

Naziv Poziva:

Eureka mrežni projekti

Kontrolna lista

Financijska provjera

0.1. Naziv prijavitelja:

0.2. Naziv projektnog prijedloga:

0.3. Projektni partner(i):

VODIČ ZA BODOVE	0=vrlo loše	1=loše	2=umjereno loše	3=nedovoljno	4=dovoljno	5=zadovoljavajuće	6=umjereno dobro	7=dobro	8=vrlo dobro	9=odlično	10=izvrsno
-----------------	-------------	--------	-----------------	--------------	------------	-------------------	------------------	---------	--------------	-----------	------------

KLUČNI KRITERIJI	BODOVI (0-10)	Komentari kao primjer (upisati originalne komentare)
1. Financijska sposobnost svih hrvatskih partnera		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Svi hrvatski partneri pokazali su financijska sredstva i stvarnu predanost kroz vlastiti financijski doprinos. Likvidnost u fazi razvoja je jasno prikazana. ➤ Neki partneri još nisu u potpunosti dokazali odgovarajuća financijska sredstva i/ili punu predanost kroz vlastiti financijski doprinos, ali to je vrlo vjerojatno. ➤ Nema dokaza o financijskim obvezama jednog ili više hrvatskih partnera i/ili financijska simetrija u potpunosti nedostaje.
2. Formalni sporazum između partnera		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Zaključen je službeni ugovor o suradnji kojim su regulirane sve obveze i prava svakog partnera, kao i provedba i eksploatacija projekta. ➤ Partneri su postigli dogovor o glavnim obvezama i pravima, ali neka ključna pitanja (npr. prava intelektualnog vlasništva) još se ne rješavaju na odgovarajući način. ➤ Obveze i prava unutar partnerstva nisu definirani.

<p>3. Troškovi projekta, financiranje i obveze (trošak i struktura financiranja)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Troškovi su u potpunosti usklađeni s popisom prihvatljivih i neprihvatljivih troškova iz vodiča. Troškovi su raspoređeni u pet kategorija prema vodiču kao i prema posebnim pravilima (doprinos, režijski troškovi, financijska obveza, analitički opisi za svaki trošak iznad x.000 EUR, itd.). Omogućena je jasna raščlamba proračuna i jasno prikazani dokazi o vlastitom i vanjskom financiranju (EUREKA KONTROLA PRORAČUNA). ➤ Troškovi nisu u potpunosti usklađeni s popisom prihvatljivih i neprihvatljivih troškova iz vodiča. Troškovi nisu raspoređeni u pet kategorija prema vodiču kao ni prema posebnim pravilima (doprinos, režijski troškovi, financijska obveza, analitički opisi za svaki trošak iznad x.000 EUR, itd.). Ne postoji jasna raščlamba dostavljenog proračuna i dokazi o vlastitom i vanjskom financiranju nisu jasno prikazani (EUREKA KONTROLA PRORAČUNA). Trebalo bi to popraviti. ➤ Nije dostavljena analiza proračuna projekta i financiranja. <p>Napomena za evaluatora: uzmite u obzir buduće prihode od rezultata projekta i korisnika tih prihoda.</p>
<p>4. Troškovi projekta, financiranje i obveze (financijska obveza svakog hrvatskog partnera)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Svaki je partner pokazao svoju financijsku sposobnost za sudjelovanje. ➤ Očekuje se da će svaki partner u bliskoj budućnosti imati financijsku sposobnost za sudjelovanje u projektu. ➤ Malo je vjerojatno da će jedan ili više partnera moći financirati svoje sudjelovanje.

<p>5. Pristup tržištu i rizik</p>		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Kada analiziramo rezultat iz faze komercijalizacije s pokazateljima iz Pristup tržištu (tržišni udio), to mogu biti realni (ostvarivi), optimistični (eventualno ostvarivi) i nerealni (nedostižni) rezultati. Ako je tržišni udio previše optimističan ili nerealan, razmatramo mogući GIGO (garbage in - garbage out) učinak tržišnog udjela. ➤ S obzirom na kvalitetu istraživanja tržišta projicirani tržišni udio od (__%) čini se realnim i ostvarivim. Mala je vjerojatnost pojave GIGO učinka tržišnog udjela. ➤ S obzirom na kvalitetu istraživanja tržišta, projicirani tržišni udio od (__%) čini se optimističnim, ali dostižnim. Vjerojatnost pojave GIGO učinka tržišnog udjela je umjereno moguća. ➤ S obzirom na kvalitetu istraživanja tržišta, projicirani tržišni udio od (__%) čini se nerealno optimističnim i teško ostvarivim. Vjerojatnost pojave GIGO efekta tržišnog udjela je vrlo izražena.
<p>6. Povrat ulaganja</p>		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Izračun povrata ulaganja napravljen je u skladu s metodologijom investicijskih analitičara. Postoji račun dobiti i gubitka, novčani tok – sve godine i diskontirani novčani tok svih godina. Postoje svi standardni financijski pokazatelji za mjerenje povrata ulaganja (NPV, RNPV, IRR, PbY) koji pokazuju prihvatljive vrijednosti. Potencijalno i realno tržište za proizvod, proces ili uslugu je na razini koja obećava vrlo visoke stope povrata za strane koje izrabljuju. Potencijalno i realno tržište za proizvod, proces ili uslugu je na razini koja obećava vrlo visoke stope povrata za strane koje izrabljuju. ➤ Potencijalno i realno tržište za proizvod, proces ili uslugu je na razini koja ukazuje na prosječnu profitabilnost za barem jednog partnera, ali postoje neizravne komercijalne koristi za ostale projektne partnere. ➤ Malo je vjerojatno da će iskorištavanje proizvoda, procesa ili usluge biti isplativo.
<p>UKUPNO</p>	<p>=</p>	<p>Komentar ako je potrebno:</p>

PROCIJENA POSLOVNO FINANCIJSKOG EVALUATORA

	Status	OBAVEZNO OBRAZLOŽENJE
Prema gore navedenim i opisanim ocjenama vezanim uz vaše znanje i iskustvo preporučujete li ovaj projekt i natjecatelja za sufinanciranje?		
DA	<input type="checkbox"/>	
NE	<input type="checkbox"/>	<i>Što je uzrokovalo negativnu ocjenu? Molimo obavezno obrazložite u par rečenica!</i>
		<i>U slučaju negativne ocjene postoji li alternativno rješenje koje bi natjecatelj mogao eventualno učiniti sa svrhom ispravka? Ako postoji molimo konkretne instrukcije i navode izvođenja istog!</i> DA <input type="checkbox"/> Ukratko objasnite alternativno rješenje! NE <input type="checkbox"/>

Zagreb,

Ime, prezime, funkcija i potpis osobe odgovorne za financijsku provjeru

.....