

# REGULAMENT PRIVIND ORGANIZAREA CONCURSULUI „TIMIȘOARA CREATIVĂ”,

*EDIȚIA 2021*

## REGULATION REGARDING ORGANIZATION OF THE "CREATIVE TIMIȘOARA" CONTEST 2021 EDITION

<b>Elaborat:</b>	Conf. univ. dr BRÎNDESCU-OLARIU Daniel	
<b>Alte avize solicitate:</b>		
<b>Avizat:</b>	Consilier juridic: Nadia Topai	Semnătura
<b>Avizat:</b>	Consiliul FEAA	Data 13.01.2021
<b>Aprobat:</b>	Consiliul FEAA	Hotărâre nr.27/ Data 13.01.2021
<i>Ediția nr. 1/2020</i>		
<i>Intrat în vigoare la data de 13.01.2021</i>		

## Capitolul I DISPOZIȚII GENERALE

### Art. 1

- (1) Prezentul regulament cuprinde cadrul de organizare și desfășurare al concursului „TIMIȘOARA CREATIVĂ”, destinat elevilor de din clasele IX-XII din Timișoara.
- (2) Concursul „TIMIȘOARA CREATIVĂ” se va organiza anual, de către Facultatea de Economie și de Administrare a Afacerilor, Universitatea de Vest din Timișoara.

## Capitolul II OBIECTIVELE CONCURSULUI

**Art. 2** Obiectivul concursului „TIMIȘOARA CREATIVĂ”, vizează stimularea implicării tinerilor liceeni în planificarea dezvoltării Municipiului Timișoara. Ediția 2021 presupune elaborarea în echipă a unui plan de afaceri pentru o întreprindere debutantă care își propune acoperirea unei nevoi a populației locale prin intermediul unei aplicații informatice inovative. Alegerea temei antreprenoriatului bazat pe utilizarea tehnologiei informației și comunicațiilor are la baza importanța actuală a sectorului IT&C pentru economia Municipiului Timișoara, dar și tendința la nivel global de soluționare a problemelor comunităților prin introducerea de tehnologii inovative, amplificată de pandemie.

## Capitolul II ORGANIZAREA CONCURSULUI

**Art. 3** În perioada 08.02.2021 – 19.03.2021, Facultatea de Economie și de Administrare a Afacerilor va organiza cursuri în domeniul antreprenoriatului în colaborare cu liceele din Timișoara.

**Art. 4** Elevii participanți la cursuri vor putea forma echipe pentru a participa la competiția de idei de afaceri derulată în perioada 22.03.2021 – 15.06.2021. O echipă va fi constituită din 9 elevi de la același liceu și va fi coordonată de un cadru didactic al liceului. Fiecare echipă va identifica o nevoie a comunității locale și va propune un concept de aplicație informatică destinată acoperirii acestei nevoi. Soluționarea nevoii comunității va fi planificată din perspectiva inițiativei private. Echipa va proiecta astfel o întreprindere debutantă, care dezvoltă aplicația informatică propusă și deservește comunitatea cu ajutorul acesteia. Ideea de afaceri va fi configurată sub forma unui plan de afaceri sintetic (maxim 10 pagini) ce va fi redactat conform Anexei 1. Planul de afaceri va prezenta aplicația informatică propusă la nivel de concept (funcționalități, limbaj de programare, caracteristici principale ale interfeței, mod de utilizare). Se va acorda importanță identificării și evaluării nevoilor comunității, prezentării modalității în care aceste nevoi sunt soluționate prin serviciile oferite de întreprindere (cu ajutorul aplicației), explicării beneficiilor obținute de membrii comunității, demonstrării potențialului ideii de afaceri în materie de profitabilitate.

**Art. 5 Participanții eligibili** pentru înscrierea la cursurile de Antreprenoriat sunt elevii din clasele IX- XII din Timișoara. Participarea la cursurile de Antreprenoriat nu face obligatorie participarea la competiția de planuri de afaceri. În competiția de planuri de afaceri pot fi înscrise echipe formate din câte 9 elevi din cadrul aceluiași liceu și un cadru didactic coordonator (care activează în liceul respectiv). Echipele pot conține și elevi care nu au participat la cursurile de Antreprenoriat. Cursurile vor fi însă focalizate pe metodologia de elaborare a planului de afaceri, astfel încât participarea la cursuri este recomandată tuturor elevilor care doresc să se înscrie în competiția de planuri de afaceri. Echipele înscrise în competiția de planuri de afaceri pot fi formate din elevi de vârste diferite.

**Art. 6 Înscrierea la cursuri** se realizează până la data de 08.02.2021. Înscrierea unei echipe în competiția de planuri de afaceri va fi efectuată de către cadrul didactic coordonator în perioada 01.03.2021 - 31.03.2021. Formularul de înscriere se transmite prin email la adresa: [timisoara.creativa@e-uvt.ro](mailto:timisoara.creativa@e-uvt.ro).

**Art. 7 Organizarea cursurilor** se va realiza în regim online, după finalizarea programului școlar al elevilor participanți (în intervalele orare 14-15 sau 15-16, conform preferințelor elevilor). Perioada de desfășurare a cursurilor: 08.02.2021 - 19.03.2021. Întâlnirile vor avea loc de două ori pe săptămână. La nivelul întregii perioade, vor fi organizate 12 cursuri cu durate de câte o oră. Toți lectorii propuși de Facultatea de Economie și de Administrare a Afacerilor vor dispune de experiență antreprenorială în mediul de afaceri local.

**Art. 8 Structura cursurilor** va cuprinde următoarele teme: scopul începerii unei activități economice. stabilirea ideii de afaceri. tipuri de agenți economici. inițiativa antreprenorială în Timișoara, Timis, regiunea Vest. bariere în calea începerii unei afaceri. exemple de afaceri; antreprenori invitați: prezentări de afaceri; indicatori de rezultat: venituri, cheltuieli, profit, cifra de afaceri, valoarea adăugată. contul de profit și pierdere. bilanțul contabil. rentabilitatea. statistici la nivel de oras, județ și regiune; antreprenori invitați: rezultate așteptate vs rezultate obținute. riscuri asociate afacerilor; ciclul de exploatare și bugetul de investiții; surse de finanțare; identificarea pieței și analiza de piață; metode de efectuare a cercetării de marketing; strategia de marketing; antreprenori invitați: exemple de strategii de marketing; previziunea veniturilor și a cheltuielilor de exploatare; bugetul operațional și pragul de rentabilitate. Elevii care participă la cursuri vor obține diplome din partea Facultății de Economie și de Administrare a Afacerilor.

**Art. 9 Procesul de evaluare al concursului** include două componente: evaluarea realizată de comunitatea locală; evaluarea realizată de o comisie cu expertiză dovedită în analiza afacerilor la nivel local. În baza evaluării ideilor de afaceri va fi realizat un clasament, membrii echipelor clasate pe primele 3 locuri urmând a fi premiați.

**(i) Evaluarea realizată de comunitatea locală**

Având în vedere că afacerea propusă se adresează comunității locale, procesul de evaluare va lua în calcul și votul din partea comunității. În acest mod, ideea de afaceri va fi supusă validării din partea publicului țintă. Echipele vor avea astfel ocazia de a intra în contact direct cu potențialii clienți și de a testa strategia de marketing configurată. Pentru organizarea acestei etape a procesului de evaluare va fi utilizat portalul de crowdfunding [startupstandup.ro](http://startupstandup.ro), administrat de Fundația Serviciilor Sociale Bethany. Fiecare echipă va posta pe portal o prezentare a ideii de afaceri (o prezentare textuală, alături de o prezentare video de 1 – 2 minute), solicitând susținere în cadrul competiției din partea comunității. Pentru a susține o echipă, o persoană îi poate dona acesteia pe portal o sumă de minim 1 euro (portaul va permite efectuarea de donații de 1 euro sau mai mari). Pentru atragerea susținătorilor, fiecare echipă va derula o campanie de promovare (în perioada stabilită în programul competiției). Se recomandă ca echipele să își focalizeze campaniile asupra populației din Timișoara, fără însă ca această recomandare să fie limitativă. Vor fi luate în considerare drept voturi valide donații în valoare de minim 1 euro din partea oricărei persoane (indiferent de localitatea sau țara de reședință). O persoană va fi luată în calcul cu un singur vot, indiferent de valoarea donată sau de numărul de donații.

La finalizarea perioadei de votare din partea publicului, echipa cu cele mai multe voturi (donatori unici) va obține 100 de puncte. Scorul celorlalte echipe va fi calculat în raport cu numărul de donatori unici ai echipei aflate pe primul loc (ca număr de donatori unici), după formula:

$$\text{Scor echipă } i = \frac{\text{Număr de donatori unici ai echipei } i}{\text{Număr de donatori unici ai echipei cu cele mai multe voturi}} \times 100 \text{ puncte}$$

Scorul echipei  $i$  va fi rotunjit la 2 zecimale. După finalizarea competiției, donațiile acumulate de echipe vor fi puse la dispoziția acestora. Bani vor fi viruți într-un cont indicat de profesorul coordonator, care îi va distribui între membrii echipei.

(ii) **Evaluarea realizată de o comisie cu expertiză dovedită în analiza afacerilor la nivel local**  
Planurile de afaceri vor fi prezentate în fața unei comisii de specialiști, cu experiență în elaborarea și evaluarea de planuri de afaceri în mediul de afaceri local. Anterior prezentării, planurile de afaceri vor fi puse la dispoziția membrilor comisiei, care le vor evalua în strictă concordanță cu criteriile stabilite în prezentul regulament. În baza analizei planurilor de afaceri, fiecare membru al comisiei va acorda punctaje provizorii în propria grilă de evaluare.

*Evaluarea eseurilor va fi realizată de către comisie în baza următorului sistem de punctare:*

Nr.crt.	Criteriu de evaluare	Punctaj	Cod
0	Punctaj din oficiu	10	C0
1	Conceptul de aplicație informatică	15	C1
2	Proiectarea ciclului de exploatare	15	C2
3	Fundamentarea bugetului și corectitudinea structurării surselor de finanțare	10	C3
4	Claritatea identificării pieței țintă	5	C4
5	Calitatea analizei pieței	10	C5
6	Coerența strategiei de marketing	15	C6
7	Fundamentarea planificării financiare	15	C7
8	Corectitudinea analizei pragului de rentabilitate	5	C8
<b>Total</b>		100	-

Cu ocazia prezentărilor, membrii comisiei vor putea adresa echipelor întrebări, în vederea clarificării unor aspecte. În urma prezentărilor, fiecare membru al comisiei va stabili punctajele definitive. Dacă la oricare dintre criterii vor exista diferențe mai mari de 2 puncte între oricare dintre membrii comisiei, președintele comisiei va media o dezbateră în vederea reconcilierii.

Punctajul acordat de fiecare membru al comisiei pentru fiecare criteriu va fi un număr întreg, cuprins între 0 și punctajul maxim alocat criteriului. Pentru fiecare echipă, fiecare membru al comisiei va calcula punctajul total, ca sumă a punctajelor pe criterii.

Punctajul total astfel calculat va fi un număr întreg, cuprins între 10 și 100. Punctajul final acordat de către comisie echipei va fi calculat ca medie aritmetică a punctajelor totale rezultate din grilele individuale ale membrilor comisiei, cu rotunjire la 2 zecimale. Punctajul final al echipei va fi calculat ca medie ponderată a scorului obținut în evaluarea realizată de comunitate (10%) și punctajul acordat de comisia de evaluare (90%):  $Punctaj\ final\ echipă\ i = 10\% \times Scor\ evaluare\ comunitate\ echipă\ i + 90\% \times Punctaj\ comisie\ echipă\ i$

#### **Art. 10 Acordarea diplomelor de participare și a premiilor**

Gala de premiere va fi organizată la sediul Facultății de Economie și de Administrare a Afacerilor. Vor fi acordate premii membrilor echipelor clasate pe primele 3 locuri. Diplome de participare vor fi acordate tuturor elevilor și profesorilor coordonatori implicați în competiție. Toate echipele vor beneficia de sumele acumulate pe platforma de crowdfunding.

### **Capitolul V DISPOZIȚII FINALE**

**Art. 11** Prezentul Regulament a fost aprobat în ședința de **Consiliu FEAA** din data de **13.01.2021**.

## Anexa 1 - Structura planului de afaceri

*Textul planului de afaceri va fi formatat cu Times New Roman, 12.*

Fiecare plan de afaceri va prezenta în mod obligatoriu următoarea structură:

### 1) *Prezentarea generală a afacerii – aprox. 1 pagină*

- definirea nevoii vizate
- publicul țintă
- produsul vândut / serviciul oferit
- conceptul de aplicație informatică

### 2) *Ciclul de exploatare – aprox. 1 pagină*

În această secțiune, ciclul de exploatare avut în vedere va fi prezentat la un nivel de detaliere suficient pentru evidențierea clară a fiecărei operațiuni care va fi parcursă. Fiecare operațiune din cadrul ciclului de exploatare va fi descrisă, fiind scos în evidență necesarul de resurse de orice tip (spații, utilaje, mobilier, calculatoare, software, personal, materii prime, utilități, servicii, etc.).

### 3) *Bugetul investițional și surse de finanțare – aprox. 1 pagină*

Bugetul va conține aplicația informatică, eventuale calculatoare, clădiri, mobilier, autovehicule, alte active imobilizate sau obiecte de inventar care se impun a fi achiziționate înainte de demararea activității de exploatare. Nevoia întreprinderii pentru aceste resurse rezultă din descrierea ciclului de exploatare proiectat. Se recomandă ca prețul fiecărei resurse să fie cât mai realist. În acest sens, membrii echipei pot găsi informații pe site-uri ale unor potențiali furnizori sau pot obține oferte (care nu se anexează la planul de afaceri, dar pot fi prezentate în fața comisiei).

Prețurile se exprimă în lei, cu TVA. Având în vedere că prețurile sunt estimate, se recomandă rotunjirea acestora. Între momentul elaborării planului de afaceri și momentul unei eventuale implementări a acestuia pot trece luni sau chiar ani. Pot fi identificați alți furnizori, iar prețurile se negociază cu furnizorii în momentul achiziției (astfel, acestea pot fi diferite de cele oferite în momentul elaborării planului de afaceri).

Printre componentele bugetului se va regăsi aplicația informatică propusă. Este de așteptat ca aceasta să fie realizată la comandă de către o firmă specializată. Întreprinderea debutantă se va specializa în fabricarea unui produs sau prestarea unui serviciu către comunitate, nu în programare, condiții în care va apela probabil la o firmă specializată în programare pentru elaborarea aplicației (firma de software va realiza însă aplicația conform conceptului impus de întreprinderea debutantă).

### 4) *Identificarea și analiza pieței – aprox. 2 pagini*

- Se va stabili cu claritate piața căreia întreprinderea i se adresează. Piața va fi definită atât din punct de vedere geografic, cât și în baza altor caracteristici relevante ale potențialilor cumpărători.
- Se colectează informații cu privire la piața vizată pe bază de chestionar, interviu, focus grup, preluare din baze de date ale unor instituții, etc. Modalitatea de colectare se descrie în această secțiune. Se prezintă rezultatele analizei datelor.
- Analiza va releva informații privind: numărul de cumpărători potențiali, frecvența cumpărării, cantitățile cumpărate, puterea de cumpărare, așteptări ale cumpărătorilor cu privire la caracteristicile produselor sau serviciilor și preț, modalitatea de informare utilizată de cumpărători în vederea luării deciziei de cumpărare, locațiile preferate pentru efectuarea achiziției.
- Sunt identificați și prezentați principalii concurenți, dacă aceștia există. În special, se analizează strategiile de marketing ale concurenților.

### 5) *Strategia de marketing – aprox. 2 pagini*

#### 1.1.5.1) Politica de produs

- Sunt configurate caracteristicile produselor / serviciilor, fiind scoasă în evidență modalitatea în care se ține cont de așteptările cumpărătorilor și de politicile de produs ale concurenților (așa cum acestea rezultă din analiza pieței).

#### 1.2.5.2) Politica de preț

- Sunt stabilite prețurile de vânzare, prin raportarea concomitentă la: costurile de producție / prestare, prețurile concurenților, elasticitatea cererii în raport cu prețul. Prețurile sunt preluate în secțiunea 6, în estimarea veniturilor din vânzări.

#### 1.3.5.3) Politica de promovare

- Se configurează politica de promovare și se stabilește bugetul anual de promovare (care va fi preluat în estimarea cheltuielilor curente, în secțiunea 6).

#### 1.4.5.4) Politica de distribuție

Se configurează politica de distribuție a produselor, în fundamentarea acesteia ținându-se cont de locațiile și metodele de achiziție preferate de cumpărători, politicile de distribuție practicate de concurență, costurile de distribuție asociate diverselor soluții, posibilitățile de menținere a contactului cu piața, etc.

### 6) Planificarea financiară – aprox. 3 pagini

Planificarea financiară vizează primii 3 ani de exploatare. Perioada de estimare începe astfel din momentul finalizării implementării investiției. Datele din planificare vor fi anuale (fără defalcare lunară). Estimările se realizează în lei, în prețuri actuale, fără a se ține cont de o eventuală creștere a acestora în baza fenomenului inflaționist.

#### 6.1) Estimarea veniturilor

Se recomandă ca fiecare categorie de venit să fie estimată separat, în format tabelar. În cadrul tabelului de estimare al fiecărei categorii de venit vor fi incluși factorii determinanți ai valorii anuale a venitului. Asociat fiecărui tabel, echipa poate furniza explicații suplimentare cu privire la valorile estimate ale factorilor determinanți și relațiile de cauzalitate existente.

#### 6.2) Estimarea cheltuielilor

- Ca și în cazul veniturilor, se recomandă ca fiecare categorie de cheltuieli să fie estimată separat, în format tabelar.

#### 6.3) Bugetul de venituri și cheltuieli

- Veniturile și cheltuielile curente estimate vor fi centralizate sub forma unui buget de venituri și cheltuieli.

#### 6.4) Pragul de rentabilitate

- Se calculează pragul de rentabilitate. Se compară valoarea pragului de rentabilitate cu capacitatea de producție / prestare și cu cererea din partea pieței.

## Recomandari pentru elaborarea planului de afaceri

Competiția organizată în cadrul programului ”Timișoara Creativă” presupune elaborarea în echipă a unui plan de afaceri pentru o întreprindere debutantă care își propune deservirea populației locale folosindu-se de o aplicație informatică inovativă. În acest sens, echipa va începe prin identificarea unei nevoi a comunității. Publicul țintă vizat poate fi întreaga populație a Municipiului Timișoara sau un anumit segment din cadrul acesteia.

Nu există limitări în privința domeniilor vizate de întreprinderea debutantă. Nevoile identificate pot fi legate de petrecerea timpului liber, sport, sănătate, educație, activități profesionale, etc. Indiferent de entitatea care plătește pentru produsul vândut sau serviciul prestat, acesta se impune a fi adresat populației (persoane fizice).

Se va evalua măsura în care publicul țintă este dispus să plătească pentru satisfacerea nevoii identificate. În continuare, va fi creat un concept de aplicație informatică capabilă să contribuie la satisfacerea nevoii publicului țintă. Se subliniază că nu este cerută proiectarea la nivel de detaliu a aplicației informatice, fiind solicitată doar prezentarea acesteia la nivel de concept.

*Spre exemplu, problema identificată la nivel local poate fi aceea a dificultății de a găsi un loc de parcare în zona centrală a orașului.*

Șoferii în căutarea unui loc de parcare pierd mult timp deplasându-se între parcarile publice sau private existente, așteptând frecvent în cozi pentru eliberarea unui loc. Deplasările între diversele parcări și așteptarea în cozi generează consum de timp, consum de carburant, poluare, frustrare. Problema ar afecta șoferii care caută un loc de parcare în centrul orașului, indiferent dacă locuiesc sau nu în oraș. Întreprinderea debutantă își poate propune satisfacerea nevoii de găsim rapidă a unui loc de parcare în zona centrală, în măsura în care se apreciază că publicul țintă ar fi dispus să plătească pentru un astfel de serviciu. Ca soluție, întreprinderea poate avea în vedere dezvoltarea unui portal web pe care să fie publicat în timp real numărul de locuri de parcare disponibile în diversele parcări existente. Administratorii parcarilor private pot fi atrași în colaborare, portalul web urmând a fi conectat la sistemul de gestiune al administratorilor (pentru preluarea automată a informațiilor privind locurile disponibile). Se poate opta de asemenea pentru asigurarea posibilității de rezervare a unui loc de parcare prin intermediul portalului. Dacă serviciul este definit în acest mod, beneficiarii sunt șoferii, aceștia fiind probabil și cei care ar plăti. Plata poate fi realizată în baza unui abonament la portal, sau poate fi colectată o taxă pentru fiecare rezervare efectuată prin portal. Ca alternativă, întreprinderea ar putea avea în vedere includerea în sistem și a parcarilor publice. În acest sens, probabil că ar fi necesară amplasarea unor echipamente care să determine automat numărul de locuri disponibile și să actualizeze informațiile pe portal. Rezultă astfel investiții suplimentare pentru întreprindere, dar și cheltuieli curente suplimentare cu întreținerea. O altă alternativă ar putea fi aceea în care Primăria Municipiului Timișoara ar fi cea care plătește pentru serviciu, șoferii urmând a accesa portalul fără plata directă a unei taxe. Motivația ar putea fi dată de dorința primăriei de fluidizare a traficului în zona centrală, de a sprijini afacerile amplasate în zonă, de a îmbunătăți experiența turiștilor, etc. O altă abordare ar putea presupune oferirea serviciului gratuit, dar valorificarea traficului de pe portal în scopuri publicitare (oferirea de servicii de publicitate pe portal pentru diverse companii, precum cele de taximetrie, restaurante din zona centrală, hoteluri). Alternativ, afacerea poate viza toate parcarile din oraș.