

**Cum să eviți cele mai frecvente 10 greșeli în
accesarea fondurilor europene**

Accesarea fondurilor europene nu este doar o oportunitate, ci și o responsabilitate. Deși promisiunea finanțării nerambursabile atrage mii de antreprenori și viitori beneficiari, realitatea din teren arată altceva: foarte multe proiecte sunt respinse sau eșuează din cauza unor greșeli evitabile.

Acest ghid a fost conceput pentru tine — cel care ești la început de drum sau te gândești serios să depui un proiect. Vei găsi aici cele mai frecvente 10 greșeli pe care le-am întâlnit în peste 15 ani de activitate în domeniul fondurilor europene. Nu sunt simple generalități, ci probleme reale, care apar recurent în proiectele întocmite în grabă, fără analiză sau fără sprijin profesionist.

Fiecare secțiune îți arată ce nu funcționează, de ce apar blocaje și, mai ales, **cum poți evita acele capcane care te-ar putea costa finanțarea**. Vei înțelege mai bine cum să alegi programul potrivit, cum să îți structurezi realist bugetul, ce presupune o implementare corectă și cum te poți pregăti pentru perioada de monitorizare post-implementare.

Scopul nostru nu este doar să te informăm, ci să îți oferim soluții practice, validate în proiecte reale. Iar dacă la final simți că ai nevoie de ajutor, nu uita că rolul unui consultant nu este să scrie în locul tău, ci să te ajute să eviți exact aceste greșeli care fac diferența între un proiect câștigător și unul respins.

Să începem.

1. Alegerea unui program de finanțare nepotrivit

Una dintre cele mai frecvente greșeli începe încă din primul pas: alegerea liniei de finanțare. De cele mai multe ori, beneficiarii aleg un program doar pentru că „s-a deschis” sau „a auzit cineva că e ușor de luat bani”, fără a analiza în profunzime dacă acea finanțare este compatibilă cu realitatea afacerii lor.

Descrierea problemei

Programele de finanțare sunt gândite pentru anumite obiective, grupuri-țintă, tipuri de activități și stadii de dezvoltare. De exemplu, unele sunt dedicate doar firmelor nou-înființate, altele doar celor cu istoric financiar; unele sprijină producția, altele doar servicii sau activități neagricole în mediul rural.

Aplicarea pe o linie de finanțare care nu se potrivește profilului real al solicitantului — ca formă juridică, cod CAEN autorizat, localizare, tip de investiție sau nivel de dezvoltare — duce aproape inevitabil la respingerea proiectului sau, mai grav, la probleme în implementare și recuperarea ajutorului.

Efecte asupra proiectului și societății solicitante

- Proiectul este respins în faza de eligibilitate, chiar dacă ideea este bună.
- Se pierd luni întregi de muncă și bani investiți în elaborarea documentației.
- Beneficiarul poate pierde oportunitatea de a aplica pe o altă linie mai potrivită.
- În cazuri grave, se semnează contractul, dar se descoperă ulterior că investiția nu este eligibilă, ceea ce duce la blocaje în implementare sau chiar la returnarea fondurilor.

Soluții practice

- Înainte de a începe scrierea proiectului, **analizează cu atenție Ghidul Solicitantului**: cine poate aplica, ce se poate finanța, ce condiții sunt obligatorii.
- Verifică dacă **forma ta juridică, codul CAEN, localizarea și istoricul firmei** corespund cerințelor minime de eligibilitate.
- Solicită **o opinie de eligibilitate** din partea unui consultant, chiar și informală, înainte de a merge mai departe.
- Dacă ai mai multe opțiuni de finanțare, alege-o pe cea **mai apropiată de activitatea reală și de capacitatea de implementare** a firmei tale, nu pe cea cu punctajul teoretic mai mare.

2. Subestimarea importanței planului de afaceri

Planul de afaceri este coloana vertebrală a proiectului depus. Chiar dacă unele programe îl cer doar formal, iar altele în formate standardizate, evaluarea proiectului pornește aproape întotdeauna de la acest document.

Descrierea problemei

Mulți aplicanți tratează planul de afaceri ca pe o simplă formalitate. Se copiază de pe internet modele vechi, se completează superficial rubricile cerute în formular, iar cifrele sunt aruncate la întâmplare doar pentru a umple tabelele.

Rezultatul? Un plan incoerent, fără o viziune clară, fără corelare între ideea de afacere, nevoile reale din piață, bugetul propus și strategia de implementare. Lipsesc adesea justificările pentru investiții, estimările financiare sunt fanteziste și nu există o minimă analiză de risc sau sustenabilitate.

Efecte asupra proiectului și societății solicitante

- **Evaluatorii acordă un punctaj mic**, iar proiectul este respins sau nu obține finanțare.
- În cazul în care proiectul este aprobat, **implementarea reală devine dificilă**, pentru că beneficiarul nu are un ghid clar după care să se orienteze.
- Lipsa de logică în buget sau în etapele planificate duce la **blocaje financiare sau operaționale**.
- După finalizarea proiectului, firma constată că **nu poate susține activitatea** pentru care a primit finanțare, pentru că nu a anticipat corect costurile sau cererea din piață.

Soluții practice

- Tratează planul de afaceri ca un **instrument de lucru, nu ca un document birocratic**. El trebuie să-ți servească drept hartă a întregului proiect.
- Fă o **analiză minimă de piață**, chiar informală, pentru a vedea dacă ideea ta are cerere și dacă prețurile pe care le estimezi sunt realiste.
- Corelează toate capitolele între ele: **produsele sau serviciile oferite, echipamentele propuse, personalul angajat și rezultatele așteptate** trebuie să se susțină reciproc.
- Apelează la un consultant sau mentor care îți poate oferi feedback obiectiv. Un plan bine scris nu este neapărat sofisticat, ci **clar, logic și ancorat în realitate**.

3. Ignorarea condițiilor de eligibilitate

Oricât de bună ar fi ideea de afacere, dacă nu îndeplinești toate condițiile minime de eligibilitate, proiectul tău nu va fi acceptat. Aici nu există loc de interpretări – sunt criterii ferme, iar încălcarea unuia singur poate duce la respingerea proiectului încă din prima etapă de verificare.

Descrierea problemei

Condițiile de eligibilitate nu se referă doar la cine poate aplica (ex: PFA, SRL, ONG), ci și la elemente precum:

- codurile CAEN autorizate și funcționale la data lansării apelului;
- vechimea societății;
- lipsa datoriilor la bugetul de stat și bugetul local;
- capacitatea financiară demonstrată în bilanțuri;
- lipsa conflictelor de interese sau a sancțiunilor din proiecte anterioare.

O greșeală frecventă este presupunerea că eligibilitatea se verifică doar formal și că „merge oricum”. În realitate, există verificări automate, încrucișări între baze de date și evaluatori care urmăresc cu atenție aceste detalii.

Efecte asupra proiectului și societății solicitante

- Proiectul este **respins direct** la verificarea administrativă și a eligibilității, fără a mai ajunge la etapa de evaluare tehnică.
- Se pierd timp, bani și resurse investite în elaborarea documentației.
- Solicitantul poate pierde încrederea în procesul de finanțare, deși greșeala era ușor de evitat.
- În unele cazuri, dacă neeligibilitatea este descoperită după semnarea contractului, se poate ajunge la **reziliere și returnarea fondurilor**.

Soluții practice

- Citește cu **atenție Ghidul Solicitantului și anexele aferente**, mai ales secțiunea de eligibilitate a solicitantului și a activităților.
- Verifică **starea fiscală** a firmei, codurile CAEN autorizate în Registrul Comerțului și existența documentelor contabile cerute.
- Fă o **listă de verificare (checklist)** a tuturor condițiilor de eligibilitate înainte de a începe redactarea proiectului.
- Dacă ai dubii, **consultă finanțatorul sau un specialist**. Unele aspecte (ex: eligibilitatea unei activități specifice) pot fi clarificate doar printr-o solicitare oficială.

4. Depunerea grăbită a proiectului, fără o verificare riguroasă

Presiunea termenelor limită și dorința de a nu pierde apelul de finanțare determină mulți aplicanți să trimită proiectul în grabă, chiar și cu erori vizibile sau cu documente lipsă. Această atitudine grăbită este una dintre cauzele principale ale respingerii proiectelor.

Descrierea problemei

Chiar dacă proiectul este, în esență, bine conceput, dacă este depus cu:

- documente lipsă (declarații, CV-uri, planuri, oferte etc.);
- formulare incomplete sau semnate incorect;
- inadvertențe între secțiuni (ex: în planul de afaceri apare o investiție care nu se regăsește în buget);
- sau dacă este încărcat greșit în platformă (ex: denumirea fișierelor, lipsa semnăturii electronice, formate greșite),

... atunci proiectul este considerat **neconform** și este respins din start.

În plus, un proiect scris în grabă trădează lipsa de coerență: capitole care se contrazic, estimări hazardate, descrieri incomplete și bugete fără justificare reală.

Efecte asupra proiectului și societății solicitante

- Proiectul este **respins la verificarea administrativă**, înainte de a fi analizat în profunzime.
- Se pierde posibilitatea de a obține finanțarea, chiar dacă ideea era viabilă.
- Firma înregistrează **costuri inutile** pentru scrierea proiectului.
- Încrederea echipei scade, iar șansele de a aplica din nou scad din cauza demotivării.

Soluții practice

- Începe procesul de **pregătire a documentației cu minimum 30-45 de zile înainte de termenul-limită**.
- Creează un **calendar intern**, cu termene clare pentru finalizarea fiecărei secțiuni a proiectului.
- Alocă **minimum 2-3 zile pentru verificarea finală** a întregului dosar: corelarea documentelor, denumirea fișierelor, semnături, completitudinea cererii.
- Dacă folosești o platformă online de depunere (ex: MySMIS, AFIR, Granturi IMM), **familiarizează-te din timp cu sistemul** și încarcă documentele cu cel puțin 24 de ore înainte de deadline.
- Implică un consultant sau o persoană externă în **verificarea finală a documentației** – un ochi proaspăt prinde adesea greșelile pe care tu nu le mai vezi.

5. Lipsa unei analize reale a capacității de cofinanțare

Chiar și în proiectele cu finanțare 100% nerambursabilă, beneficiarul trebuie să aibă o capacitate financiară minimă pentru a susține cheltuielile neeligibile, TVA-ul (dacă este nedeductibil) și fluxul de numerar necesar implementării. Mulți aplicanți ignoră acest aspect și se trezesc, pe parcurs, că nu pot finaliza investiția.

Descrierea problemei

Un proiect presupune mai mult decât achiziția unor echipamente sau construcția unei clădiri. În spate, există facturi care trebuie plătite, contribuții salariale, costuri de întreținere, cheltuieli curente și perioade de așteptare între plată și rambursare. Mulți solicitanți nu evaluează cu atenție dacă au:

- lichidități disponibile;
- acces la un credit-punte;
- un partener sau o sursă de finanțare complementară.

În plus, unele linii de finanțare impun clar o contribuție proprie (ex: 10%, 30%, 50%), iar aplicanții fie nu o au, fie o supraestimează în speranța unui punctaj mai bun.

Efecte asupra proiectului și societății solicitante

- Proiectul este **respins în faza de verificare financiară**, dacă nu sunt demonstrate sursele de cofinanțare.
- Se ajunge la **blocaje în implementare**, deoarece beneficiarul nu poate plăti furnizorii și termenele sunt depășite.
- În lipsa unei linii de finanțare intermediară (ex: credit-punte), proiectul stagnează luni întregi între tranșele de plată.
- Riscul major: **rezilierea contractului** și recuperarea ajutorului de stat acordat parțial.

Soluții practice

- Calculează **toate cheltuielile reale**, nu doar cele eligibile: TVA, taxe notariale, consultanță, costuri bancare, costuri lunare de funcționare.
- Verifică dacă linia de finanțare **permite avans** sau funcționează doar pe rambursare.
- Asigură-te că ai acces la **fonduri proprii, un credit-punte sau o linie de finanțare complementară**. Nu te baza exclusiv pe termenele ideale din ghid.
- Încarcă în dosar **documente justificative clare pentru sursa cofinanțării** (extras de cont, scrisoare de intenție bancară, contract de credit etc.).
- Fii realist: este mai bine să depui un proiect mai mic, dar sustenabil, decât unul ambițios care rămâne blocat la jumătate.

6. Estimări nerealiste în bugetul proiectului

Un buget bine construit este un semn clar că proiectul a fost gândit atent, cu picioarele pe pământ. Din păcate, multe proiecte se pierd aici: cifre inventate, costuri scoase din burtă sau investiții supraevaluate ori subevaluate duc la respingerea sau eșecul implementării.

Descrierea problemei

Bugetul nu este un simplu tabel cu sume. Fiecare rând trebuie să fie justificat: de ce ai nevoie de acel echipament, cât costă în realitate, cum va fi utilizat, de unde ai scos acel preț și ce ofertă stă în spate.

Probleme frecvente:

- costuri umflate artificial pentru a „cheltui tot bugetul disponibil”;
- costuri subestimate pentru a obține punctaj maxim;
- echipamente sau lucrări care nu au legătură directă cu activitatea propusă;
- lipsa ofertelor reale sau folosirea unor surse neverificabile (ex: site-uri obscure, devize incomplete).

Evaluatorii pot ajusta bugetul, dar într-un anumit procent. Dacă abaterile sunt mari sau nejustificate, proiectul este respins pentru lipsă de fundamentare.

Efecte asupra proiectului și societății solicitante

- **Reducerea punctajului sau respingerea proiectului**, din cauza bugetului neverosimil.
- În faza de implementare, costurile reale pot fi **mult mai mari decât cele bugetate**, iar diferența nu este acoperită de finanțare.
- Investiția poate deveni **nesustenabilă** dacă echipamentele propuse sunt inutile, neadaptate sau incomplete.
- În cazul unei verificări la fața locului, anumite cheltuieli pot fi considerate **neeligibile**, iar fondurile trebuie returnate.

Soluții practice

- Fă o **cercetare reală de piață**, cere oferte concrete de la furnizori serioși, preferabil din România sau UE.
- Justifică fiecare linie bugetară în planul de afaceri și în cererea de finanțare – de ce e necesară, cum va fi folosită, cât costă.
- Evită să „umpli bugetul” doar de dragul valorii maxime – propune doar ce este cu adevărat necesar afacerii tale.
- Asigură-te că **valoarea totală a proiectului este echilibrată** față de capacitatea de producție și veniturile estimate.
- Încearcă, acolo unde este posibil, să lași un mic **buffer de 5–10%** pentru ajustări sau cheltuieli neprevăzute.

7. Alegerea greșită a furnizorilor sau a echipamentelor

O investiție bună începe cu alegeri corecte: echipamente potrivite, tehnologii compatibile și furnizori serioși. Din păcate, multe proiecte eșuează nu din cauza ideii, ci din cauza furnizorilor care nu livrează la timp, vând produse de slabă calitate sau pur și simplu dispar după semnarea contractului.

Descrierea problemei

În dorința de a completa repede dosarul sau de a obține un preț mai mic, mulți beneficiari aleg:

- furnizori fără experiență sau istorii de livrări nefinalizate;
- echipamente second-hand fără documentație completă;
- utilaje care nu respectă standardele tehnice și de siguranță prevăzute în ghidul solicitantului;
- soluții copiate din alte proiecte, fără adaptare la activitatea reală a firmei.

Mai grav este când echipamentele nu sunt omologate, nu sunt autorizabile sau pur și simplu nu se pot monta în spațiul disponibil, lucru care blochează implementarea.

Efecte asupra proiectului și societății solicitante

- Echipamentele livrate pot fi **neeligibile** și, astfel, costurile nu sunt rambursate.
- Întârzierea sau imposibilitatea punerii în funcțiune poate duce la **nerealizarea obiectivelor asumate** în proiect.
- Se ajunge la **litigii cu furnizorii**, ceea ce blochează restul implementării.
- În timpul verificărilor AFIR, ADR sau altor autorități, se constată că echipamentele nu corespund cerințelor din ghid, iar beneficiarul poate fi obligat **să returneze integral sau parțial ajutorul nerambursabil**.

Soluții practice

- Alege furnizori cu **istoric clar și prezență pe piața din România sau UE** – verifică existența firmei, reputația și experiența în domeniu.
- Solicită oferte detaliate, care includ **certificări, garanții, termene de livrare și montaj, service și manuale tehnice**.
- Asigură-te că echipamentele propuse sunt **compatibile cu spațiul, activitatea și personalul tău**, nu doar conforme cu lista eligibilă.
- Dacă este posibil, **vizitează un client anterior** al furnizorului sau cere exemple de proiecte implementate.
- Implică un specialist tehnic sau consultant în analiza comparativă a ofertelor – **nu alege doar pe baza celui mai mic preț**.

8. Neînțelegerea etapelor de achiziții și implementare

După semnarea contractului de finanțare, începe adevărata provocare: achizițiile. Pentru mulți beneficiari, acesta este momentul în care lucrurile se complică. Lipsa de informare și neînțelegerea procedurilor duc la întârzieri, blocaje și chiar sancțiuni.

Descrierea problemei

Regulile de achiziție diferă în funcție de finanțator (AFIR, POIM, PNRR, POCIDIF etc.), dar toate au un lucru în comun: sunt stricte, verificabile și obligatorii. Greșelile frecvente includ:

- lansarea procedurilor înainte de semnarea contractului de finanțare;
- utilizarea unor modele greșite de documentație sau neadaptate proiectului;
- lipsa documentării procesului de selecție;
- alegerea ofertantului pe criterii subiective, fără respectarea grilei de evaluare;
- contracte semnate fără clauze esențiale privind termenele, penalitățile și condițiile tehnice.

Un alt aspect ignorat este managementul etapelor: când începe execuția lucrărilor, când se face plata, cine verifică livrarea, cine recepționează.

Efecte asupra proiectului și societății solicitante

- Se pot aplica **corecții financiare** între 5% și 100% din valoarea achiziției, dacă procedura este considerată incorectă.
- Se pierd luni întregi din perioada de implementare, riscând **nerealizarea proiectului în termen**.
- Autoritatea de management poate **suspenda plățile** sau rezilia contractul.
- Beneficiarul ajunge să **plătească din surse proprii** diferențele neeligibile rezultate în urma corecțiilor.

Soluții practice

- Citește și **înțelege procedura de achiziții specifică liniei de finanțare** (instrucțiuni, ghiduri, ordine, modele).
- Nu lansa nicio procedură înainte de **semnarea contractului de finanțare și emiterea notificării de începere a implementării**.
- Implică un **consultant specializat sau jurist** în redactarea documentației și derularea achiziției.
- Păstrează toată documentația în format fizic și electronic: oferte, anunțuri, rapoarte de selecție, procese-verbale, corespondență.
- Planifică atent: **corelează calendarul de achiziții cu termenele de livrare și de implementare**, pentru a nu depăși perioada contractuală.

9. Supradimensionarea proiectului față de capacitatea reală a beneficiarului

Atracția unei finanțări nerambursabile poate duce la o tentație periculoasă: să „visezi mare” fără o bază solidă. În multe cazuri, beneficiarii propun proiecte de anvergură — hale prea mari, echipamente prea scumpe, linii de producție sofisticate — fără să țină cont de forța reală a firmei, cererea din piață sau capacitatea de operare.

Descrierea problemei

Un proiect este viabil doar dacă este proporțional cu ceea ce poate susține firma. Supradimensionarea apare când:

- spațiile propuse sunt mult mai mari decât necesarul;
- numărul de angajați bugetat este imposibil de susținut financiar;
- capacitatea de producție estimată nu are nicio legătură cu cererea din piață;
- se achiziționează utilaje care necesită competențe tehnice, spații sau resurse pe care beneficiarul nu le are.

Această tendință este uneori motivată de dorința de a atinge un punctaj mai mare sau de a „profita la maxim” de valoarea maximă eligibilă, ignorând sustenabilitatea.

Efecte asupra proiectului și societății solicitante

- **Costuri operaționale mari** după implementare, greu de acoperit din veniturile reale.
- Utilaje subutilizate sau chiar nefolosite, care devin pierdere pură.
- Dificultăți în menținerea locurilor de muncă asumate.
- În caz de verificare post-implementare, se pot constata **nerealizări de indicatori** și se aplică corecții sau recuperări ale ajutorului acordat.

Soluții practice

- Calibrează proiectul **în funcție de capacitatea reală a firmei**: forța de muncă disponibilă, clienți existenți sau estimați, buget operațional.
- Nu propune **cheltuieli doar pentru a atinge suma maximă eligibilă**. Mai puțin, dar realist, este adesea mai bine.
- Fă simulări: **dacă încasezi X lei lunar, poți susține cheltuieli fixe și salarii de Y?**
- Dacă ești la început de drum, pornește cu o **structură modulară, care poate fi extinsă în etape**, nu cu o hală de 1.000 mp pe care nu o vei umple niciodată.
- Gândește-te la viitor: poți menține această investiție în următorii 3-5 ani fără alte surse de sprijin?

10. Lipsa unei strategii de sustenabilitate post-implementare

Obținerea finanțării este doar începutul. Un proiect nu se termină cu ultimul decont, ci continuă ani de zile prin obligațiile de funcționare, menținere a investiției, păstrare a locurilor de muncă și atingere a indicatorilor. Lipsa unei strategii de sustenabilitate este una dintre cauzele principale ale pierderii ajutorului nerambursabil după implementare.

Descrierea problemei

Mulți beneficiari tratează perioada post-implementare ca pe un detaliu de trecut în planul de afaceri, fără să o pregătească în mod real. Eroarea apare când:

- se estimează venituri nerealiste după finalizarea proiectului;
- nu se planifică reparații, mentenanță, training personal;
- se omite faptul că echipamentele trebuie utilizate continuu;
- angajații pleacă sau posturile nu pot fi susținute financiar;
- nu se urmăresc și nu se raportează la timp indicatorii de performanță.

Sustenabilitatea nu înseamnă doar să „supraviețuiești”, ci să dovedești că investiția produce rezultate pe termen lung.

Efecte asupra proiectului și societății solicitante

- În perioada de monitorizare (3-5 ani), nerespectarea obligațiilor duce la **recuperarea parțială sau totală a fondurilor primite**.
- Proiectul este declarat nesustenabil, iar firma ajunge pe lista neagră a beneficiarilor care nu și-au îndeplinit obligațiile.
- Se pierd șansele de a accesa alte finanțări în viitor.
- Firma intră în blocaj financiar dacă nu poate susține activitatea cu resurse proprii.

Soluții practice

- Gândește din timp **cum vei funcționa după ce se încheie finanțarea**: ai clienți, ai comenzi, ai cash-flow pentru salarii și consumabile?
- Asumă doar indicatori (ex: cifră de afaceri, locuri de muncă, producție) pe care chiar îi poți realiza.
- Alocă bugete de **mentenanță, marketing și resurse umane**, nu doar investiții în echipamente.
- Stabilește proceduri clare de urmărire a rezultatelor și **pregătește rapoarte periodice** pentru autoritatea de monitorizare.
- Fii pregătit cu un **plan B**: dacă piața se schimbă, dacă ai o lună fără venituri, cum îți păstrezi angajații și funcționarea afacerii?