largi a Comisiei pentru o mai buna imbunatatirea competentelor, anticiparea cererii de competente si abilitati de potrivire ofertei la cerere.

SCENARIUL PESIMIST

Scenariul pesimist avand ca orizont 2030 are in vedere urmatoarele **PREMISE**:

- Prabusirea pietei ITC de servicii externalizate
- Migrarea companiilor catre alte locatii de outsourcing (ex. Guatemala, Filipine, Vietnam, Brazilia)
- Migrarea fortei de munca spre capitala si alte orase importante din Europa Centrala
- Imposibilitatea universitatilor de a creste cifra de scolarizare
- Tendinta de internalizare a serviciilor in prezent externalizate de catre companiile – client
- Factori geopolitici externi care destabilizeaza regiunea si erodeaza astfel increderea investitorilor

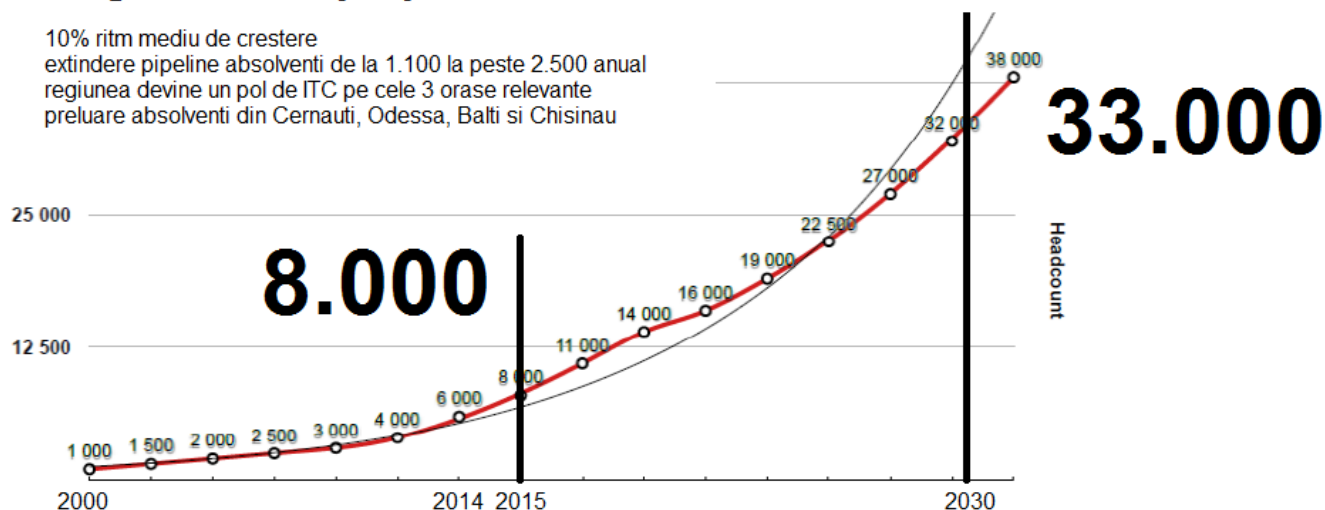
Astfel numarul de angajati din domeniul ITC nu va depasi 12-15.000 in regiunea de NE la nivelul anului 2030.



SCENARIUL OPTIMIST

Scenariu optimist de evolutie numar angajati ITC in regiunea NE pe perioada 2015-2030

10% ritm mediu de crestere
extindere pipeline absolventi de la 1.100 la peste 2.500 anual
regiunea devine un pol de ITC pe cele 3 orase relevante
preluare absolventi din Cernauti, Odessa, Balti si Chisinau



Scenariul optimist avand ca orizont 2030 are in vedere urmatoarele **PREMISE**:

- Cresterea cu un ritm de minim 10% a pietei ITC de servicii externalizate in regiune
- Migrarea companiilor din alte locatii de outsourcing (ex. India, Cehia, SUA, Marea Britanie)
- Migrarea fortei de munca dinspre capitala si alte orase importante din Europa Centrala si America de Nord catre regiunea de N-E
- Adaptarea continua a universitatilor in a creste cifra si capacitatea de scolarizare (Sali / Cladiri noi, crestere corp profesoral, adaptare curricula)
- Tendinta de externalizare de noi servicii in prezent internalizate de catre companiile – client
- Factori geopolitici externi care sustin regiunea si astfel increderea investitorilor
- Atragerea de servicii externalizate cu valori adaugate mai mari care sa permita atragerea si mentinerea talentelor in regiune
- Atragerea de studenti straini din tarile vecine (ex. Ucraina, R.Moldova, Bulgaria, Serbia) sau care sunt mai avansate tehnologic (ex. Israel, Coreea de Sud, Franta, Germania, Marea Britanie)
- Crearea de programe functionale in clusterelor IT din regiune pe directii gen promovare universitati, promovare piata de recrutare regionala, promovare proiecte/produse ale industriei de IT, conferinte cu impact national, workshop-uri, initiative private de scolarizare profesionala in domeniu.
- Dezvoltarea mai multor companii antreprenoriale romanesti
- Rularea unor mecanisme de finantare moderne (ex. venture capitalist, crow-funding)

Astfel numarul de angajati din domeniul ITC va depasi 33.000 in regiunea de NE la nivelul anului 2030.

Bibliografie

- Raport de cercetare „Așteptările angajatorilor din zona de N-E privind competențele absolvenților UAIC și colaborarea cu mediul universitar” - Universitatea „Alexandru Ioan Cuza” Iași, Departamentul Servicii Pentru Studenți Si Absolvenți
- Varujan Pambuccian – diverse articole publicate în mass-media, inclusiv online (www.pambuccian.ro)
- George Turcanasu, lector doctor la Departamentul Geografie din cadrul Facultății de Geografie și Geologie, Universitatea “Al. I. Cuza” Iași, – diverse hărți tematice și studii realizate la nivelul Europei Centrale și de Est, la nivelul României și la nivelul regiunii de Nord-Est
- Francesca Postolache, PwC – „Competitive advantage of Romania as an SSC/BPO location”
- TELUS International 2015 – „Romania: the new outsourcing valley of Europe”
- 2014 A.T. Kearney Global Services Location Index
- THOLONS 2015 Top 100 Outsourcing Destinations
- Vlasceanu Cristina – „Rezultate cercetare privind stadiul actual de cunoaștere și posibilitatea implementării în România a clusterelor”
- Amalia Sterescu – portal OutsourcingAdvisors.ro
- Studiu Deloitte, „2015 Global Shared Services Survey”
- Studii Brainspotting 2013-2015
- Stanciulescu, E. (2006). Note de curs: Modul 4. Focus grupul și alte interviuri de grup.
- Eurostat - ICT specialists - statistics on hard-to-fill vacancies in enterprises
http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/ICT_specialists_-_statistics_on_hard-to-fill_vacancies_in_enterprises
- Dan Zaharia, diverse articole publicate pe www.clasabusiness.ro și www.danzaharia.biz
- „Software și servicii IT în România - Studiu asupra stadiului de dezvoltare a industriei de software și servicii IT în România în 2013” - realizat de IDC la comanda ANIS.



ACCES PROJECT INVESTMENTS SRL

Iasi, sos. Voinesti nr.17, cod 700615

fax +40 372 892823

office@acces-investments.eu