

HOTĂRÂREA NR.191/2015
privind stabilirea unor măsuri pentru funcționarea
Parcului de Afaceri – Simeria

CONSILIUL JUDEȚEAN HUNEDOARA ;

Având în vedere expunerea de motive la proiectul de hotărâre, raportul de specialitate al compartimentului de resort din cadrul aparatului de specialitate al Consiliului Județean Hunedoara, precum și avizul comisiilor de specialitate ale consiliului județean;

Având în vedere finalizarea lucrărilor la Proiectul „Parc de afaceri – Simeria”, cod SMIS 2298, proiect cofinanțat prin POR 2007-2013 urmare a parteneriatului dintre UAT – Județul Hunedoara și UAT – Orașul Simeria și aprobat prin Hotărârea Consiliului Județean Hunedoara nr. 80/2008;

Având în vedere solicitările Agenției pentru Dezvoltare Economico-Socială a județului Hunedoara din adresele nr. 277/21.10.2015, 279/26.10.2015 și 280/26.10.2015 înregistrate la registratura generală a Consiliului Județean Hunedoara sub nr. 13.354/21.10.2015, 13.495/26.10.2015 și respectiv 13.497/ 26.10.2015;

În conformitate cu prevederile art. 123 alin.(1) din Legea nr. 215/2001–privind administrația publică locală, republicată, cu modificările și completările ulterioare, precum și art. 867-868 din Legea nr. 287/2009 privind Codul Civil;

În temeiul art. 97 alin (1) din Legea administrației publice locale nr.215/2001- republicată, cu modificările și completările ulterioare;

HOTĂRĂȘTE :

Art.1.(1)– Se aprobă darea în administrare către Agenția pentru Dezvoltarea Economico-Socială a Județului Hunedoara (A.D.E.H.) a obiectivului „Parc de Afaceri – Simeria” realizat prin Proiectul „Parc de afaceri – Simeria”, cod SMIS 2298, proiect cofinanțat prin POR 2007-2013, potrivit contractului de administrare-cadru prevăzut în anexa nr. 1 la prezenta hotărâre.

(2)- Se împuternicește președintele Consiliului Județean Hunedoara să semneze, în numele Județului Hunedoara, contractul de administrare precizat la alin.(1).

(3)- Darea în administrare se face în scopul gestionării eficiente de către ADEH a Parcului de afaceri Simeria, în vederea îndeplinirii obligațiilor asumate de parteneri în contractul de finanțare.

Art. 2.- Se aprobă Planul de management și administrare a Parcului de Afaceri Simeria, prevăzut în anexa nr. 2 la prezenta hotărâre.

Art. 3.- Se aprobă Metodologia de atribuire a spațiilor destinate închirierii în clădirile și platformele expoziționale realizate prin Proiectul „Parc de Afaceri Simeria”, cod SMIS 2298, potrivit anexei nr.3 la prezenta hotărâre.

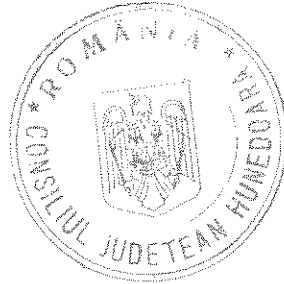
Art. 4.– Se aprobă tarifele pentru închirierea spațiilor imobiliare existente în cadrul Parcului de Afaceri Simeria, potrivit anexei 4 la prezenta hotărâre.

Art. 5.- La data adoptării prezentei, se revocă dispozițiile art. 1 din Hotărârea Consiliului Județean Hunedoara nr. 64/2015 privind aprobarea dării în administrare către Agenția pentru Dezvoltare Economico-Socială a județului Hunedoara a obiectivului „Parc de Afaceri – Simeria”.

Art. 6.- Prezenta se comunică celor interesați prin grija Serviciului administrație publică locală, relații publice, ATOP din cadrul aparatului de specialitate al Consiliului Județean Hunedoara.

Art. 7.- Prezenta poate fi contestată în termenul și condițiile Legii nr. 554/2004 a contenciosului administrativ, cu modificările și completările ulterioare.

**PREȘEDINTE,
Adrian Nicolae DAVID**



**CONTRASEMNEAZA:
SECRETAR AL JUDEȚULUI,
Sorin Dumitru STEFONI**

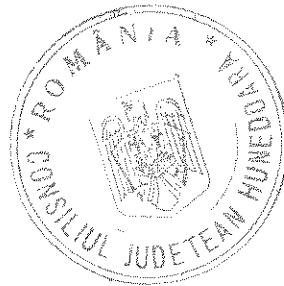


Deva, la 30 octombrie 2015

ANEXA NR. 1
la Hotărârea Consiliului Județean Hunedoara nr. 191 /2015

Prezenta anexă conține 8 file

PREȘEDINTE,
Adrian Nicolae DAVID



SECRETAR AL JUDEȚULUI,
Sorin Dumitru ȘTEFONI



CONTRACT DE ADMINISTRARE
al Parcului de Afaceri - Simeria

1. Părțile:

I. Parteneriatul constituit în vederea finanțării și implementării Proiectului "Parc de Afaceri Simeria", aprobat prin Acordul de Parteneriat aprobat prin Hotărârea nr.30/2011 a Consiliului Județean Hunedoara, format din:

UAT-Județul Hunedoara, prin Consiliul Județean Hunedoara, cu sediul în Deva, str. 1 Decembrie 1918, nr. 28, cod fiscal 4374474, reprezentat de Președinte Nicolae Adrian DAVID – în calitate de Lider de Proiect (Partener 1) și **UAT-Orașul Simeria**, prin Consiliul Local al Orașului Simeria, cu sediul în Simeria, str. Avram Iancu, nr. 23, cod fiscal 4375135, reprezentat de primar – Emil Ioan RÎȘTEIU, în calitate de Partener 2 proprietar al Parcului de Afaceri – Simeria, denumit în continuare „PARTENERIAT” **pe de o parte;**

și

II. Agenția de Dezvoltare Economico-Socială a județului Hunedoara, A.D.E.H. cu sediul în Deva, str. 1 Decembrie, nr. 28, județul Hunedoara, cod fiscal 9925566, reprezentată de director executiv Cosmin JOIȚOIU, în calitate de administrator al Parcului de Afaceri Simeria, denumit în continuare „ADMINISTRATOR” pe de altă parte,

Părțile de comun acord au încheiat prezentul CONTRACT DE ADMINISTRARE prin care stabilesc următoarele:

Art. 2 Obiectul și durata Contractului de administrare

2.1. Obiectul contractului este darea în administrare către Agenția pentru Dezvoltarea Economico-Socială a Județului Hunedoara (A.D.E.H.) a obiectivului „Parc de Afaceri – Simeria” realizat prin Proiectul „Parc de afaceri – Simeria”, cod SMIS 2298, proiect cofinanțat prin POR 2007-2013.

2.2. Componentele infrastructurii de afaceri ce intră în administrare sunt următoarele:

- 16 birouri destinate închirierii, aflate în Clădirea 1 și divise după cum urmează:

* Birouri cu suprafața de 97,5 mp (spațiu de tip B): 6 unități

* Birouri cu suprafața de 50,3 mp (spațiu de tip c): 3 unități

* Birouri cu suprafața de 28,5 mp (spațiu de tip D): 7 unități

- 2 hale de producție (spațiu de tip A), aflate în Clădirea 2 și Clădirea 3, fiecare din ele compartimentate după cum urmează:

* Hala de producție din Clădirea 2 (spațiu de tip A) este compartimentată în 3, cu suprafețe pentru închiriat de 276 mp, 367 mp și 457 mp. Suprafețele pentru închiriat sunt dotate cu spații auxiliare: birou, vestiar, depozit, grup sanitar.

* Hala de producție din Clădirea 3 (spațiu de tip A) este compartimentată în 2, cu suprafețe pentru închiriat de câte 600 mp. Suprafețele pentru închiriat sunt dotate cu spații auxiliare: birou, vestiar, depozit, grup sanitar. Cele două suprafețe de închiriat sunt doate cu pod rulant.

- Standurile expoziționale interioare (din cadrul clădirii nr. 1 din structura de sprijinire afacerilor – Parc de Afaceri Simeria) – cca. 1.531 mp

- Standurile expoziționale exterioare (inclusiv a celor 5 oficii aferente clădirii nr. 4 din structura de sprijinire afacerilor – Parc de Afaceri Simeria) – cca 2.000 mp

- Sala de conferințe / spectacole (din cadrul clădirii 1 din structura de sprijinire afacerilor – Parc de Afaceri Simeria) – 532 mp, 321 de locuri

- Spațiul de lobby (din cadrul clădirii 1 din structura de sprijinire afacerilor) – 157 mp.

2.3 - Prezentul contract de administrare intră în vigoare la data semnării de ambele parti și încetează la 31 decembrie 2020 = data la care se încheie și perioada de valabilitate a Acordului de Parteneriat.

CLAUZE CONTRACTUALE

Art. 3 Responsabilitățile și atribuțiile Parteneriatului

Parteneriatul are obligațiile:

a) de a preda investiția pe bază de proces-verbal de predare-primire, la standardele și condițiile de funcționare normale, conform destinației sale;

b) de a preda imobilele libere de sarcini;

c) de a asigura Administratorului liberul acces la spațiul supus administrării și să nu îl împiedice în folosirea investiției conform scopului acesteia.

d) de a raspunde pentru viciile ascunse ale imobilelor și ale echipamentelor predate Administratorului;

e) de a-si asuma realizarea investițiilor de înlocuire, la nevoie, a echipamentelor, pe întreaga durată a contractului;

f) de a pune la dispoziția Administratorului orice facilități, alocații financiare de la bugetul local și/sau informații pe care acesta le-a cerut și care sunt necesare îndeplinirii contractului;

g) de a inspecta imobilele încredințate și să verifice modul în care administratorul exercită folosința spațiilor;

h) de a monitoriza și a controla modul în care administratorul își îndeplinește atribuțiile, responsabilitățile și obligațiile stabilite;

i) de a monitoriza indicatorii stabiliți în Planul de Afaceri și să ia măsurile care se impun în vederea realizării obiectivelor și indicatorilor din Cererea de finanțare anexa la Contractul de finanțare 870/12.10.2010,

j) de a prelua investiția, la încetarea prezentului contract, pe bază de proces-verbal de predare-primire.

Art. 4 Responsabilitățile și atribuțiile Administratorului

4.1 Responsabilitățile și atribuțiile administratorului sunt cele stabilite la art. 3.1 din Planul de Afaceri, cu modificările și completările ulterioare, după cum urmează:

a) responsabilitatea administrării Parcului de afaceri;

b) dreptul de a-și deschide cont în instituții bancare, conform legilor în vigoare;

c) încheie contracte de închiriere cu IMM-urile care vor fi selectate pentru incubarea și/sau consolidarea acestora;

d) întocmește și păstrează evidențele contabile ale Parcului de afaceri, pe care le pune la dispoziție autorităților publice, la solicitarea acestora, în conformitate cu legislația în vigoare;

e) plătește obligațiile exigibile de plată a impozitelor, taxelor și datoriilor către bugetul de stat și bugetele locale, aferente activității de administrare, din veniturile Parcului sau alocații bugetare (a se vedea art. 3 lit. f);

f) organizează promovarea locală a Parcului, în perioada de inițiere a activităților parcului (producție de materiale promoționale, publicitate, organizare / participare la seminarii specializate etc.) și pe perioada administrării, din veniturile Parcului sau alocații bugetare;

g) realizează și propune documentația tehnică privind procedura de selecție a potențialilor

beneficiari ai programului;

h) realizează și propune suportul de curs pentru instruirea unui număr de maximum 100 de întreprinzători potențiali, în vederea selectării celor mai bune 20 de idei de afaceri / parc de afaceri și asistarea IMM-urilor în procesul de preincubare;

i) poate încheia contracte de prestări servicii cu IMM-uri incubate și/sau consolidate;

j) asigură și garantează utilizarea spațiilor și a mijloacelor fixe aflate în dotarea parcului de afaceri în scopul declarat inițial. Administratorul parcului răspunde de menținerea în patrimoniul parcului a terenurilor, spațiilor și echipamentelor aferente acestuia, prin contractele-cadru de asociere și cel de servicii / închiriere semnat cu IMM-uri selecționate în vederea incubării și/sau consolidării;

k) elaborează lunar rapoarte financiare și rapoarte privind stadiul de realizare a activităților Parcului, împreună cu documentele justificative privind utilizarea fondurilor, evidențiind alocațiile financiare nerambursabile (dacă există) pentru fiecare beneficiar incubat (contracte de servicii, facturi fiscale, chitanțe fiscale, ordine de plată, extrase de cont etc.);

l) asigură monitorizarea și evaluarea activităților firmelor incubate și/sau consolidate;

m) desfășoară activități de atragere de fonduri pentru a asigura fondurile suplimentare necesare derulării activității Parcului de afaceri;

n) la cerere, implică IMM-urile incubate și/sau consolidate în activități specifice de cercetare naționale și internaționale și în programe de inovații;

o) stabilește și menține relații cu alte rețele internaționale de parcuri de afaceri;

4.2. Obligațiile administratorului de la art. 4.1 se completează cu următoarele:

a) să administreze imobilul încredințat cu diligența unui bun proprietar;

b) să folosească spațiile potrivit destinației stabilite;

c) să achite cheltuielile aferente utilităților, din veniturile Parcului sau alocații bugetare;

d) să solicite acordul scris al Parteneriatului pentru efectuarea oricăror modificări asupra construcțiilor administrate;

e) să execute activitățile de întreținere și reparații necesare, din veniturile Parcului sau alocații bugetare;

f) să raporteze și să informeze periodic (lunar) Parteneriatul despre modul de administrare al spațiilor, gradul de ocupare și indicatorii stabiliți în Planul de Afaceri, pentru ca Parteneriatul să ia măsurile care se impun (a se vedea art. 3 lit. i)

g) se ocupa exclusiv de selecția firmelor ce vor ocupa imobilul și de organizarea evenimentelor, expozițiilor, precum și închirierea celorlalte spații care nu au ca destinație activitățile specifice care se desfășoară într-o structură de sprijinire a afacerilor (sală de conferințe / spectacole, spațiu de lobby, standurile expoziționale interioare, standurile expoziționale exterioare) având în vedere criteriile menționate în Planul de Afaceri. Pentru îndeplinirea acestei obligații se va pune în aplicare *Metodologia de atribuire a spațiilor destinate închirierii în clădirile și platformele expoziționale realizate prin proiectul "Parc de Afaceri Simeria", cod SMIS 2298*;

h) este împuternicit să încheie contracte de închiriere pe maxim 3 ani pentru etapa de incubare și maxim 5 ani pentru perioada de consolidare, conform directivelor din Planul de Afaceri al Proiectului, fără să accepte subînchirierea;

i) să prospecteze în mod continuu piața, identificând potențiali candidați pentru ocuparea imobilului;

j) să urmărească faptul că, pe parcursul derulării contractului de administrare, firmele aflate în faza de incubare/consolidare, să nu își modifice domeniul de activitate și să îndeplinească condițiile de ocupare a spațiilor administrate, conform proiectului, în caz contrar procedând la rezilierea contractului de închiriere și redistribuirea spațiului;

k) are dreptul de a urmări și recupera de la chiriași despăgubiri pentru orice daune ce rezultă din distrugerile de orice natura provocate imobilului sau echipamentelor, din culpa chiriașului;

l) va interzice fumatul în spațiile închiriate, aflate în incinta imobilului, cu excepția locurilor special amenajate în acest sens și se obliga să ia toate măsurile privind prevenirea și stingerea incendiilor, prevăzute de normele legale în vigoare pentru spațiul închiriat;

m) se obligă să impună reguli coerente și unitare pentru toți chiriașii;

n) se obligă să respecte politicile UE și naționale privind achizițiile, ajutorul de stat, egalitatea de șanse, dezvoltarea durabilă, informarea și publicitatea.

o) să restituie imobilul către Proprietar, la încheierea contractului de administrare.

4.3. Administratorul își va îndeplini obligațiile contractuale conform statutului sau de institutie publica subordonata Consiliului Județean Hunedoara și cu respectarea prevederilor legale care vizează administrația publica locala.

4.4. Obligatia de administrare a Parcului de Afaceri Simeria nu impune in sarcina Administratorului

atingerea indicatorilor proiectului, ci administrarea cu diligența a investiției, fiind aplicabile art. 803 și art. 2018 teza a doua din Codul Civil, având în vedere caracterul gratuit al serviciului de administrare.

4.5. Responsabilitățile Administratorului sunt strict legate de clauzele prezentului contract. Nu va putea fi antrenată răspunderea Administratorului în legătură cu relațiile contractuale dintre Parteneriat și terți.

Art. 5 Modificarea contractului

5.1. Orice propunere de modificare a prezentului Contract, prin act adițional, se transmite Parteneriatului cu cel puțin 30 zile înainte de termenul la care se intenționează a intra în vigoare, cu excepția unor circumstanțe deosebite, acceptate de Parteneriat. Administratorul va transmite, de asemenea, odată cu solicitarea de modificare, toate documentele justificative necesare.

5.2. Actele adiționale intra în vigoare în ziua imediat următoare semnării lor de către ambele părți, cu excepția cazurilor în care prin actul adițional se confirmă modificări intervenite în legislația națională sau comunitară, cu impact asupra executării prezentului Contract, situație în care modificarea respectivă intra în vigoare la data menționată în actul normativ.

5.3 Modificarea contractului, la inițiativa Parteneriatului, va putea fi făcută în aceleași condiții prevăzute la art. 3.1 și 3.2.

Art. 6 Încetarea contractului de administrare

6. 1 Prezentul contract încetează în următoarele situații:

- a) la expirarea duratei, în condițiile în care părțile nu convin prelungirea prin act adițional;
- b) prin reziliere unilaterală, de către oricare dintre părți, pentru neexecutarea culpabilă a obligațiilor asumate de cealaltă parte, în termen de șase luni de la data la care s-a constatat neexecutarea obligațiilor;
- c) prin renunțarea administratorului;
- d) prin acordul părților;
- e) alte situații prevăzute de lege;

6.2 Forța majoră exonerează părțile de răspundere în cazul executării necorespunzătoare sau cu întârziere a obligațiilor asumate prin prezentul contract. Prin forța majoră se înțelege un eveniment independent de voința părților, imprevizibil și insurmontabil, apărut după încheierea contractului, care împiedică părțile să-și execute obligațiile asumate .

Art. 7 Soluționarea litigiilor

7.1. Eventualele litigii ce pot interveni între părți se vor soluționa pe cale amiabilă.

7.2. Dacă acest lucru nu este posibil, soluționarea se va face de către instanța de judecată competentă în a cărei rază teritorială își au sediul părțile semnatare ale prezentului contract de administrare, conform normelor procedurale de drept comun.

7.3. Orice litigiu al Parteneriatului cu privire la investiția care face obiectul contractului de administrare se va soluționa, în mod obligatoriu, cu participarea Administratorului, în caz contrar, hotărârea nu va fi opozabilă Administratorului și nu va putea să determine niciun fel de răspundere a Administratorului față de Parteneriat.

PARTENERIAT:

UAT-Județul Hunedoara

prin:

**Consiliul Județean
Hunedoara**

reprezentat de:

**Nicolae Adrian DAVID
Președinte**

UAT-Orașul Simeria

prin:

**Consiliul Local al Orașului
Simeria**

reprezentat de:

**Emil Ioan RÎȘTEIU
Primarul Orașului Simeria**

ADMINISTRATOR:

**Agenția de Dezvoltare Economico-
Socială a Județului Hunedoara
A.D.E.H.**

prin:

**Director Executiv
Joițoiu Cosmin**

CERERE TIP

DATE GENERALE	
Denumire solicitant:	
Cod Unic de Înregistrare:	
Nr. de înregistrare la ORC:	
Localitatea:	
Adresă solicitant:	
Nr. Telefon/Nr. Fax:	
Email:	
Persoană de contact (denumire, telefon, email):	
Categorie unde se solicită locare	<input type="checkbox"/> Incubare <input type="checkbox"/> Consolidare
Activitățile:	
Număr de locuri de muncă nou create (minim trei):	<input type="text"/>
Locuri de muncă existente la data înscrierii pe perioadă nedeterminată:	<input type="text"/>
Cifra de afaceri (conform ultimului bilanț contabil anual aprobat), dacă e cazul lei

Data

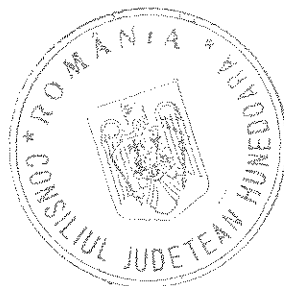
Împuternicit/Reprezentat legal

.....
Semnătura

ANEXA NR. 2
la Hotărârea Consiliului Județean Hunedoara nr. 191/2015

Prezenta anexă conține 24 file

PREȘEDINTE,
Adrian Nicolae DAVID



SECRETAR AL JUDEȚULUI,
Sorin Dumitru ȘTEFONI



**PLAN DE MANAGEMENT SI ADMINISTRARE AL
PARCULUI DE AFACERI - SIMERIA**

1. Prezentarea structurii de sprijinire a afacerii: Parc de Afaceri Simeria

Proiectul „Parc de Afaceri Simeria” reprezintă o inițiativă a parteneriatului dintre Consiliul Județean Hunedoara și Consiliul Local Simeria. Prin acest proiect s-a realizat un centru de promovare al inițiativelor antreprenoriale format dintr-un parc de afaceri și un centru expozițional care să potențeze dezvoltarea mediului de afaceri din zona țintă (Simeria – Deva – Hunedoara) atât din punct de vedere cantitativ, cât și calitativ.

Obiectivul Programului Operațional Regional 2007-2013, Axa prioritară 4 – Sprijinirea dezvoltării mediului de afaceri regional și local, Domeniul de intervenție 4.1 – Dezvoltarea durabilă a structurilor de sprijinire a afacerilor de importanță regională și locală, este de a crea și moderniza, în zona țintă a proiectului, structuri regionale și locale de sprijinire a afacerilor cu scopul de a atrage investiții, de a revigora și dezvolta economiile locale și regionale, de sprijinire a inițiativelor antreprenoriale regionale și locale, prin intermediul cărora va fi facilitată crearea de noi locuri de muncă. În cadrul Parcului de Afaceri Simeria se vor desfășura activități economice de producție și de prestări servicii. Acestea au drept scop atragerea investițiilor și dezvoltarea potențialului resurselor umane și materiale ale zonei.

Realizarea unui astfel de proiect reprezintă o oportunitate pentru zona țintă, concretizarea sa, într-un timp scurt, fiind de un real folos atât pentru locuitorii zonei țintă, cât și pentru agenții economici.

Avantajele asigurate de către un Parc de Afaceri și Centru expozițional în Orașul Simeria în vederea amorsării de noi afaceri, respectiv IIM-urilor existente în zonă, în efortul de dezvoltare regională, sunt:

1. Profesionalismul datorat managementului activităților Parcului de Afaceri realizat de către o societate specializată.
2. Profesionalismul datorat realizării permanente a auditului financiar și de calitate de către specialiștii autorizați în domeniu, ce urmează a fi contractați în acest sens.

3. Chirii la nivel modic, asigurarea de spații în conformitate cu necesitățile.
4. Calitate ridicată a serviciilor și activităților, având în vedere că se vor desfășura în spații special destinate și amenajate în acest sens și fiind susținute de către firme de consultanță specializate.
5. Concentrarea într-un singur spațiu a unei largi game de servicii de consultanță, cercetare aplicată și dezvoltare atât administrative, cât și economice, tehnice și de inovare și de infrastructură de comunicare.
6. Realizarea unui sistem activ și largit de relații între posibili clienți, furnizori sau colaboratori, precum și realizarea unei rețele de noi parteneri.
7. Suport managerial constant și zilnic asigurat de către societatea care va administra parcul de afaceri.
8. Posibilitatea asigurării unei rețele specializate de servicii de consultanță și nu numai.

2. Tipul activităților ce vor fi desfășurate în cadrul structurii de sprijinire a afacerilor

Obiectivul general al proiectului este îmbunătățirea infrastructurii regionale de afaceri din zona țintă, în vederea obținerii unei creșteri economice prin crearea unui centru de promovare a inițiativelor antreprenoriale pentru stimularea, atragerea și dezvoltarea investițiilor locale și străine.

Scopul proiectului constă în realizarea unui Parc de Afaceri la nivelul Regiunii V Vest, situat în orașul Simeria, care să promoveze inițiativa antreprenoriale și să potențeze dezvoltarea mediului de afaceri în regiune și în zona-țintă (Simeria – Deva – Hunedoara – Orăștie).

Beneficiarii proiectului sunt:

- mediul de afaceri din zona Simeria-Deva-Hunedoara-Orăștie;
- investitorii locali și străini existenți și potențiali din regiunea V Vest.

Rezultatele estimate a fi obținute în urma implementării proiectului sunt:

- parc de afaceri amenajat și realizat, având toate utilitățile asigurate;
- facilități pentru furnizarea de servicii de asistență a IMM-urilor;
- noi locuri de muncă create;
- centru expozițional și sală de conferințe, având toate utilitățile asigurate, gata pentru organizarea de evenimente promoționale;

- pachet de servicii de asistență și instruire, disponibil cu minim 5 servicii noi în zonă;
- minim 10 evenimente organizate în primul an după terminarea investiției;
- minim 15 firme locale expun permanent în showroom;
- 20 noi locuri de muncă create pe durata realizării investiției;
- 18 noi locuri de muncă create direct de parcul de afaceri;
- 268 noi locuri de muncă create de firmele sprijinite în derularea afacerilor;
- minim 100 noi locuri de muncă induse, indirecte;
- o clădire modernizată și finalizată;
- 8.615,28 mp construiți, disponibili în cele 3 clădiri ale Parcului de afaceri;
- 6 rețele de utilități asigurate conform cerințelor de funcționare: rețea de alimentare cu energie electrică, gaz, apă, canalizare, comunicații.

3. Descrierea activităților prestate în cadrul structurii de sprijinire a afacerilor

Activitățile prestate în cadrul Parcului de afaceri se pot clasifica în două mari grupe:

- servicii de bază:
- servicii de închiriere a spațiilor, pentru desfășurarea activității de producție / servicii de către firmele locatate;
- acces la utilități pentru firmele locatate.
- servicii specializate:
- consultanță în afaceri;
- consultanță economico-financiară;
- servicii de contabilitate;
- consultanță tehnică;
- consultanță juridică;
- servicii de marketing, etc.

Detaliind cele menționate mai sus, se va oferi clienților asistență financiară și profesională, spații flexibile și chirii mici (comparativ cu piața imobiliară din zonă), orchestrarea expunerii într-o rețea de afaceri, consultanță tehnică care promovează legislația în domeniu,

marketing, engineering, design, relații cu instituții financiare, acces la resurse universitare și noi oportunități de afaceri, în cooperare cu alți clienți ai parcului de afaceri.

Infrastructura parcului este proiectată pentru a fi avea următoarele destinații:

parc de afaceri:

- asistență în domenii specifice dezvoltării afacerilor: tehnic, juridic, economic, marketing
- instruire: sală de cursuri
- informare: bibliotecă
- administrare: administrator, secretariat, poartă
- spații de producție modulate pe activități de producție și activități din sfera serviciilor

centru expozițional:

- spațiu expozițional închis
- sala de conferințe și proiecții
- spații pentru lobby
- spațiu expozițional deschis
- oficii aferente spațiului expozițional deschis

4. Facilități oferite firmelor locatare

Firmele care pot ocupa spații în Parcul de afaceri Simeria se împart în trei categorii: firme recent fondate, aflate în primul an de funcționare, firme aflate în al doilea an de funcționare și firme aflate în al treilea an de funcționare.

Comaniile aflate la început vor avea acces la birouri, spații de producție și spațiu expozițional, chiriile fiind stabilite astfel încât să fie atractive și să permită dezvoltarea acestora. De asemenea, există posibilitatea de extindere a activității firmelor și vor fi oferite servicii necesare derulării activității acestora.

Firmele vor fi ajutate în efectuarea primilor pași, iar după o perioadă de creștere economică (perioada de incubare a firmelor locatare), vor părăsi Parcul pentru a face loc altora aflate la început. Ele vor beneficia și de consultanță în diferite domenii, la intervale regulate de timp, de seminarii, simpozioane, conferințe pe teme financiare, juridice, marketing, comerciale, organizate la cererea acestora, în clădirea multifuncțională, în spațiile polivalente special create pentru astfel de activități.

Fiecărui viitor locatar (incubat) i se va oferi o încăpere, cu toate dotările tehnice existente, astfel încât să poată avea acces la utilități, să beneficieze de serviciile de pază și protecție oferite de către parc, precum și de întreaga rețea de telecomunicații existentă.

5. Descrierea și evidențierea punctelor tari ale structurii de sprijinire a afacerilor și ale serviciilor oferite de aceasta

Parcul de Afaceri Simeria va presta următoarele servicii:

- Acces la infrastructura de comunicare:
- centrale telefonice și servere performante, rețea de calculatoare;
- servicii de comunicare-informare, recepție, secretariat, furnizare de informații primare;
- servicii auxiliare (reparații și întreținere curentă);
- procesare, editare materiale promoționale;
- proiectare și design pentru prezentări pe Internet;
- Servicii specializate:
 - servicii de asistență în afaceri pentru inovare și transfer tehnologic
 - servicii de cercetare-dezvoltare;
 - servicii de informare tehnologică, audit tehnologic, prognoză tehnologică;
 - servicii de asistență și consultanță pentru realizarea de modele experimentale și prototipuri;
 - servicii de asistență și consultanță pentru exploatarea drepturilor de proprietate intelectuală;
 - servicii de consultanță în accesarea fondurilor nerambursabile în cadrul programelor naționale și ale Uniunii Europene;
 - servicii de consultanță în identificare de noi parteneri;
 - servicii de informare cu privire la prioritățile naționale, regionale, locale;
 - studii de marketing și rentabilizarea afacerilor;
 - consultanță în atragerea de capital, etc.

Prin construirea acestui parc de afaceri s-a urmărit stimularea pe plan local și regional a afacerilor, a unor activități industriale conexe, susținerea și încurajarea spiritului antreprenorial

în rândul specialiștilor, atragerea investitorilor strategici ce pot dezvolta proiecte specifice, dezvoltarea învățământului de specialitate la toate nivelurile.

Parcul de afaceri din Simeria va fi un ring unde se vor întâlni companii nou înființate, firme deja vizibile pe piață și companii multinaționale care, atunci când iau decizia de investire într-un anumit loc, țin cont atât de resursele umane oferite de zona respectivă, cât și de infrastructura existentă. De asemenea, parcul de afaceri va ajuta la schimbarea mentalităților și va duce la creșterea gradului de educație, va fi elementul catalizator necesar în reorientarea profilului industrial al județului Hunedoara spre o zonă mult mai eficientă din punct de vedere economic, social și ecologic.

6. Piața țintă. Clienți existenți și potențiali

Parcul de afaceri de la Simeria va asigura un cadru propice de dezvoltare pentru companii tip start-up, oportunități de afaceri interne și internaționale, facilități și oportunități în domeniul resurselor umane, instruire.

Aici, companiile mici se vor putea întâlni și conlucra cu companiile multinaționale, fie că sunt companii aflate la început de drum, fie că sunt companii cu tradiție pe piață.

Acest Parc reprezintă o oportunitate atât pentru județele Regiunii Vest, cât și pentru județele din partea de sud a Județului Hunedoara, cu efecte în reducerea migrației forței de muncă către regiuni mai dezvoltate din punct de vedere economic și, implicit, reducerea șomajului, cu costuri sociale mult mai reduse.

Beneficiarii proiectului sunt potențiali întreprinzători, constituiți în societăți comerciale organizate în temeiul Legii nr. 31/1990 privind societățile comerciale, republicată, și care, la data solicitării, îndeplinesc cumulativ condițiile Legii nr. 346/2004 privind stimularea înființării și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii și criteriile de eligibilitate specificate mai jos:

1. IMM-urile nou înființate care au potențial de dezvoltare ridicat trebuie să prezinte un proiect fezabil de dezvoltare prin care să permită crearea a minimum 3 locuri de muncă în următorii 2 ani.

În cadrul proiectului sunt definite ca IMM-uri nou înființate:

Agenți economici, care în termen de două luni de la data selecției prezintă dovada obținerii înregistrării și autorizării societății comerciale la Oficiul Registrului Comerțului de pe

lângă tribunalul unde își are sediul societatea, în zona țință în care este amplasat Parcul de afaceri care face obiectul prezentului proiect;

Agenții economici vor respecta criteriul de independență, așa cum este acesta definit în alin. (2) art.3 din Legea nr. 346/2004 privind stimularea înființării și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii;

Desfășoară activități de producție de bunuri și/sau servicii.

2. IMM-urile cu istoric de funcționare de maximum 2 ani de la data intrării în parcul de afaceri trebuie să prezinte un proiect fezabil de dezvoltare care să permită crearea a minimum 3 locuri de muncă în următorii 2 ani.

În cadrul proiectului sunt definite ca IMM-uri cu istoric de funcționare de maximum 2 ani la data intrării în parcul de afaceri, după cum urmează:

Agenții economici care au sediul social în zona țință în care este amplasat parcul de afaceri care face obiectul prezentului proiect;

Agenții economici care respectă criteriul de independență, așa cum este acesta definit în alin. (2) art. 3 din Legea nr. 346/2004 privind stimularea înființării și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii;

Agenți economici care au un bilanț contabil pozitiv pe ultimii 2 ani;

Agenți economici care au un număr mediu scriptic de minimum 3 salariați în anul fiscal anterior incubării (aderenței la Parcul de afaceri și, respectiv, la serviciile oferite de acesta);

Nu sunt în stare de faliment ori lichidare, nu au afacerile administrate de un judecător sindic, nu au activitățile comerciale suspendate;

Desfășoară activități de producție de bunuri și/sau servicii.

Nu beneficiază de intrarea în Parcul de afaceri: societățile bancare, societățile de asigurare și reasigurare, societățile de administrare a fondurilor financiare de investiții, societățile de valori imobiliare, societățile cu activitate principală de comerț, activități de intermediari financiare, activități auxiliare intermediarilor financiare, activități de intermediari imobiliare, activități juridice, de contabilitate și revizie contabilă, consultanță în domeniul fiscal, consultanța în afaceri, selecția și plasarea forței de muncă, alte activități prestate în principal întreprinderilor.

7. Analiza SWOT

7.1. Analiza SWOT a investiției

Puncte Tari	Puncte slabe
Locație strategică	Lipsă personal calificat
Piață potențială mare	
Concurență slabă	
Fonduri nerambursabile pentru execuție	
Oportunități	Pericole
Mediu natural favorabil	Mediu social care se va integra greu
Număr IMM-uri în creștere	Retragerea activităților lohn
Indicii volumului cifrei de afaceri mai mare decât rata inflației	Venituri salariale peste medie
Potențial turistic	
Rata șomajului peste medie	
Construcția autostrăzii	
Construcția aeroportului	
Mediu politic favorabil	

În urma analizelor datelor secundare și celor primare privind oportunitatea înființării Parcului de afaceri în orașul Simeria, județul Hunedoara putem afirma următoarele:

- Locația investiției este strategică datorită poziției centru față de piața potențială țintă;
- Macromediul afacerii este favorabil, deoarece oferă oportunități atât pentru industrie cât și pentru activități de turism;

- Situația economică a regiunii este în plină expansiune, iar rata relativ ridicată a șomajului, coroborată cu creșterea numărului IMM-urilor, demonstrează o piață potențială cu spirit întreprinzător;
- Construcția autostrăzii va aduce un efect social și mai favorabil investițiilor;

7.2. Analiza SWOT a Regiunii VEST - Industria și IMM-urile

PUNCTE TARI:

- Situatia regiunii la extremitatea vestica a Romaniei pe principalele trasee rutiere și ferate de intrare dinspre Vest în România, precum și pe traseele dintre Vestul Europei și Balcani, respectiv Asia Mică.
- Tradiția industrială a Regiunii Vest.
- Diversitatea domeniilor de activitate a firmelor în județele Hunedoara, Alba, Arad și Timiș.
- Existența unei forțe de muncă bine calificate și instruite, în special în domeniul mecanic - construcții mașini.
- IMM-urile sunt generatoare de noi locuri de muncă.
- Sector dezvoltat al exploatarei și prelucrării lemnului în județele Caraș-Severin și Hunedoara.
- Sector activ al confecțiilor textile, pielărie și încălțăminte.
- Existența unei infrastructuri de susținere a activității ce cuprinde zona liberă Curtici, Zona Industrială Arad, Camere de Comerț, Industrie și Agricultură, incubatoare și parcuri de afaceri, firme de consultanță.
- Dezvoltarea puternică a sectorului privat în comerț și servicii.
- Existența centrelor de învățământ superior cu tradiție în domeniu.
- Zone atractive în meșteșuguri și artizanat care mai păstrează specificul local.
- Structuri industriale diversificate care facilitează cooperarea inter și intraramuri economice, precum și achiziționarea pe plan local a unei game largi de produse intermediare.
- Existența unei game variate de materii prime necesare industriei.

PUNCTE SLABE:

- Existența de zone mono-industriale, în curs de restructurare și care se confruntă cu acute probleme sociale.
- Existența unor industrii poluante, mari consumatoare de energie.
- Ponderea mică a industriei cu tehnologie de vârf.
- Puternice disparități în cadrul regiunii.
- Preponderența structurilor industriale caracterizate printr-o utilizare intensivă a forței de muncă și a materiilor prime.
- Număr redus de IMM-uri în zonele defavorizate și în mediul rural.
- Ineficiența exploatărilor miniere.
- Șomaj ridicat, în special în județele Caraș-Severin și Hunedoara.
- Slaba cooperare între industrie și cercetare.
- Lipsa unei baze de date privind cererea și oferta forței de muncă, pe meserii.
- Lipsa unor strategii viabile de restructurare a întreprinderilor de stat.
- Existența unor spații de producție și capacități de producție nefolosite.
- Inexistența unui sistem stimulatoriu pentru înființarea de IMM-uri în domeniile economice deficitare.
- Gama redusă a serviciilor bancare raportat la cerințele dezvoltării IMM-urilor și o slabă răspândire a băncilor, în afara zonelor urbane.
- Regresul pieței tradiționale interne.
- Lipsa unui sistem informațional adecvat susținerii activităților din toate ramurile economiei, în vederea diversificării gamei serviciilor și activităților productive.
- Investiții scăzute în resursele umane ale IMM-urilor.

OPORTUNITĂȚI:

- Creșterea numărului de investitori în județele Caraș-Severin și Hunedoara ca urmare a fenomenului de migrare a acestora dinspre poliul Arad și Timișoara către estul regiunii.
- Transferul de tehnologie și know-how spre firmele care lucrează în lohn, care în condițiile creării de mărci proprii și a unei imagini către exterior se pot dezvolta.

- Potențial de creștere a pieței.
- Stimularea cooperării între IMM-urile din regiune poate avea ca impact creșterea valorii adăugate ce rămâne în regiune, creând resursele necesare dezvoltării.
- Identificarea nișelor de piață (de exemplu dezvoltarea producției de ambalaje, crearea de centre de colectare a produselor agricole, etc.).
- Programe de finanțări nerambursabile pentru sectorul IMM-urilor.
- Mediatizarea oportunităților de afaceri din Regiune, inclusiv cele din zonele defavorizate.
- Programele de finanțare a Parcurilor Industriale și a Parcurilor Tehnologice.
- Construirea autostrăzii Nădlac-Arad-Timișoara-Deva-Sibiu ar avea un impact semnificativ atât pentru dezvoltarea firmelor care pot oferi produse/servicii în faza de construcție a autostrăzii cât și în creșterea atractivității regiunii pentru potențialii investitori.
- Satisfacerea nevoilor de echipare edilitară a zonelor cu potențial de dezvoltare a IMM-urilor va conduce la creșterea atractivității regiunii.
- Reorientarea băncilor în vederea sprijinirii înființării și dezvoltării sectorului IMM-urilor prin diversificarea serviciilor bancare.
- Întărirea / specializarea instituțiilor care oferă servicii de consultanță.
- Facilitarea accesului IMM-urilor la terenurile, spațiile și echipamentele de producție neutilizate ale societăților de stat sau regiilor autonome.
- Crearea de programe de pregătire/perfecționare a întreprinzătorilor și managerilor IMM-urilor pentru condițiile unei piețe dinamice.
- Crearea unei Asociații Regionale a Întreprinzătorilor care să permită reprezentarea intereselor întreprinzătorilor față de autoritățile locale și centrale și recunoașterea asociațiilor de tip patronal (CCJ, Asociații) drept parteneri de discuții de către guvern.
- Creșterea plafonului fondurilor Uniunii Europene pentru România.
- Mediul favorabil pentru inovații.
- Macrostabilizarea economică și scăderea inflației în limite acceptabile poate crește apetitul pentru credite și investiții în producție și servicii.

- Armonizarea legislației românești cu cea a Uniunii Europene în domeniul protecției mediului va conduce la apariția firmelor pe segmentul de recuperare-reciclare a deșeurilor.
- Apariția unor programe de stimulare a dezvoltării industriilor nepoluante și a industriilor de reciclare a materialelor re folosibile.

AMENINȚĂRI:

- Creșterea nivelului de trai, respectiv creșterea salariilor va conduce la mutarea în alte regiuni a clienților firmelor care produc în lohn.
- Specializarea îngustă din zonele monoindustriale și lipsa unor programe de reorientare profesională coerente reduce atractivitatea acestor zone pentru investitori.
- Posibilitatea neadaptării la condițiile de calitate impuse de UE.
- Mișcările sindicale cu pretenții exagerate, care pot îndepărta investitorii autohtoni sau străini.
- Invadarea pieței cu produse din import.
- Lipsa unor programe pe plan național sau local, de educare a masei de muncitori din industria grea, scade apetitul acestora pentru reconversie și îngreunează readaptarea lor în condițiile concurenței de pe piața muncii.
- Continuarea politicii de "ajutoare sociale", respectiv de "salarii compensatorii" va îngreuna în continuare creșterea adaptabilității forței de muncă și va menține o calitate scăzută a acesteia, incompatibilă cu nevoia de creștere a calității și a productivității muncii.
- Lipsa unor corelări ale programelor de dezvoltare a infrastructurii și nevoile de echipare a zonelor cu potențial de dezvoltare a IMM-urilor.
- Stabilirea arbitrară a prețurilor / tarifelor serviciilor publice datorită poziției de monopol.
- Percepția negativă a privatizării întreprinderilor de stat.
- Fiscalitatea împovărătoare.
- Forța de muncă angajată la negru.
- Instabilitatea legislației.

- Competiția neloială datorată pieței negre.
- Inexistența unei infrastructuri de cercetare performante scade posibilitățile și apetitul tinerilor cercetători valoroși de a rămâne în România.
- Existența unui număr foarte mare de avize, autorizații și aplicarea diferită a aceluiași proceduri în funcție de gradul de competență al funcționarilor.
- Menținerea unei fiscalități ridicate, neclare, incoerente, instabile, aplicată selectiv și discriminatoriu.

7.3. Resurse umane și piața forței de muncă

PUNCTE TARI:

- Dinamica pieței forței de muncă determinate de dinamica economiei regionale (cu disparități intraregionale pronunțate)
- Existența unei tradiții de încurajare a investițiilor în capitalul uman
- Existența centrelor universitare în toate județele regiunii
- Calificarea profesională prin formare inițială se realizează prin sistemul de învățământ public, (aproape în exclusivitate) acesta asigurând o acoperire foarte bună a tuturor domeniilor de calificare (specializate și meserii)
- Existența unor specialiști calificați în domeniul consilierii și orientării pentru carieră la nivelul regiunii și existența unor centre create și dotate prin programe anterioare (absolvenți ai cursurilor de masterat în consiliere pentru carieră, și centre dotate cu echipament special).

PUNCTE SLABE:

- Coexistența fenomenelor aparent contradictorii de șomaj, excedent de forță de muncă și cerere de forță de muncă calificată.
- Nivelul de calificare certificat al forței de muncă, profilul de competențe certificate ale persoanelor aflate în șomaj, în căutarea unui (alt) loc de muncă nu corespund cerințelor specifice ale angajatorilor.

- Oferta de calificare/reconversie nu este suficient de diversificată și nu există o concurență între ofertanții de formare, această situație fiind un obstacol pentru o ofertă flexibilă și adaptată nevoilor de dezvoltare personală și profesională a clienților.
- Ofertanții de formare activează izolat, neexistând o ofertă globală, corelată a acestora și adaptată nevoilor identificate la nivel regional.
- Oferta educațională nu este adaptată nevoilor de calificare viitoare, neexistând mecanisme de prognoză și de identificare a nevoilor viitoare.
- Nevoia unei schimbări de paradigmă (*mai ales în cazul formării inițiale*) definită prin sintagma *o calificare = pentru mai multe meserii*, în loc de filozofia tradițională de tipul: *o calificare = o meserie*
- Nu există la nivelul regiunii preocupări pentru elaborarea unor politici holistice de consiliere și orientare, precum și programe de implementare a acestor politici, cuprinzând toate categoriile de vârstă și toate domeniile economiei.
- Acces limitat și nesistematic la informații relevante în domeniul resurselor umane.
- Rata ridicată a șomajului din zonele defavorizate și monoindustriale, datorită restructurării industriei și a lipsei aplicării măsurilor active pentru combaterea șomajului.

OPORTUNITĂȚI:

- Numărul companiilor care găsesc în această zonă condiții de stabilitate și resurse umane utilizabile pentru investiții este în creștere.
- Dezvoltarea agroturismului oferă posibilitatea reconversiei forței de muncă disponibilizate.
- Apariția altor investiții în regiune, în alte domenii ale economiei și cu productivitate sporită.
- Raportul cost/calitate pentru forța de muncă este avantajos pentru angajatori
- Investițiile de tip lohn constituie o soluție pe termen scurt pentru absorbția forței de muncă disponibile
- Cadrul legislativ flexibil și corelat cu cel european în domeniul calificărilor profesionale prin sistemul de învățământ (formare inițială).

- Existența programelor de finanțare din partea UE și finanțare națională pentru resurse umane.

AMENINȚĂRI:

- Fluctuațiile de pe piața forței de muncă depind dramatic de mișcările pieței europene/mondiale, atât în cazul întreprinderilor mari, dar mai ales în cazul celor mici și medii.
- Extinderea practicării muncii la negru.
- Migrarea forței de muncă calificate, și mai ales înalt calificate către țările membre ale UE este un proces cu tendință de creștere, având efecte pe termen mediu și lung.
- Investițiile de tip lohn vor migra către zone mai avantajoase pentru investitori, cauzând astfel apariția șomajului secundar.
- Nivelul scăzut al salariilor din învățământ și cercetare.

7.4. Gradul de acoperire a cerintelor de inovare

Dintre aspectele care frânează procesul inovativ se remarcă:

- slaba mediatizare a programelor de inovare;
- nivelul ridicat al investițiilor specific activității de cercetare — dezvoltare;
- dificultatea de a găsi personal managerial și tehnic/operațional focalizat spre inovare;
- absența creativității în rândurile angajaților;
- lipsa de timp.

Necesități de sprijin în domeniul inovării:

- creșterea gradului de publicitate privind accesarea fondurilor de finanțare a programelor inovative la nivel de întreprindere;
- programe coerente de finanțare a inovării;
- asimilarea de utilaje mai performante sau tehnologii noi;
- convergența ofertei educaționale cu nevoile companiilor

Se constată existența principalelor bariere în domeniul inovării:

<u>Bariere interne ale procesului inovativ</u>	<u>Bariere externe ale procesului inovativ</u>
Resurse financiare limitate Insuficienta cunoaștere a resorturilor de sprijin Dotarea neadecvată a unor laboratoare de cercetare	Fiscalitatea ridicată Legislația incoerentă Lipsa de comunicare în mediul de afaceri

7.5. ANALIZA SWOT GENERALĂ

PUNCTE TARI	PUNCTE SLABE
Management de vârf și la nivel operațional de calitate; procese manageriale bazate și pe metode moderne	Focalizare pe probleme operațional - curente în defavoarea perspectivei inovative
Majoritatea firmelor dețin o bună experiență în sectorul în care activează.	Experiența redusă în internaționalizare
Angajament managerial privind creșterea calității	Lipsa formării avansate - fluctuații de personal calificat
Buna cunoaștere a tehnologiilor	Orientare redusă spre cooperare - colaborare
Organizare bună a producției și a muncii	Posibilități reduse de finanțare din surse proprii a investițiilor în tehnologii performante
Nu există probleme de mediu deosebite	Preluarea deficitară a rezultatelor inovării; patente, omologări și certificate nefructificate
Experiența în cooperare cu filiale din străinătate pentru companiile deținute de	Participarea modestă la programe de promovare a inovării tehnologice

	Slaba înțelegere a angajaților privind necesitatea activităților de inovare
OPORTUNITĂȚI	AMENINTĂRI
Creșterea economică și reluarea legăturilor tradiționale	Accesul îngreunat la materiale noi și tehnologii moderne ca urmare a insuficienței surselor de finanțare a activităților specifice de inovare în condiții avantajoase (cost redus al finanțării)
Colaborări tehnice și tehnologice cu parteneri interni și externi, sprijinite prin programe de cooperare intra și interregionale, în vederea transferului de tehnologie și a îmbunătățirii proceselor de	Lipsa infrastructurii de diseminare a informației pe linie de inovare
Existența și dezvoltarea unor programe de finanțare din care să se asigure sursele pentru finanțarea procesului inovativ (cu	Bariere restrictive și contingentarea unor piețe externe
Modernizarea sistemelor de distribuție și comercializare	Evoluția imprevizibilă a politicii fiscale
Posibilități din ce în ce mai mari pentru formare continuă a personalului pe domenii specifice	Lipsa de comunicare în mediul concurențial și cu instituțiile și organizațiile care produc și comercializează idei și soluții
Evoluția relațiilor politice cu Uniunea Europeană	Birocrația și mentalitatea în afaceri

Analiza SWOT a IMM-urilor

PUNCTE TARI:

- Diversitatea domeniilor de activitate a firmelor din regiune
- Existența unei forțe de muncă bine calificate și instruite
- IMM-urile sunt generatoare de noi locuri de muncă
- Dezvoltarea puternică a sectorului privat în comerț și servicii

- Structuri industriale diversificate care facilitează cooperarea inter și intra ramuri economice, precum și achiziționarea pe plan local a unei game largi de produse intermediare.
- Existența unei game variate de materii prime necesare industriei
- Existența preocupărilor pentru inovare și dezvoltare tehnologică
- Obținerea de către majoritatea firmelor a peste 50% din cifra de afaceri din produse mai noi de 3 ani.
- Folosirea pe scară largă a tehnologiilor informatice și de comunicare.

PUNCTE SLABE:

- Ponderea mică a industriei cu tehnologie de vârf
- Management industrial de slabă calitate
- Puternice disparități în cadrul regiunii
- Număr redus de IMM-uri în zonele defavorizate și în mediul rural
- Slaba cooperare între industrie și cercetare
- Lipsa unei baze de date privind cererea și oferta forței de muncă, pe meserii
- Lipsa unor strategii viabile de restructurare a întreprinderilor de stat
- Inexistența unui sistem stimulatoriu pentru înființarea de IMM-uri în domeniile economice deficitare
- Lipsa unui sistem informațional adecvat susținerii activităților din toate ramurile economiei, în vederea diversificării gamei serviciilor și activităților productive.
- Investiții scăzute în resursele umane ale IMM-urilor.
- Preocupările pentru activitățile de inovare nu sunt sistematice.

OPORTUNITĂȚI:

- Creșterea plafonului fondurilor Uniunii Europene pentru România; colaborarea cu ADR VEST pentru obținerea de finanțări prin programe europene.
- Creșterea numărului de investitori în județele Caraș-Severin și Hunedoara ca urmare a fenomenului de migrare a acestora dinspre polii Arad și Timișoara către estul regiunii

- Transferul de tehnologie și know-how spre firmele care lucrează în lohn, care în condițiile creării de mărci proprii și a unei imagini către exterior se pot dezvolta.
- Potențial de creștere a pieței
- Stimularea cooperării între IMM-urile din regiune poate avea ca impact creșterea valorii adăugate ce rămâne în regiune, creând resursele necesare dezvoltării.
- Mediatizarea oportunităților de afaceri din Regiune, inclusiv cele din zonele defavorizate
- Programele de finanțare a parcurilor de afaceri, a parcurilor industriale și a parcurilor tehnologice
- Cooperarea cu universități și firme de consultanță, parteneriate cu firme străine cu același profil, pentru transfer de tehnologie și accesarea unor finanțări în domeniul inovării.
- Reorientarea băncilor în vederea sprijinirii înființării și dezvoltării sectorului IMM-urilor prin diversificarea serviciilor bancare
- Crearea de programe de pregătire / perfecționare a întreprinzătorilor și managerilor IMM-urilor pentru condițiile unei piețe dinamice
- Macrostabilizarea economică și scăderea inflației în limite acceptabile poate crește apetitul pentru credite și investiții în producție și servicii.

AMENINȚĂRI:

- Creșterea nivelului de trai, respectiv creșterea salariilor va conduce la mutarea în alte regiuni a clienților firmelor care produc în lohn
- Posibilitatea neadaptării la condițiile de calitate impuse de UE
- Invadarea pieței cu produse din import
- Stabilirea arbitrară a prețurilor / tarifelor serviciilor publice datorită poziției de monopol
- Instabilitatea legislației
- Competiția neloială datorată pieței negre
- Existența unui număr foarte mare de avize, autorizații și aplicarea diferită a aceluiași proceduri în funcție de gradul de competență al funcționarilor.
- Menținerea unei fiscalități ridicate, neclare, incoerente, instabile, aplicată selectiv și discriminatoriu.

8. Strategia de marketing și de ocupare a structurii de sprijinire a afacerilor

8.1. *Mixul de marketing*

Mixul de marketing reprezintă setul de instrumente de marketing pe care firma / entitatea le utilizează pentru a-și atinge obiectivele de marketing pe piața-țintă. Mixul de marketing este format din cei 4P, și anume: produs, preț, plasament (distribuție) și promovare. Trebuie menționat că cei 4P reprezintă punctul de vedere al vânzătorului asupra instrumentelor de marketing de care el dispune pentru influențarea cumpărătorilor. Din punctul de vedere al cumpărătorului, fiecare instrument de marketing este menit să-i ofere un avantaj în calitatea sa de consumator.

4P	4C
-produsul	-cerințele și nevoile clientului
-prețul	-cheltuiala acestuia
-plasamentul (distribuția)	-comoditatea în achiziționare
-promovarea	-comunicarea

În consecință, firmele / structurile de afaceri de succes vor fi cele care vor avea capacitatea de a veni în întâmpinarea nevoilor cumpărătorilor într-un mod economic și comod pentru aceștia în condițiile unei comunicări eficiente.

a) Produsul

Produsul reprezintă elementul esențial al marketingului-mix. Dacă el nu va satisface nevoile consumatorului, nici unul din celelalte elemente ale marketingului-mix nu va putea îmbunătăți performanța produsului. Produsul nu este doar un bun fizic. El reprezintă o sumă de satisfacții sau utilități pe care le primește cumpărătorul. Acestea se referă la formă, gust, culoare, miros, structură, ambalaj, etichetă, garanții, servicii, satisfacția mărcii de prestigiu, reputația producătorului, etc. Se poate spune deci, că produsul este un ansamblu de satisfacții fizice și psihologice pe care le încearcă cumpărătorul, iar producătorul trebuie să țină seama de acest

lucru. Maximizarea satisfacției cumpărătorului / utilizatorului impune adaptarea trăsăturilor psihologice ale produsului.

Strategia de produs a structurii de sprijinire a afacerilor vizează adaptarea produsului la exigențele pieței-țintă și asigură un grad sporit de elasticitate a ofertei la cerințele specifice ale consumatorului / utilizatorului.

Piața-țintă

Parcul de afaceri de la Simeria va asigura un cadru propice de dezvoltare pentru companii tip start-up, oportunități de afaceri interne și internaționale, facilități și oportunități în domeniul resurselor umane, instruire.

Aici, companiile mici se vor putea întâlni și conlucra cu companiile multinaționale, fie că sunt companii aflate la început de drum, fie că sunt companii cu tradiție pe piață.

b) Prețul

Prețul este un element-cheie al mixului de marketing și este singurul care generează venit. Toate celelalte elemente (produsul, distribuția și promovarea) reprezintă costuri. Prin urmare, el trebuie să fie folosit ca instrument strategic important în luarea deciziilor de marketing. Nivelul prețului determină în ultimă instanță, capacitatea firmei de a se menține pe piață.

c) Distribuția (plasamentul)

Valorificarea oportunităților pieței și finalizarea efectivă a activității firmei / structurii de sprijinire a afacerii sunt condiționate de ajungerea mărfurilor / serviciilor la consumatorii / utilizatorii finali, de satisfacerea nevoilor pentru care au fost concepute. Problematika distribuției, ca variabilă a mixului de marketing, este foarte largă și eterogenă. Ea se delimitază în două domenii esențiale:

➤ stabilirea și funcționarea canalelor de marketing, a formelor de distribuție, de circulație economică a mărfurilor / serviciilor specifice acestor canale;

➤ distribuția fizică a mărfurilor / serviciilor, respectiv ansamblul proceselor prin care mărfurile trec succesiv, pentru a ajunge la consumator.

d) Promovarea

Promovarea cuprinde ansamblul activităților prin care sunt comunicate informații despre produsele / serviciile firmei, cu scopul de a convinge consumatorii să le achiziționeze.

Agenția pentru Dezvoltare Economico-Socială a județului Hunedoara va utiliza următoarele componente ale mix-ului promoțional:

d1) publicitatea – este considerată de specialiști „nervul” politicii de comunicație a întreprinderii. Formele de publicitate utilizate sunt: publicitatea de informare, publicitatea de marcă, publicitatea factuală, publicitatea emoțională.

Mediile majore de transmitere a mesajelor publicitare la care va apela firma includ:

- presa cotidiană („media” principal de transmitere a mesajelor publicitare);
- radioul (ca urmare a utilizării în masă);
- televiziunea (asigură o combinație unică a sunetului, imaginii și mișcării);
- publicitatea exterioară (prin afișare, panouri publicitare, însemne luminoase);
- publicitatea prin tipărituri (cataloge de prospectare și cataloge de lucru, pliante, broșuri, agende și calendare);
- publicitatea directă.

d2) relațiile publice - pot contribui în mod semnificativ la îmbunătățirea imaginii firmei și a produsului / serviciului. În permanenta atenție a Agenției pentru Dezvoltare Economico-Socială a județului Hunedoara se vor afla: crearea de evenimente, acordarea de interviuri presei, inițierea și susținerea unor opere filantropice și de caritate, etc.

d3) forțele de vânzare - au o mare importanță, deoarece comunicația personală a reprezentantului forței de vânzare -comparativ cu comunicația de masă- poate să se adapteze mult mai bine la nevoile, dorințele și reacțiile clientului potențial.

d4) sponsorizarea - poate fi o alternativă promoțională benefică pentru îmbunătățirea imaginii firmei.

Strategia comunicațională ce urmează a fi adoptată de societatea care va administra Parcul de afaceri Simeria este o strategie a promovării extinderii imaginii întreprinderii, o

strategie de promovare continuă și în același timp, o strategie de comunicare diferențiată (prin adaptarea la nivelul local a metodelor transmise segmentelor țintă)

Administratorul, în vederea ocupării spațiilor expoziționale, va organiza evenimente proprii, pentru a atrage expozanți care să închirieze spațiile expoziționale interioare și exterioare. Evenimentele propuse vor fi:

Expoziție internațională pentru tehnologii și echipamente de protecția mediului

Soluții pentru IMM-uri

Targul de turism

Targ de produse cu specific românesc

Targ internațional de medicină și farmacie

Targ de tehnologii, echipamente, utilaje și materiale pentru construcții

Targ de produse și sisteme pentru amenajări interioare și exterioare, decorațiuni, mobilier și piscine

Expoziție pentru instalații, echipamente de încălzire, răcire și de condiționare a aerului

Targ de obiecte de artă și antichități

Expoziție de flori, amenajări peisagistice, horticultura și grădinarit

Targ de bunuri de larg consum

Expoziție de produse și servicii pentru bebeluși, viitoare mame, părinți și copii

Targ dedicat industriei de curățenie profesională, industrială și domestică

Targ de mobilă, echipamente și accesorii

Targ dedicat industriei de tipar și signalistică

Targ dedicat sectorului de obiecte promotionale

Targ dedicat industriei de prelucrare a maselor plastice

Expoziție internațională de produse și echipamente pentru cosmetică, îngrijire corporală și coafură

Expoziție de țesături textile, îmbrăcăminte, pielărie, blanărie, încălțăminte și marochinărie, accesorii

Targ de fitness, spa, nutritie si ingrijire corporala

Targ de prelucrare a marmurei, granitului si a altor pietre naturale

Targ de energie regenerabila, energie conventionala, echipamente si tehnologii pentru industria de petrol si gaze natural

Salon de inventii si inovatii

Targ de produse si echipamente din domeniul agriculturii, horticulturii, viticulturii si zootehniei

Targ pentru industria alimentara

Expozitie pentru ambalaje, materiale, masini si echipamente specific

Targ de vinuri, bauturi alcoolice si non-alcoolice

Expozitie internationala de componente si accesorii auto

Expozitie de echipamente, mobilier si dotari pentru hoteluri si restaurant

Expozitie de produse si echipamente pentru medicina si tehnica dentara

Targ de cadouri, decoratiuni si suveniruri

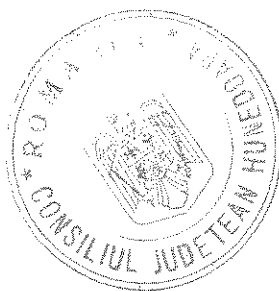
Targ de confectii din piele, etc.

Strategia de marketing și de ocupare a structurii de sprijinire a afacerilor va fi aplicată în strânsă corelare cu “Metodologia de atribuire a spațiilor destinate închirierii în clădirile și platformele expoziționale realizate prin proiectul “Parc de Afaceri Simeria”, cod SMIS 2298”.

ANEXA NR. 3
la Hotărârea Consiliului Județean Hunedoara nr. 191/2015

Prezenta anexă conține 25 file

PREȘEDINTE,
Adrian Nicolae DAVID



SECRETAR AL JUDEȚULUI,
Sorin Dumitru ȘTEFONI



Metodologia de atribuire a spațiilor destinate închirierii în clădirile și platformele expoziționale realizate prin proiectul “Parc de Afaceri Simeria”, cod SMIS 2298

1. Prezentare generală

Proiectul „Parc de Afaceri Simeria” reprezintă o inițiativă a parteneriatului dintre Consiliul Județean Hunedoara și Consiliul Local Simeria. Prin acest proiect s-a realizat un centru de promovare al inițiativelor antreprenoriale format dintr-un parc de afaceri și un centru expozițional care să potențeze dezvoltarea mediului de afaceri din zona țintă (Simeria – Deva – Hunedoara) atât din punct de vedere cantitativ, cât și calitativ.

Firmele care pot ocupa spații în Parcul de afaceri Simeria se împart în trei categorii: firme recent fondate, aflate în primul an de funcționare, firme aflate în al doilea an de funcționare și firme aflate în al treilea an de funcționare.

Companiile aflate la început vor avea acces la birouri, spații de producție și spațiu expozițional, chiriile fiind stabilite astfel încât să fie atractive și să permită dezvoltarea acestora. De asemenea, există posibilitatea de extindere a activității firmelor și vor fi oferite servicii necesare derulării activității acestora.

Firmele vor fi ajutate în efectuarea primilor pași, iar după o perioadă de creștere economică (perioada de incubare a firmelor locatate), vor părăsi Parcul pentru a face loc altora aflate la început. Ele vor beneficia și de consultanță în diferite domenii, la intervale regulate de timp, de seminarii, simpozioane, conferințe pe teme financiare, juridice, marketing, comerciale, organizate la cererea acestora, în clădirea multifuncțională, în spațiile polivalente special create pentru astfel de activități.

Fiecărui viitor locatar (incubat) i se va oferi o încăpere, cu toate dotările tehnice existente, astfel încât să poată avea acces la utilități, să beneficieze de serviciile de pază și protecție oferite de către parc, precum și de întreaga rețea de telecomunicații existentă.

În cadrul Parcului de Afaceri Simeria există 16 birouri destinate închirierii, aflate în Clădirea 1 și diversificate după cum urmează:

- Birouri cu suprafața de 97,5 mp (spațiu de tip B): 6 unități
- Birouri cu suprafața de 50,3 mp (spațiu de tip C): 3 unități
- Birouri cu suprafața de 28,5 mp (spațiu de tip D): 7 unități

De asemenea Parcul de Afaceri mai oferă spre închiriere și 2 hale de producție (spațiu de tip A), aflate în Clădirea 2 și Clădirea 3, fiecare din ele compartimentate după cum urmează:

- Hala de producție din Clădirea 2 (spațiu de tip A) este compartimentată în 3, cu suprafețe pentru închiriat de 276 mp, 367 mp și 457 mp. Suprafețele pentru închiriat sunt dotate cu spații auxiliare: birou, vestiar, depozit, grup sanitar.
- Hala de producție din Clădirea 3 (spațiu de tip A) este compartimentată în 2, cu suprafețe pentru închiriat de câte 600 mp. Suprafețele pentru închiriat sunt dotate cu spații auxiliare: birou, vestiar, depozit, grup sanitar. Cele două suprafețe de închiriat sunt doate cu pod rulant.

2. Criterii de eligibilitate

Beneficiarii proiectului sunt potențiali întreprinzători, constituiți în societăți comerciale organizate în temeiul Legii nr. 31/1990 privind societățile comerciale, republicată, și care, la data solicitării, îndeplinesc cumulativ condițiile Legii nr. 346/2004 privind stimularea înființării și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii și criteriile de eligibilitate specificate mai jos:

a. Pentru firmele aflate în perioada de incubare:

IMM-uri nou înființate care au potențial de dezvoltare ridicat și care trebuie să prezinte un proiect fezabil de dezvoltare prin care să permită crearea a minimum 3 locuri de muncă în următorii 2 ani.

În cadrul proiectului sunt definite ca IMM-uri nou înființate:

- Agenți economici, care în termen de două luni de la data selecției prezintă dovada obținerii înregistrării și autorizării societății comerciale la Oficiul Registrului Comerțului de pe lângă tribunalul unde își are sediul societatea, în zona țintă în care este amplasat Parcul de afaceri care face obiectul prezentului proiect.
- Agenții economici vor respecta criteriul de independență, așa cum este acesta definit în alin. (2) art.3 din Legea nr. 346/2004 privind stimularea înființării și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii.
- Agenții economici care au sediu social unic, fără alte puncte de lucru și care este locat în structură.
- Agenții economici care au un număr maxim de 9 angajați.
- Desfășoară activități de producție de bunuri și/sau servicii.

Obligativitatea de a menține numărul de angajați cu care intră în infrastructură și de a mai angaja minim două persoane în perioada de incubare;

Să dețină minim un cod CAEN activ, aferent activităților definite la capitolul 3. *Activități eligibile.*

Perioada maximă de incubare este de 3 ani.

b. Pentru firmele aflate în perioada de consolidare:

IMM-uri cu istoric de funcționare de maximum 2 ani de la data / la data intrării în parcul de afaceri trebuie să prezinte un proiect fezabil de dezvoltare care să permită crearea a minimum 3 locuri de muncă în următorii 2 ani.

În cadrul proiectului sunt definite ca IMM-uri cu istoric de funcționare de maximum 2 ani de la data / la data intrării în parcul de afaceri, după cum urmează:

- Agenții economici care au sediul social în zona țintă în care este amplasat parcul de afaceri care face obiectul prezentului proiect.
- Agenții economici care respectă criteriul de independență, așa cum este acesta definit în alin. (2) art. 3 din Legea nr. 346/2004 privind stimularea înființării și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii.
- Agenții economici care au un număr maxim de 49 angajați.
- Agenții economici care au sediu social unic, fără alte puncte de lucru și care este locat în structură.
- Agenți economici care au un bilanț contabil pozitiv pe ultimii 2 ani.
- Agenți economici care au un număr mediu scriptic de minimum 3 salariați în anul fiscal anterior incubării (aderenței la Parcul de afaceri și, respectiv, la serviciile oferite de acesta).
- Nu sunt în stare de faliment ori lichidare, nu au afacerile administrate de un judecător sindic, nu au activitățile comerciale suspendate.
- Desfășoară activități de producție de bunuri și/sau servicii.

Obligativitatea de a menține numărul de angajați cu care intră în infrastructură și de a mai angaja minimum două persoane în perioada de consolidare.

Să dețină minim un cod CAEN activ, aferent activităților definite la capitolul 3. *Activități eligibile.*

Perioada maximă de consolidare este de 5 ani.

După 5 ani, la solicitarea firmelor aflate în perioada de consolidare, durata se prelungeste, cu aprobarea Consiliului Județean Hunedoara, prin Administratorul Parcului de Afaceri Simeria, dar chiria percepută va fi la pretul pieței.

3. Activități eligibile

Nu beneficiază de intrarea în Parcul de Afaceri:

- *societățile bancare (diviziunea CAEN 64),*
- *societățile de asigurare și reasigurare (diviziunea CAEN 65),*
- *societățile de administrare a fondurilor financiare de investiții (cod CAEN 6630),*
- *societățile de valori imobiliare (diviziunea CAEN 68),*
- *societățile cu activitate principală de comerț (diviziunea 45 – 47),*
- *activități de intermediari financiare (diviziunea CAEN 64),*
- *activități auxiliare intermediarilor financiare (diviziunea CAEN 66),*
- *activități de intermediari imobiliare (diviziunea CAEN 70),*
- *activități juridice (cod CAEN 6910),*
- *activități de contabilitate și revizie contabilă (cod CAEN 6920),*
- *consultanță în domeniul fiscal (cod CAEN 6920),*
- *consultanta în afaceri, selecția și plasarea forței de muncă (cod CAEN 7022, 7810),*
- *alte activități prestate în principal întreprinderilor (diviziunea CAEN 82).*

Orice alte diviziuni si coduri CAEN care nu sunt enumerate mai sus pot fi eligibile pentru accesul în Parcul de Afaceri Simeria.

4. Acte necesare pentru depunerea dosarului de selectie

a. Pentru firmele aflate în perioada de incubare:

Dosarele se depun la Sediul Parcului de Afaceri din Simeria, în timpul programului de lucru si trebuie să contină obligatoriu:

1. Cerere tip (Anexa 1);
2. Plan de afacere (Anexa 2a);
3. Angajament de realizare a locurilor de muncă (Anexa 3);
4. Copie după cartea de identitate a administratorului;
5. Copie după certificatul de înregistrare la ONRC (în termen de maximum două luni de la data selecției);
6. Certificat constatator în termen de valabilitate;
7. Acte doveditoare privind numărul de angajati (contracte de muncă, tabel Revisal), dacă există;

b. Pentru firmele aflate în perioada de consolidare:

Dosarele se depun la Sediul Parcului de Afaceri din Simeria, în timpul programului de lucru si trebuie să contină obligatoriu:

1. Cerere tip (Anexa 1);
2. Plan de afacere (Anexa 2b);
3. Angajament de realizare a locurilor de muncă (Anexa 3);
4. Copie după cartea de identitate a administratorului;
5. Copie după certificatul de înregistrare la ONRC;

6. Certificat constatator în termen de valabilitate;
7. Acte doveditoare privind numărul de angajați (contracte de muncă, tabel Revisal);
8. Ultimul bilanț contabil.

5. Evaluarea dosarelor

Dosarele depuse se analizează și se evaluează continuu de către echipa de management a Parcului de Afaceri Simeria, formată din Director, Consilier Juridic și Economist. Termenul pentru transmiterea răspunsului în urma procesului de evaluare este de maximum 30 de zile, iar rezoluția se comunică în scris.

În cazul în care va exista un număr insuficient de birouri raportat la numărul cererilor depuse, vor avea prioritate:

a. Pentru firmele nou înființate, ordinea priorităților va fi:

- firmele care își asumă că vor angaja numărul cel mai mare de persoane pe perioada incubării.

Departajarea se va face și în funcție de prevederile Planul de afaceri și celelalte documente depuse la dosar, de către echipa de management a Parcului de Afaceri Simeria.

b. Pentru firme cu istoric de funcționare de maximum 2 ani de la data / la data intrării în parcul de afaceri:

Departajarea se va face și în funcție de prevederile Planul de afaceri și celelalte documente depuse la dosar, de către echipa de management a

Parcului de Afaceri Simeria, iar prioritate vor avea firmele care își asumă că vor angaja numărul cel mai mare de persoane pe perioada incubării.

6. Alegerea birourilor.

Numărul maxim de birouri care poate fi închiriat este:

- Pentru firmele aflate în perioada de incubare: 1 birou.
- Pentru firmele aflate în perioada de consolidare: 1 birou.

Birourile se vor distribui la alegerea chiriasilor, după semnarea contractelor de închiriere, în ordinea acceptării dosarelor, cu aprobarea echipei de management a Parcului de Afaceri Simeria.

Nu există posibilitatea de a rezerva un birou.

Birourile sunt mobilate minimal, astfel chiriasii au sarcina mobilării acestuia în cazul în care dotările deja existente nu sunt suficiente. De asemenea utilitățile, abonamentele de telefonie, internet și TV nu sunt incluse în pretul de închiriere, și vor fi menționate în contractul de închiriere.

7. Închirierea de spații pentru desfășurarea activității

Preturile la care se pot închiria spațiile din cadrul Parcului de Afaceri Simeria sunt următoarele:

- Spațiile de producție și de birouri (pentru spațiile de tip A,B,C și D din cadrul clădirilor 1, 2 și 3, din structura de	2 euro/mp/lună
--	----------------

sprijinire a afacerilor – Parc de Afaceri Simeria)	
- Standurile expoziționale interioare (din cadrul clădirii nr. 1 din structura de sprijinire afacerilor – Parc de Afaceri Simeria)	2 euro/mp/zi
- Standurile expoziționale exterioare (inclusiv a celor 5 oficii aferente clădirii nr. 4 din structura de sprijinire afacerilor – Parc de Afaceri Simeria)	2 euro/mp/zi
- Sala de conferințe (din cadrul clădirii 1 din structura de sprijinire afacerilor – Parc de Afaceri Simeria)	100 EURO / oră – sala de spectacole/conferințe 50 EURO / oră – instalația de sonorizare
- Spațiul de lobby (din cadrul clădirii 1 din structura de sprijinire afacerilor)	70 URO / oră

8. Condiții de mentinere a spațiilor

Pentru a mentine birourile primite în chirie în incinta Parcului de Afaceri Simeria, firmele trebuie să:

- respecte regulamentul de ordine interioară, elaborat de echipa de management a Parcului de Afaceri Simeria
- angajeze minimum două persoane, în termen de 2 ani de la data

semnării contractului de închiriere;

- **îndeplinească raportul de 1:1 – o femeia la un bărbat, în cadrul angajaților firmei, în termen de 2 ani de la data semnării contractului;**
- prezinte anual un raport de activitate și bilanțul contabil;
- nu figureze cu deficit în bilanțul contabil.

Aceste condiții vor fi incluse în contractul de închiriere.

ANEXA 1

CERERE TIP

DATE GENERALE	
Denumire solicitant:	
Cod Unic de Înregistrare:	
Nr. de înregistrare la ORC:	
Localitatea:	
Adresă solicitant:	
Nr. Telefon/Nr. Fax:	
Email:	
Persoană de contact (denumire, telefon, email):	
Categorie unde se solicită locare	<input type="checkbox"/> Incubare <input type="checkbox"/> Consolidare
Activitățile:	
Număr de locuri de muncă nou create (minim două):	<input type="text"/>
Locuri de muncă existente la data înscrierii pe perioadă nedeterminată:	<input type="text"/>
Cifra de afaceri (conform ultimului bilanț contabil anual aprobat), dacă e cazul lei

Data

Împuternicit/Reprezentat legal

.....

Semnătura

ANEXA IIA

Model PLAN de AFACERI pentru firme aflate în perioada de incubare

DATE DE IDENTIFICARE

1. Numele firmei:
2. Activitatea principală a firmei și codul CAEN al activității principale:
3. Valoarea capitalului:
4. Persoană de contact/adresa/număr telefon/adresa e-mail:

A. VIZIUNE, STRATEGIE

A 1. Care este esența afacerii? Ce anume va genera bani și profit?

A 2. Cine vor fi clienții?

- *Persoane fizice*
- *Firme*
- *Statul*

Nr.crt.	Clienți/ Grupe de clienți	Anul 1		Anul 2		Anul 3	
		Mii Lei	%	Mii Lei	%	Mii Lei	%
	Total cifra de afaceri		100		100		100

A 3. Obiectivele pentru următorii 2 ani.

Nr. crt.	Obiective (Indicatori țintă)	UM	Anul N (anul curent)	Anul N+1	Anul N+2
1.	Cifra de afaceri, din care:	Mii Lei			
2.	Export				
3.	Profit				
2.	Nr. Angajați	Nr.			

A 4. Care sunt „punctele tari”?

Exemple:

- Cunoștințe tehnologice
- Cunoștințe de piață
- Capital
- Relații
- Capacitate de muncă

B. ISTORIC, MANAGEMENT, RESURSE UMANE

B 1. Istoric

- Cum a apărut ideea de afacere?
- Ce experiență practică și/sau teoretică aduceți în afacere?

B 2. Management, Resurse Umane

Managementul unei firme este determinant pentru evoluția acesteia. Încercați să evidențiați modul în care cunoștințele, specializările, experiența fiecăruia dintre manageri va influența în mod pozitiv evoluția firmei.

MANAGEMENT

Nume și prenume	Funcția	Studii/Specializări

PERSONAL

Detaliere pe funcții/activități/nivel de instruire

Activitatea	Număr de salariați/Nivel de instruire
Activitatea 1	
Activitatea 2	
Activitatea 3	
...	
TOTAL	

(Se poate atașa organigrama viitoarei firme)

C. ANALIZA PIEȚEI

Date privind piața și promovarea noului produs/serviciu:

C 1. Clienți potențiali:

Descrieți ce strategie de marketing ați gândit să aplicați, cum ați identificat clienții potențiali, din ce categorii fac parte: persoane fizice sau juridice, instituții publice - cum veți extinde piața sau identifica noi piețe, etc.

Anul curent (N)

Clienți	Vânzări preconizate pe clienții principali Mii Lei	(Grupe de) produse/servicii, Mii Lei				Total	
		Prodot 1	Prodot 2	Prodot 3	Prodot 4	Mii Lei	%
Clienți Interni	1						
	2						
	3						
	Total piață internă						
Clienți externi	1						
	2						
	3						
	Total piață externă						
Total intern+export							

Anul (N+1)

Clienți	Vânzări preconizate pe clienții principali Mii Lei	(Grupe de) produse/servicii, Mii Lei				Total	
		Prodot 1	Prodot 2	Prodot 3	Prodot 4	Mii Lei	%
Clienți Interni	1						
	2						
	3						
	Total piață internă						
Clienți externi	1						
	2						
	3						
	Total piață externă						
Total intern+export							

Anul (N+2)

Clienți	Vânzări preconizate pe clienții principali Mii Lei	(Grupe de) produse/servicii, Mii Lei				Total	
		Prodot 1	Prodot 2	Prodot 3	Prodot 4	Mii lei	%
Clienți Interni	1						
	2						
	3						
	Total piață internă						
Clienți externi	1						
	2						
	3						
	Total piață externă						
Total intern+export							

(se pot atașa studii de cercetare de piață sau statistici la care se face referire, precum și cereri de ofertă/pre-contracte de la potențialii clienți)

C 2. Concurenți potențiali

Care sunt principalii concurenți?

Nr.crt	Produs/serviciu oferit pieței	Firme concurente în condițiile lansării pe piață a produselor/serviciilor noi	
		Denumirea firmei	Pondere pe piață (%)
1			
2			
3			
4			

Ce puncte tari și puncte slabe au aceștia?

Nr.crt	Denumirea firmei	Puncte tari	Puncte slabe
1			
2			
3			
4			

C 3. Principalele avantaje care vă diferențiază pe dumneavoastră de concurență:

Referiți-vă la: *Politica de preț (modul de stabilire a prețului de vânzare, corelarea cu costul de fabricație și tendințele pieței); Calitate; Caracteristici noi sau îmbunătățite față de ale concurenței; Servicii post-vânzare; alte avantaje*

C 4. Activități de promovare:

De ex: Publicitate, Lansare oficială, Pliante, broșuri, Plata în rate, Promoții

Descrieți care este strategia de promovare pentru lansarea produselor/serviciilor și după aceea estimați costurile anuale de promovare

Cheltuieli pentru promovarea produselor/serviciilor pe categorii de cheltuieli (mii Lei)	Anul N	Anul N+1	Anul N+2
Total cheltuieli de promovare			

F. PROIECȚII FINANCIARE

F 1. Cheltuieli anuale

Cheltuieli directe	Suma Mii Lei	% din total cheltuieli
Materii prime		
Materiale auxiliare		
Manoperă directă (salarii + taxe și contribuții sociale)		
Energie, alte utilități		
Subansamble		
Servicii sau lucrări subcontractate		
Alte cheltuieli directe <i>(detaliați)</i>		
<i>Total cheltuieli directe</i>		
Cheltuieli indirecte	Suma Mii Lei	% din total cheltuieli
Administrație/Management		
Cheltuieli de Birou/Secretariat		
Cheltuieli de Transport (transport intern, manipularea produselor în cadrul activității și cu ce forțe se realizează)		
Cheltuieli de protecția muncii și a mediului		
Alte cheltuieli indirecte		
<i>Total cheltuieli indirecte (detaliați)</i>		
TOTAL		

F 2. Venituri anuale preconizate:

Vânzări la capacitatea maximă	Suma (lei)
Produsul/Serviciul 1	
Produsul/Serviciul 2	
Produsul/Serviciul 3	
Total	

F 3. Situația veniturilor și cheltuielilor

Indicator	Valoare (in mii Lei)		
	Anul N	Anul N+1	Anul N+2
Venituri din vânzări			
Costuri de producție			
Profit brut (impozabil)			
Impozit pe profit			
Profit net			
Dividende plătite			
Profit nerepartizat			
Dobânzi scadente			
Profit disponibil			
Profit disponibil cumulat			
Pierderi din activitatea de bază			

F 2. Flux de numerar

Indicator	Valoare (in mii Lei)		
	Anul N	Anul N+1	Anul N+2
Resurse financiare la începutul perioadei			
Credite			
Vânzări			
TOTAL INTRARI DE NUMERAR			
Investiția + creșterea de capital circulant net			
Cheltuieli operaționale			
Cheltuieli financiare – dobânzi			
Rate de credit			
Impozit pe profit			
Dividende plătite			
TOTAL IEȘIRI DE NUMERAR			
SURPLUS/DEFICIT DE NUMERAR			

ANEXA IIB

Model PLAN de AFACERI pentru firme aflate în perioada de consolidare

DATE DE IDENTIFICARE

1. Numele firmei:

2. Activitatea principală a firmei și codul CAEN al activității principale:

3. Valoarea capitalului :

4. Persoană de contact/adresa/ număr telefon/adresa e-mail:

A. VIZIUNE, STRATEGIE

A 1. Care este esența afacerii? Ce anume va genera bani și profit?

A 2. Cine vor fi clienții?

- *Persoane fizice*
- *Firme*
- *Statul*

Nr.crt.	Clienți/ Grupe de clienți	Anul 1		Anul 2		Anul 3	
		Mii Lei	%	Mii Lei	%	Mii Lei	%
	Total cifra de afaceri		100		100		100

Nr.crt.	Clienți/ Grupe de clienți	Anul 4		Anul 5	
		Mii Lei	%	Mii Lei	%
	Total cifra de afaceri		100		100

A 3. Obiectivele pentru următorii 5 ani.

Nr. crt.	Obiective (Indicatori țintă)	UM	Anul N (anul curent)	Anul N+1	Anul N+2	Anul N+3	Anul N+4
1.	Cifra de afaceri, din care:	Mii Lei					
2.	Export						
3.	Profit						
2.	Nr. Angajați	Nr.					

A 4. Care sunt „punctele tari”?

Exemple:

- Cunoștințe tehnologice
- Cunoștințe de piață
- Capital
- Relații
- Capacitate de muncă

B. ISTORIC, MANAGEMENT, RESURSE UMANE

B 1. Istoric

- Cum a apărut ideea de afacere?
- Ce experiență practică și/sau teoretică aduceți în afacere?

B 2. Management, Resurse Umane

Managementul unei firme este determinant pentru evoluția acesteia. Încercați să evidențiați modul în care cunoștințele, specializările, experiența fiecăruia dintre manageri va influența în mod pozitiv evoluția firmei.

MANAGEMENT

Nume și prenume	Funcția	Studii/Specializări

PERSONAL

Detaliere pe funcții/activități/nivel de instruire

Activitatea	Număr de salariați/Nivel de instruire
Activitatea 1	
Activitatea 2	
Activitatea 3	
...	
TOTAL	

C. ANALIZA PIETEI

Date privind piața și promovarea noului produs/serviciu:

C 1. Clienți potențiali:

Descrieți ce strategii de marketing ați gândit să aplicați, cum ați identificat clienții potențiali, din ce categorii fac parte: persoane fizice sau juridice, instituții publice - cum veți extinde piața sau identifica noi piețe, etc.

Anul curent (N)

Clienți	Vânzări preconizate pe clienții principali Mii Lei	(Grupe de) produse/servicii, Mii Lei				Total	
		Produs 1	Produs 2	Produs 3	Produs 4	Mii Lei	%
Clienți Interni	1						
	2						
	3						
	Total piață internă						
Clienți externi	1						
	2						
	3						
	Total piață externă						
Total intern+export							

Anul (N+1)

Clienți	Vânzări preconizate pe clienții principali Mii Lei	(Grupe de) produse/servicii, Mii Lei				Total	
		Produs 1	Produs 2	Produs 3	Produs 4	Mii lei	%
Clienți Interni	1						
	2						
	3						
	Total piață internă						
Clienți externi	1						
	2						
	3						
	Total piață externă						
Total intern+export							

Anul (N+2)

Clienți	Vânzări preconizate pe clienții principali Mii Lei	(Grupe de) produse/servicii, Mii Lei				Total	
		Produs 1	Produs 2	Produs 3	Produs 4	Mii lei	%
Clienți Interni	1						
	2						
	3						
	Total piață internă						
Clienți externi	1						
	2						
	3						

Clienți	Vânzări preconizate pe clienții principali Mii Lei	(Grupe de) produse/servicii, Mii Lei				Total	
		Produs 1	Produs 2	Produs 3	Produs 4	Mii lei	%
	Total piață externă						
Total intern+export							

Anul (N+3)

Clienți	Vânzări preconizate pe clienții principali Mii Lei	(Grupe de) produse/servicii, Mii Lei				Total	
		Produs 1	Produs 2	Produs 3	Produs 4	Mii lei	%
Clienți Interni	1						
	2						
	3						
	Total piață internă						
Clienți externi	1						
	2						
	3						

Anul (N+4)

Clienți	Vânzări preconizate pe clienții principali Mii Lei	(Grupe de) produse/servicii, Mii Lei				Total	
		Produs 1	Produs 2	Produs 3	Produs 4	Mii lei	%
Clienți Interni	1						
	2						
	3						
	Total piață internă						
Clienți externi	1						
	2						
	3						

(se pot atașa studii de cercetare de piață sau statistici la care se face referire, precum și cereri de ofertă/pre-contracte de la potențialii clienți)

C 2. Concurenți potențiali

Care sunt principalii concurenți?

Nr.crt	Produs/serviciu oferit pieței	Firme concurente în condițiile lansării pe piață a produselor/serviciilor noi	
		Denumirea firmei	Pondere pe piață (%)
1			
2			
3			
4			

Ce puncte tari și puncte slabe au aceștia?

Nr.crt	Denumirea firmei	Puncte tari	Puncte slabe
1			
2			
3			
4			

C 3. Principalele avantaje care vă diferențiază pe dumneavoastră de concurență:

Referiți-vă la: *Politica de preț (modul de stabilire a prețului de vânzare, corelarea cu costul de fabricație și tendințele pieței); Calitate; Caracteristici noi sau îmbunătățite față de ale concurenței; Servicii post-vânzare; alte avantaje*

C 4. Activități de promovare:

De ex.: *Publicitate, Lansare oficială, Pliante, broșuri, Plata în rate, Promoții*

Descrieți care este strategia de promovare pentru lansarea produselor/serviciilor și după aceea estimați costurile anuale de promovare

Cheltuieli pentru promovarea produselor/serviciilor pe categorii de cheltuieli (mii Lei)	Anul N	Anul N+1	Anul N+2	Anul N+3	Anul N+4
Total cheltuieli de promovare					

F. PROIECȚII FINANCIARE

F 1. Cheltuieli anuale

Cheltuieli directe	Suma Mii Lei	% din total cheltuieli
Materii prime		
Materiale auxiliare		
Manoperă directă (salarii + taxe și contribuții sociale)		
Energie, alte utilități		
Subansamble		
Servicii sau lucrări subcontractate		
Alte cheltuieli directe (<i>detaliați</i>)		
<i>Total cheltuieli directe</i>		
Cheltuieli indirecte	Suma Mii Lei	% din total cheltuieli
Administrație/Management		
Cheltuieli de Birou/Secretariat		

Cheltuieli directe	Suma Mii Lei	% din total cheltuieli
Cheltuieli de Transport (transport intern, manipularea produselor în cadrul activității și cu ce forțe se realizează)		
Cheltuieli de protecția muncii și a mediului		
Alte chetuieli indirecte		
<i>Total cheltuieli indirecte (detaliați)</i>		
TOTAL		

F 2. Venituri anuale preconizate:

Vânzări la capacitatea maximă	Suma (lei)
Produsul/Serviciul 1	
Produsul/Serviciul 2	
Produsul/Serviciul 3	
Total	

F 3. Situația veniturilor și cheltuielilor

Indicator	Valoare (in mii Lei)				
	Anul N	Anul N+1	Anul N+2	Anul N+3	Anul N+4
Venituri din vânzări					
Costuri de producție					
Profit brut (impozabil)					
Impozit pe profit					
Profit net					
Dividende plătite					
Profit nerepartizat					
Dobânzi scadente					
Profit disponibil					
Profit disponibil cumulat					
Pierderi din activitatea de					

F 2. Flux de numerar

Indicator	Valoare (in mii Lei)				
	Anul N	Anul N+1	Anul N+2	Anul N+3	Anul N+4
Resurse financiare la început perioadei					
Credite					
Vânzări					
TOTAL INTRARI DE NUMERAR					
Investiția + creșterea de capital circulant net					
Cheltuieli operaționale					

Indicator	Valoare (in mii Lei)				
	Anul N	Anul N+1	Anul N+2	Anul N+3	Anul N+4
Cheltuieli financiare – dobân					
Rate de credit					
Impozit pe profit					
Dividende plătite					
TOTAL IEȘIRI DE NUME					
SURPLUS/ DEFICIT DE NUMERAR					

ANGAJAMENT

Privind menținerea și crearea de locuri de muncă

Subsemnatul(a) _____ domiciliat(ă) în _____, identificat(ă) cu B.I./C.I. seria _____ nr. _____ eliberat de _____ la data de _____, reprezentant legal/împuternicit al S.C. _____ S.R.L. cu sediul în _____, mă oblig prin prezentul angajament să mențin numărul locurilor de muncă de la intrarea în Parcul de Afaceri Simeria pe toată perioada de incubare/consolidare și de a mai crea minimum 3 locuri de muncă, în primii 2 ani de la intrarea în infrastructura de afaceri.

Cunoscând prevederile art. 326 din Codul Penal, declar pe propria răspundere că datele din această declarație sunt conforme cu realitatea.

(numele și funcția semnatarului autorizat să reprezinte întreprinderea)

Data _____

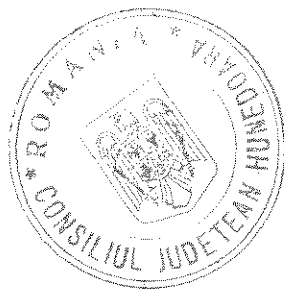
Semnătura _____

Ștampila

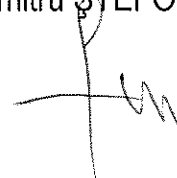
ANEXA NR. 4
la Hotărârea Consiliului Județean Hunedoara nr. 191 /2015

Prezenta anexă conține 1 filă

PREȘEDINTE,
Adrian Nicolae DAVID



SECRETAR AL JUDEȚULUI,
Sorin Dumitru ȘTEFONI



APROBAREA TARIFELOR

ce vor fi aplicate de Agenția pentru Dezvoltare Economico-Socială a Județului Hunedoara
pentru închirierea spațiilor imobiliare existente în cadrul Parcului de Afaceri Simeria

Nr. crt	CATEGORII DE SPAȚII	TARIF
1.	<u>Spații de producție și de birouri</u> (pentru spațiile de tip A,B,C și D din cadrul clădirilor 1, 2 și 3 din structura de sprijinire a afacerilor – Parc de Afaceri Simeria)	2 euro/mp/lună
2.	<u>Standurile expoziționale interioare</u> (din cadrul clădirii nr. 1 din structura de sprijinire a afacerilor – Parc de Afaceri Simeria)	2 euro/mp/zi
3.	<u>Standurile expoziționale exterioare</u> (inclusiv a celor 5 birouri aferente clădirii nr. 4 din structura de sprijinirea a afacerilor –Parc de Afaceri Simeria)	2 euro/mp/zi
4.	<u>Sală de conferințe</u> (din cadrul clădirii nr. 1 din structura de sprijinire a afacerilor – Parc de Afaceri Simeria)	100 euro/oră – sala de spectacole/conferințe 50 euro/oră –instalația de sonorizare
5.	<u>Spațiul de lobby</u> (din cadrul clădirii nr. 1 din structura de sprijinire a afacerilor – Parc de Afaceri Simeria)	70 euro/oră