

NUMELE FIRMEI/SOLICITANTULUI

DATA ANALIZEI:

PUNCTAJUL TOTAL OBTINUT:

REZULTATUL ANALIZEI:

ADMIS

RESPINS

- 1 Ce fel de afacere doriți să finanțăm ?(afacerea se presupune a fi desfășurată într-un domeniu convențional în cazul în care solicitantul poate numi cinci concurenți - identificabili/demonstrabili - care derulează același tip de afacere)

Convențională
Neconvențională

- 2 Care este suma cu care trebuie să contribuie banca? (conform planului de finanțare)

Suma:
Moneda:

- 3 Care este suma totală necesară pentru a fi investita în scopul demarării afacerii.

Suma:
Moneda:

- 4 Care este sursa fondurilor suplimentare necesare finanțării afacerii? (în cazul în care se solicită de la bancă o sumă mai mică decât cea necesară finanțării afacerii)

- 5 Ce sumă a fost investită până în prezent pentru acest proiect?

Suma:
Moneda:

- 6 Care este obiectivul strategic al afacerii? Cine vreți să fiți dumneavoastră?

De exemplu BT intenționează să devină **banca numărul 1 pt IMM**, un alt client ne-a spus că vrea să devină producătorul celor mai buni covrigi din oraș iar un altul vrea să aibă magazinul de piese auto cel mai bine aprovizionat din oraș.

(introduceți un comentariu de maxim 10 rânduri)

ÎNTREBĂRI CU VARIANTE PRESTABILITE DE DE RĂSPUNS		PUNCTAJ DISPONIBIL	PUNCTAJ ACORDAT						
7	Ce avantaje aduc clientilor produsele/serviciile oferite de Dvs.? (calități specifice produselor și comparativ cu concurența) Există avantaje multiple (>2) și sunt bine fundamentate Solicitantul prezintă succint câteva avantaje Solicitantul NU poate prezenta avantaje clare. (enumerați pe scurt avantajele/motivele acordării unui punctaj diferit de 0)	<table border="1"> <tr><td>4</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>0</td><td></td></tr> </table>	4		2		0		
4									
2									
0									
8	Prin ce se diferențiază firma Dvs. față de ceilalți furnizori de pe piață? Există elemente de diferențiere concrete Solicitantul prezintă elemente de diferențiere cu caracter general (de exemplu raportul mai bun calitate-preț) Solicitantul nu conștientizează sau nu găsește importante elementele de diferențiere (descrieți pe scurt motivele acordării unui punctaj diferit de 0)	<table border="1"> <tr><td>4</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>0</td><td></td></tr> </table>	4		2		0		
4									
2									
0									
9	Ce experiență relevantă există pentru afacerea care se dorește a fi lansată? (la asociați sau angajați cheie) Există experiență specifică derulării afacerii respective. Nu există experiență dar pregătirea specifică este disponibilă la asociați/angajați cheie. Nu există nici experiența nici pregătirea necesară acestei activități. (descrieți pe scurt motivele acordării unui anumit diferit de 0)	<table border="1"> <tr><td>4</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>0</td><td></td></tr> </table>	4		2		0		
4									
2									
0									
10	Descrieți produsul/serviciile care vor fi oferite/vândute. Solicitantul prezintă detalii suficiente privind produsele/serviciile. Solicitantul raspunde evaziv sau detaliile nu sunt suficiente. Solicitantul nu dă detalii cu privire la produsele/serviciile oferite. (descrieți pe scurt motivele acordării unui punctaj diferit de 0)	<table border="1"> <tr><td>4</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>0</td><td></td></tr> </table>	4		2		0		
4									
2									
0									
11	Enumerati și descrieți pe scurt concurența cu care vă veți confrunta pe piață. Solicitantul cunoaște și descrie cel puțin 3 concurenți. Solicitantul cunoaște puține lucruri despre concurenți sau despre foarte puțini concurenți Nu se cunosc concurenții specifici (descrieți pe scurt motivele acordării unui punctaj diferit de 0)	<table border="1"> <tr><td>4</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>0</td><td></td></tr> </table>	4		2		0		
4									
2									
0									
12	Care sunt principalii furnizori? Solicitantul cunoaște și dă detalii despre cel puțin 3 furnizori potențiali Solicitantul dă puține detalii despre furnizori Afacerea depinde de un singur furnizor sau nu se cunosc furnizorii potențiali. (descrieți pe scurt motivele acordării unui punctaj diferit de 0)	<table border="1"> <tr><td>4</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>0</td><td></td></tr> </table>	4		2		0		
4									
2									
0									
13	Cine vor fi clienții pentru produsele/serviciile oferite? Persoane fizice sau un număr potențial mare de persoane juridice. Un număr limitat de persoane juridice.(≤5) Un singur client sau nu se cunosc exact clienții țintă. (descrieți pe scurt motivele acordării unui punctaj diferit de 0)	<table border="1"> <tr><td>4</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>0</td><td></td></tr> </table>	4		2		0		
4									
2									
0									

	ÎNTREBĂRI CU VARIANTE PRESTABILITE DE DE RĂSPUNS	PUNCTAJ DISPONIBIL	PUNCTAJ ACORDAT										
14	<p>Care vor fi prețurile/marjele care vor fi practicate?</p> <p>Există o estimare clara și rezonabilă a prețului/marjelor care se vor practica.</p> <p>Există estimări ale prețului de vânzare.</p> <p>Nu există astfel de calcule sau estimări.</p> <p>(descrieți pe scurt motivele acordării unui punctaj diferit de 0)</p>	<table border="1"> <tr><td>4</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>0</td><td></td></tr> </table>	4		2		0						
4													
2													
0													
15	<p>Există o estimare a veniturilor ce vor fi obținute pe perioada derulării creditului?</p> <p>Dacă da, pentru ce perioadă de timp?</p> <p>Există estimări lunare cel puțin pentru primul an.</p> <p>Există doar estimări anuale.</p> <p>Nu există estimări legate de venituri.</p> <p>(descrieți pe scurt motivele acordării unui punctaj diferit de 0)</p>	<table border="1"> <tr><td>4</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>0</td><td></td></tr> </table>	4		2		0						
4													
2													
0													
16	<p>Se pot justifica premisele pentru veniturile estimate?</p> <p>Se pot justifica prin cantități și prețuri.</p> <p>Se pot justifica doar cantități sau doar prețuri.</p> <p>Nu se pot justifica previziunile legate de venituri sau nu există astfel de previziuni.</p> <p>(descrieți pe scurt motivele acordării unui punctaj diferit de 0)</p>	<table border="1"> <tr><td>4</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>0</td><td></td></tr> </table>	4		2		0						
4													
2													
0													
17	<p>Există o estimare a cheltuielilor generate de derularea afacerii?</p> <p>Există estimări lunare cel puțin pentru primul an.</p> <p>Există doar estimări anuale.</p> <p>Nu există estimări legate de venituri.</p> <p>(descrieți pe scurt motivele acordării unui punctaj diferit de 0)</p>	<table border="1"> <tr><td>4</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>0</td><td></td></tr> </table>	4		2		0						
4													
2													
0													
18	<p>Care sunt principalele categorii de cheltuieli care au fost luate în considerare?</p> <p>Există estimări pe toate categoriile principale (imobilizări, materii prime, salarii, administrative, financiare)</p> <p>Există estimări parțiale.</p> <p>Există estimări pentru o singură categorie de cheltuieli.</p> <p>Există estimări doar pe total cheltuieli.</p> <p>Nu există estimări pentru cheltuieli.</p> <p>(descrieți pe scurt motivele acordării unui punctaj diferit de 0)</p>	<table border="1"> <tr><td>4</td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>1</td><td></td></tr> <tr><td>0</td><td></td></tr> </table>	4		3		2		1		0		
4													
3													
2													
1													
0													
19	<p>Dupa câte luni de la începerea investițiilor se estimează că se va obține profit?</p> <p>sub 6 luni</p> <p>intre 6 si 12</p> <p>peste 12</p> <p>(descrieți pe scurt motivele acordării unui punctaj diferit de 0)</p>	<table border="1"> <tr><td>4</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>Proiectul trebuie refăcut.</td><td></td></tr> </table>	4		2		Proiectul trebuie refăcut.						
4													
2													
Proiectul trebuie refăcut.													

	ÎNTREBĂRI CU VARIANTE PRESTABILITE DE DE RĂSPUNS	PUNCTAJ DISPONIBIL	PUNCTAJ ACORDAT
--	--	-----------------------	--------------------

20 În cât timp se estimează că se va rambursa creditul contractat din veniturile obținute?

sub 5 ani
peste 5 ani

Admis	
Proiectul trebuie refăcut	

(descrieți pe scurt motivele acordării unui punctaj diferit de 0)

21 Care este cota de TVA la care vor fi vândute produsele?

Solicitantul cunoaște nivelul TVA-ului.

Solicitantul nu cunoaște cotele de TVA sau conceptul de TVA.

(descrieți pe scurt motivele acordării unui punctaj diferit de 0)

4	
0	

22 La ce nivel va fi impozitată afacerea?

Solicitantul cunoaște grilele de impozitare sau a prevăzut în structura de personal un specialist pentru acest aspect.

Solicitantul nu cunoaște grilele de impozitare și nici nu a prevăzut în structura de personal un specialist pentru acest aspect.

(descrieți pe scurt motivele acordării unui punctaj diferit de 0)

4	
0	

23 A fost luat în considerare impactul pe care îl va avea afacerea asupra mediului inconjurător?

Da și există justificări în acest sens.

Nu.

(descrieți pe scurt motivele acordării unui punctaj diferit de 0)

2	
0	

24 Au fost luate în considerare efectele integrării României în UE asupra afacerii?

Da și există justificări în acest sens.

Nu.

(descrieți pe scurt motivele acordării unui punctaj diferit de 0)

2	
0	

Scorul maxim care poate fi obținut este de 64 de puncte.

Pentru un scor **peste 40 de puncte**: i se înmânează clientului formularul pentru Planul de afaceri și Fluxul de numerar și este considerat eligibil.

Pentru un scor **sub 40 puncte**: i se comunică solicitantului că din punct de vedere al băncii nu a putut prezenta suficient de convingător proiectul și trebuie să revizuiască planul de afaceri.