UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale 2014-2020

Anexa Grila de evaluare eligibilitate

EVALUARE ELIGIBILITATE SI CONFORMITATE – ANEXA 7				
Criterii	**Subcriterii**	**Completari**	**Nu**	**Da**
Solicitantul face parte din categoria de beneficiari eligibili	Tipuri de solicitanți/parteneri eligibili a) Minim 12 clase b) Nu beneficiaza de finantare prin alte proiecte POCU care vizeaza acelasi tip de activitati ca proiectul de fata.			
Solicitantul nu face parte din tinerii NEETs	Varsta intre 18-24 ani Nu sunt incadrati profesional si nu urmeaza nici un program educaţional sau de formare profesională			
Solicitantul indeplineste conditiile de domiciliu	Domiciliul / resedinta este: a) in mediul rural sau urban b) in regiunea de dezvoltare			
Planul de afaceri respectă formatul solicitat și conține toate anexele solicitate	Anexe obligatorii: 1. Anexa Plan de afaceri ,buget si proiectii financiare– model standard 2. Cerere tip de inscriere si inregistrare Plan de afaceri 3. Opis dosar Plan de Afaceri 4. Documentele mentionate in Anexa 5. Documente solicitate pentru verificarea eligibilitatii (in ordinea specificata in anexa) 5. Certificat de absolvire a unui curs de formare antreprenorială, recunoscut la nivel național (Copie conform cu originalul) 6. Dosar complet de inregistrare grup tinta* (detalii in metodologia de selectie) * doar pentru persoanele care nu au absolvit cursul de competente antreprenoriale in cadrul proiectului.			
Sediul firmei indeplineste conditiile din ghid	a) In zona urbana b) in regiunea de dezvoltare si judetele de implementare ale proiectului			
Domeniul de activitate este eligibil	a)Non-agricol Se verifica conditiile din nota de subsol 1			
Se respecta numarul minim de angajati	Minim 2 angajati	Cu domiciliul in regiunea de dezvoltare		
Suma nerambursabila solicitata pentru finantare se incadreaza in bugetul proiectului.	Valoarea maxima eligibila 178.340 lei			

EVALUARE TEHNICO-FINANCIARA				
Capitol	**Subcapitol**	**Subiecte urmarite**	**Criterii de evaluare**	**Punctaj**
CAPITOLUL I: IDENTIFICAREA ŞI DESCRIEREA AFACERII				
	1.1. DOMENIUL DE ACTIVITATE	• Denumirea firmei (denumirea provizorie) • Amplasarea firme (obligatoriu JUDETUL) • Care este forma juridică pe care o alegeţi? • Domeniul principal de activitate al noii firme (conform C.A.E.N. 2018). Alte activităţi secundare(conform C.A.E.N. 2018): • Descrierea pe scurt a ideii de afacere. (Descrieţi pe scurt: produsele/ serviciile, piaţa ţintă, organizarea operaţiunilor, resursele necesare afacerii - echipamente, resurse umane, know-how etc, furnizorii principali, canalele de distribuţie). • Aplicarea Analizei SWOT (identificarea punctelor tari, punctelor slabe, oportunităţilor şi ameninţărilor pentru afacerea vizată) • De ce credeţi că această afacere are şanse de succes? Care este avantajul competitiv al afacerii Dvs? • Care sunt perspectivele de dezvoltare ale afacerii Dvs.? • Faceţi o scurtă analiză a riscurilor potenţiale ale afacerii şi prezentaţi soluţiile prevăzute pentru contracararea acestora.	- Indeplineste criteriile de eligibilitate? - Este aplicată analiza SWOT? Analiza SWOT este bine fundamentată şi detaliată? - Afacerea propusă are perspective de dezvoltare? - Care este gradul de risc al afacerii?	4 puncte – toate subiectele au fost abordate 2 puncte – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate
	1.2. VIZIUNE ŞI OBIECTIVE STRATEGICE	• Unde doriţi să ajungeti într-un interval de 3 ani? Prezentaţi viziunea şi strategia de dezvoltare a firmei. • Fixaţi-vă obiective generale şi specifice SMART (Specifice, Măsurabile, Acceptabile, Realiste, cu Termene de realizare)	- Obiectivele stabilite sunt realiste? Sunt formulate in manieră SMART? - Obiectivele privind indicatorii principali (cifra de afaceri, profitul obtinut in cei 3 ani, nr. de angajaţi) asigura	2 puncte – toate subiectele au fost abordate 1 punct – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete

			sustenabilitatea afacerii după terminarea finanţării?	0 puncte – subiectele nu au fost abordate
	1.3. Incadrarea tipului de afacere intr-unul din obiectivele:	• Sprijinirea tranzitiei catre o economie cu emisii scazute de dioxid de carbon si eficienta din punct de vedere al utilizarii resurselor si sprijinirea dezvoltarii durabile • Promovarea inovarii sociale (cel putin 10% din planurile de afaceri finantate) • Utilizarea si promovarea TIC (cel putin 25% din planurile de afaceri finantate) • Consolidarea cercetarii, dezvoltarii tehnologice si/sau inovarii (cel putin 10% din planurile de afaceri finantate) • Sectiunea G a codului CAEN- comert cu ridicata si cu amanuntul, repararea autovehiculelor si motocicletelor,cu exceptia grupei CAEN 452-Intretinerea si repararea autovehiculelor.	- Se propun solutii concrete pentru indeplinirea a cel putin unui obiectiv secundar	6 puncte – cel putin un subiect a fost abordat si descris detaliat 3 punct – cel putin un subiect a fost partial abordat sau este raspuns incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate
CAPITOLUL 2: PIAŢA. ANALIZA PIEŢEI.				
	2.1. CLIENŢII	Cine vor fi clienţii Dvs.şi şi unde este localizarea acestora (judet, regiune, ţară)? • Persoane fizice (inclusiv segment de vârstă şi venituri) / Societăţi comerciale (inclusiv din ce domenii provin şi mărimea acestora) / Instituţii (precizaţi tipul instituţiei) • Ce preţ sunt dispuşi să plătească? • De ce credeţi că vor cumpăra de la Dvs.? Precizarea unor avantaje concurentiale / caracteristici de unicitate ale produselor / serviciilor oferite. • Descrieţi cum aţi identificat clienţii potenţiali, cum veţi extinde piaţa sau identifica noi pieţe, etc. • Ce strategie de atragere a clienţilor vă propuneţi?	- Afacerea are clienţi potenţiali suficienti? - Este prezentat profilul clienţilor? - A fost făcut un studiu / cercetare de piaţă? - A fost delimitat şi fundamentat segmentul (nişa) de clienti? - Este prezentată o strategie eficientă de atragere şi menţinere a clienţilor?	5 puncte – toate subiectele au fost abordate Se scade cate 1 punct pentru fiecare subiect care a fost partial abordat sau este incomplet 0 puncte – subiectele nu au fost abordate

	2.2. SEGMENTUL DE PIAŢĂ	• Unde este situată piaţa Dvs. (zona geografică, urban/rural)? • Care sunt tendinţele pieţei Dvs.? (creştere, stagnare, scădere) • Există caracteristici specifice ale pieţei Dvs.? (ex. bariere de intrare, restricţii / cerinţe legislative, furnizori unici, concurenţă intensă, cerinţe privind tehnologii moderne, etc.) • Cât de mare este piaţa Dvs.? (Cuantificaţi piaţa ţintă pe segmentele identificate.) • Estimati vânzarile preconizate catre clientii principali pentru primii 3 ani de activitate.	- A fost identificat şi fundamentat segmentul/segmentele (nişa/nişele) de piaţă? - A fost descris detaliat segmentul/segmentele (nişa/nişele) de piaţă? - Este cuantificată piaţa ţintă? (date statistice, estimare corectă a numarului de clienţi potenţiali etc) - Veniturile din vânzări pentru primii 3 ani de activitate sunt realist previzionate? Ipotezele de previziune ţin cont de piaţa potenţială a afacerii? - Vânzările preconizate sunt suficiente pentru sustenabilitatea afacerii?	5 puncte – toate subiectele au fost abordate 3 puncte – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate
	2.3. CONCURENŢA	• Care sunt principalii Dvs. concurenţi? • Ce puncte tari şi puncte slabe au concurenţii Dvs.? • Ce calitate au produsele/serviciile lor? • Cum îşi distribuie concurenţii produsele/serviciile? • Elaboraţi Fişa CAB (Caracteristici, Avantaje, Beneficii) pentru produsele / serviciile Dvs. privite în raport cu produsele / serviciile principalilor concurenţi.	- Concurenţii direcţi şi indirecţi au fost identificaţi? - A fost făcută analiza produselor / serviciilor concurenţilor comparativ cu propriile produse / servicii? - Produsele/serviciile Dvs. au avantaj competitiv în raport cu concurenţa?	3 puncte – toate subiectele au fost abordate 2 puncte – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate
	2.4. FURNIZORII	• Ce calitate au produsele/serviciile lor? • Sunt principalii furnizori disponibili şi pentru firma Dvs.? • În ce măsură există şi alţi furnizori similari pe piaţă? • Identificaţii furnizorii pentru afacerea Dvs.	- Aţi identificat furnizorii? - Aţi prezentat criteriile de alegere a furnizorilor?	3 puncte – toate subiectele au fost abordate 1 punct – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate

	2.5. STRATEGIA DE MARKETING (MIXUL DE MARKETING)	• Care sunt obiectivele Dvs. de marketing? • Prezentaţi succint mixul de marketing (produs, preţ, distribuţie, promovare)	- Aţi prezentat obiectivele de marketing? - Rezultă din proiect faptul că vânzările / creşterea vânzărilor reprezintă scopul marketingului? - Sunt prezentate succint toate cele 4 politici de marketing?	5 puncte – toate subiectele au fost abordate 3 puncte – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate
	2.5.1. POLITICA DE PRODUS	• Identificaţi produsul/serviciul Dvs. ce va fi oferit în următorii 3 ani: - Ce produs/serviciu oferiţi concret? - Descrieti pe scurt procesul tehnologic proiectat pentru realizarea produsului/serviciului. - In cazul produselor finite prezentaţi pe scurt o descriere fizică, caracteristici tehnice, performanţe, utilităţi, căror nevoi răspund, etc. - In cazul serviciilor, descrieţi trăsăturile caracteristice ale acestora, în aşa fel încât să se înţeleagă la ce servesc serviciile prestate de dvs.	- Produsele / Serviciile sunt descrise detaliat? - Este elaborată pentru fiecare produs / serviciu principal o fişă a principalelor caracteristici?	3 puncte – toate subiectele au fost abordate 2 puncte – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate
	2.5.2. POLITICA DE PREŢ	• Care este strategia de preţ pe care o stabiliţi? (preţ sub / la / peste nivelul mediu pe piaţă; discounturi, condiţii de plată, etc.) • Care sunt parametrii economici ai produsului/serviciului Dvs.? (cost unitar, preţ unitar, marja unitară de profit) • La ce preţuri va fi vândut?	- Este prezentată şi fundamentată strategia de preţ? - Este prezentat preţul de vânzare şi metoda de stabilire a preţului de vânzare pentru principalele produse / servicii? - Este corect determinat costul unitar al produselor/serviciilor? - Marja unitară de profit este suficientă pentru sustenabilitatea afacerii? - Preţul de vânzare este acceptabil pentru clienţii potenţiali?	5 puncte – toate subiectele au fost abordate 3 puncte – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate
	2.5.3. POLITICA DE DISTRIBUŢIE (PLASAMENT)	• Cum se va realiza distribuţia produselor?	- Este prezentată metoda de distribuţie? - Sunt identificate canale de distribuţie?	3 puncte – toate subiectele au fost abordate

		• Care sunt canalele de distribuţie alese (vânzare directă, magazine proprii, reţea de distribuitori, angrosişti, vânzare electronică, etc.) • Care sunt principalii Dvs. distribuitori pe categorii de produse / servicii (dacă este cazul)? • Care sunt costurile de distribuţie?	- Sunt analizate costurile de distribuţie?	2 puncte – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate
	2.5.4. POLITICA DE PROMOVARE	• Ce mijloace de promovare veţi folosi? Descrieţi strategia de promovare pentru lansarea produselor/serviciilor.	- Sunt identificate mijloace de promovare relevante şi eficiente? - Este analizat impactul şi eficienţa promovării din punct de vedere al numărului de noi clienţi potenţiali?	5 puncte – toate subiectele au fost abordate 3 puncte – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate
CAPITOLUL 3: ORGANIZAREA ŞI CONDUCEREA AFACERII				
	3.1. PROCESUL DE PRODUCTIE	• Descrieţi procesul de productie / de realizare a serviciilor Dvs. şi etapele de bază, timpul şi fondurile necesare fiecăreia. Cum veţi organiza fluxul de producţie/de realizare a serviciilor? • Descrieţi resursele materiale necesare activităţii previzionate: materii prime, materiale, utilităţi, echipamente, maşini, spaţii, clădiri, terenuri, licenţe, etc. • Estimaţi valoarea investiţiilor în active fixe necesare (utilaje, echipamente, licenţe, tehnologii, etc.), ce active fixe posedaţi din cele necesare şi menţionate mai sus?	- Este descris detaliat fluxul de producţie/de realizare a serviciilor? - Este justificată necesitatea echipamentelor ce se vor achiziţiona? - Este specificată valoarea echipamentelor ce se vor achiziţiona? - Sunt descrise detaliat toate resursele necesare derulării afacerii?	5 puncte – toate subiectele au fost abordate 3 puncte – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate
	3.2. MANAGEMENTUL AFACERII	• Care este structura organizatorică a firmei? Ataşati descrierea posturilor cheie si lista personalului implicat.	- Este corect stabilit necesarul de personal? - Sunt descrise posturile cheie?	2 puncte – toate subiectele au fost abordate

		• Structura organizatorica a firmei este corelata cu obiectivele asumate?		1 punct – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate
	3.3. PERSONALUL	• Câte locuri de muncă va crea firma și pe ce perioadă minimă vă angajați că le veți menține? • Ce calificare/experiență le este necesară angajaților? (Consultați COR 2018) • Unde veţi găsi angajaţii necesari?	Sunt prevăzute minim 2 locuri de muncă pentru persoane cu domiciliul in regiunea de dezvoltare ?	2 puncte – toate subiectele au fost abordate 1 punct – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate
CAPITOLUL 4: PLANIFICARE FINANCIARĂ				
	4.1. ESTIMAREA VENITURILOR (Mii lei)	Estimaţi veniturile din vânzările anuale în funcţie de: cantitatea de produse/ servicii posibil de vândut din fiecare sortiment și de preţul propus.	Sunt realiste estimările? Estimarea veniturilor ţine cont de estimarea pieţei potenţiale şi de strategia de preţ stabilită? Este considerată sezonalitatea vânzărilor (dacă este cazul)? Veniturile estimate sunt suficiente pentru sustenabilitatea afacerii?	5 puncte – estimarile sunt realiste si includ informatiile prezentate in planul de afacere 3 puncte – estimarile au fost realiste si includ partial informatiile prezentate in planul de afacere 0 puncte – subiectul nu a fost abordat
	4.2. ESTIMAREA CHELTUIELILOR (Mii lei)			
	4.2.1. Bugetul de investiţii	• Bugetul de investitii este realizat in mod realist, pe costuri comparabile pe diferite tipuri de achizitii?	Bugetul de investiţii este complet? Bugetul este corect calculat?	5 puncte – previziunile sunt realiste si includ informatiile

		• Sunt atinse toate achizitiile necesare demararii afacerii? • Bugetul de investitii este corelat cu obiectivele societatii? • Justificarea necesitatii echipamentelor		prezentate in planul de afacere 3 puncte – previziunile sunt eronate insa pot fi imbunatatit 0 puncte – subiectul nu au fost abordat
	4.2.2. Planul de finanţare a investiţiei	• Planul de finantare releva toate sursele de finantare; daca sunt mai multe? • Planul de finantare acopera bugetul de investitii?	Planul de finantare este corect determinat? Au fost luate in considerare toate elementele prezentate in planul de afacere?	3 puncte – planul este realist si se coreleaza cu informatiile prezentate in planul de afacere 0 puncte – subiectul nu au fost abordat
	4.2.3. Estimarea cheltuielilor de exploatare anuale (operaţionale)	• Estimaţi detaliat cheltuielile directe şi indirecte anuale ale activităţii firmei	Cheltuielile sunt corect determinate? Lista cheltuielilor nu are omisiuni?	2 puncte – estimarile sunt realiste si includ informatiile prezentate in planul de afacere 0 puncte – subiectul nu au fost abordat
	4.3. Previziunea veniturilor şi cheltuielilor (contul de Profit şi Pierdere)		Previziunile sunt realiste si includ informatiile prezentate in planul de afacere? Afacerea este profitabilă? Afacerea demonstrează sustenabilitate după încheierea finanţării?	5 puncte – previziunile sunt realiste si includ informatiile prezentate in planul de afacere 3 puncte – previziunile sunt eronate insa pot fi imbunatatit 0 puncte – subiectul nu au fost abordat

	4.4. Previziunea fluxului de numerar (cash-flow)		Sunt corect prevăzute toate intrările de numerar? Sunt corect prevăzute toate ieşirile de numerar? Fluxul de numerar este pozitiv pe perioada de previziune?	5 puncte – previziunile sunt realiste si includ informatiile prezentate in planul de afacere 3 puncte – previziunile sunt eronate insa pot fi imbunatatit 0 puncte – subiectul nu au fost abordat
CAPITOLUL 5. PLANIFICAREA ACTIVITĂŢILOR NECESARE IMPLEMENTĂRII PLANULUI DE AFACERI				
	5.1 Descrieti activitatea, resursele necesare (umane si materiale) si perioada de derulare		Aţi considerat toate activităţile? Aţi ordonat activităţile în succesiune logică? Aţi estimat corect durata fiecărei activităţi şi planificarea acesteia în timp? Aţi stabilit pentru fiecare activitate rezultatele şi resursele alocate?	5 puncte – previziunile sunt realiste si includ informatiile prezentate in planul de afacere 3 puncte – previziunile sunt eronate insa pot fi imbunatatit 0 puncte – subiectele nu au fost abordate
	5.2 Diagrama Gantt		Aţi considerat toate activităţile? Aţi ordonat activităţile în succesiune logică? Aţi estimat corect durata fiecărei activităţi şi planificarea acesteia în timp?	2 puncte – previziunile sunt realiste si includ informatiile prezentate in planul de afacere

			Aţi stabilit pentru fiecare activitate rezultatele şi resursele alocate?	0 puncte – subiectul nu au fost abordat
ANEXE LA PLAN AFACERE				
	Oferte de pret			5 puncte – 3 oferte pentru fiecare echipament 3 puncte – oferte incomplete 0 puncte – nu sunt oferte
	Sustenabilitatea proiectului	**Solicitantul dovedeşte capacitatea de a asigura menţinerea, întreţinerea şi funcţionarea investiţiei/întreprinderii, minim 18 luni după infiintare;**		4 puncte – planul de afacere este sustenabil 2 puncte – planul de afacere este partial sustenabil 0 puncte – planul de afacere nu este sustenabil

UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale 2014-2020

Observații

Punctarea fiecărui subcriteriu se face:

- prin selectarea unei singure opțiuni (ex. a., b., c.) și a punctajului aferent acelei opțiuni (subcriteriile 1.1, 1.2, 2.1, 2.2, 2.4, 2.5, 2.6, 3.1, 3.2, 3.3, 3.4);

- prin selectarea uneia sau mai multor opțiuni, după cum este cazul, punctajele aferente cumulându-se (subcriteriile 1.3, 1.4, 1.5, 1.6, 1.7, 1.8, 2.3), acordându-se punctaje în limita maximă aferentă unei opțiuni, în funcție de măsura în care Planul de afeceri răspunde cerinței ce face obiectul respectivei opțiuni.

Punctajul aferent unui criteriu reprezintă suma punctajelor obținute la fiecare subcriteriu aferent.

Punctajul final reprezintă suma punctajelor obținute la toate cele 3 criterii.

În caz de punctaj final egal între unul sau mai mulți solicitanți, departajarea se va face în funcție de punctajele obținute la următoarele subcriterii, în ordinea în care sunt enumerate: 2.2, 2.3, 2.6, 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 2.1, 1.2, 1.4, 1.3, 1.6, 1.5, 1.7, 1.8.