Załącznik nr 7 do *Regulaminu przyznawania środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości*

**KARTA OCENY MERYTORYCZNEJ BIZNESPLANU**

**Poddziałanie 7.3.3 Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2014-2020 - konkurs**

Nr referencyjny biznesplanu:…………………………………………..…………………………………

Tytuł projektu: FIRMA BEZ BARIER II

Imię i nazwisko Beneficjenta pomocy:

Wnioskowana kwota wsparcia:…………..……………………………………………………………

Data wpływu biznesplanu: ………………………………………………………………………………

**Deklaracja bezstronności**

Oświadczam, że:

* Nie pozostaję w związku małżeńskim albo stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej lub bocznej do drugiego stopnia, oraz nie jestem związany (-a) z tytułu przysposobienia opieki lub kurateli z osobami wnioskującymi o przyznanie wsparcia finansowego.
* Przed upływem trzech lat od daty złożenia biznesplanu nie pozostawałem (-am) w stosunku pracy lub zlecenia z osobami wnioskującymi o przyznanie wsparcia finansowego.
* Nie pozostaję z osobami wnioskującymi o przyznanie wsparcia finansowego w takim stosunku prawnym lub faktycznym, że może to budzić uzasadnione wątpliwości co do mojej bezstronności.

**Data i podpis oceniającego:**

**………………………………………………………………………………………………………**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nr pyt | Oceniane pkt w biznes planie | Kryteria | Liczba pkt | Waga | Ocena projektu  (punkty x waga) | Maks. wynik | Uzasadnienie |
| **I** |  | **CELOWOŚĆ PRZEDSIĘWZIĘCIA** |  |  |  |  |  |
| 1. | Biznesplan ogółem z naciskiem na punkt II.8 | Uzasadnienie dla utworzenia przedsiębiorstwa: celowość przedsięwzięcia, kompletność opisu, przejrzystość, zrozumiałość założeń) |  | 1 |  | 5 |  |
| **II** |  | **REALNOŚĆ ZAŁOŻEŃ** |  |  |  |  |  |
| 1. | II.8  II.9  II.10  II.11  II.12  III.1  III.5 | Realność projektowanych produktów / usług  i możliwości ich realizacji |  | 2 |  | 10 |  |
| 2. | III.2  III.3  III.4  III.6 | Charakterystyka potencjalnych odbiorców. Racjonalność oszacowania liczby potencjalnych klientów w stosunku do planu przedsięwzięcia, w tym ocena zapotrzebowania i możliwej skali zbytu na towary lub usługi planowane do wytworzenia w ramach działalności objętej dofinansowaniem. Ocena podmiotów konkurencyjnych oraz wskazanie przewagi konkurencyjnej. |  | 2 |  | 10 |  |
| 3. | IV | Realność przyjętej polityki cenowej oraz prognozowanej wielkości sprzedaży. |  | 2 |  | 10 |  |
| **III** |  | **TRWAŁOŚĆ PROJEKTU** |  |  |  |  |  |
| 1. | I.4  I.7  I.8  I.9  II.9  II.12 | Spójność wykształcenia oraz doświadczenia zawodowego uczestnika z planowanym przedsięwzięciem |  | 2 |  | 10 |  |
| 2. | II.7  V,VI | Posiadane zaplecze finansowe, w tym wkład własny |  | 2 |  | 10 |  |
| 3. | III.8  III.9 | Analiza strategiczna przedsięwzięcia tj. analiza SWOT planowanego przedsięwzięcia oraz wyciągnięcie wniosków. Określenie barier wejścia na rynek. |  | 2 |  | 10 |  |
| **IV** |  | **EFEKTYWNOŚĆ KOSZTOWA** |  |  |  |  |  |
| 1. | V  VI | Spójność planowanych zakupów inwestycyjnych z rodzajem działalności, w tym stopień, w jakim zaplanowane zakupy inwestycyjne umożliwiają kompleksową realizację przedsięwzięcia  Przewidywane wydatki są adekwatne i zgodne  z zaproponowanymi działaniami i produktami – analiza wydatków inwestycyjnych oraz wydatków bieżących |  | 3 |  | 15 |  |
| 2. | II.7  IV  V  VI | Proponowane źródła finansowania dają gwarancję realizacji projektu, w tym możliwość zapewnienia płynności finansowej również po upływie okresu 12 miesięcy od dnia rozpoczęcia działalności gospodarczej |  | 2 |  | 10 |  |
| **V** |  | **ELASTYCZNOŚĆ PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA** |  |  |  |  |  |
| 1. | III.7 | Wielowariantowość (możliwość rozszerzenia działalności lub zmiany jej profilu) oraz wpływ wahań sezonowych. |  | 1 |  | 5 |  |
| **VI** |  | **DYSTRYBUCJA I PROMOCJA** |  |  |  |  |  |
| 1. | III.9  III.10 | Promocja i dystrybucja – kanały dystrybucji, formy promocji i reklamy oraz sposoby wejścia na rynek. |  | 1 |  | 5 |  |
|  |  | **Maksymalna liczba punktów** |  |  |  | 100 |  |

Szczegółowe uzasadnienie oceny merytorycznej (w szczególności należy uzasadnić przyczynę każdego obniżenia punktacji dotyczącej danego kryterium) :

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Ostateczna decyzja Oficera:** Rekomendacja pozytywna / negatywna[[1]](#footnote-1)

Proponowana kwota dofinansowania (jeśli dotyczy)

………………………………………………………………….

Imię i nazwisko Oficera oceniającego wniosek

…………………………………………………………………..

Data ……………………………………………………………..

Podpis …………………………………………………………...

## 

## Instrukcja do oceny biznesplanu

Oficerowie niezależni dokonują szczegółowej oceny biznesplanów zgodnie z kryteriami zawartymi w dokumencie (Standard udzielania wsparcia na rozwój przedsiębiorczości na rzecz uczestników projektów w ramach Działania 7.3 Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2014-2020). Końcowa ocena punktowa biznesplanu stanowi średnią arytmetyczną ocen dokonanych przez dwóch ww. oficerów. Każdemu biznesplanowi przyznaje się odpowiednią liczbę punktów, zgodnie z kryteriami merytorycznymi (od 0 do 5). Następnie przyznane punkty odnośnie każdego z kryteriów mnożone są przez wskaźnik wagowy ustalony przy poszczególnych kryteriach. Pierwszeństwo będą miały biznesplany, które w wyniku oceny uzyskają najwyższą ogólną liczbę punktów. W stosowanej punktacji dopuszcza się wyłącznie liczby całkowite.

Biznesplany ocenione pod względem merytorycznym i finansowym, które otrzymały ocenę co najmniej **60%** punktów ogólnej sumy punktów, zaś w poszczególnych punktach oceny merytorycznej **(oznaczonej cyframi rzymskimi)** uzyskały przynajmniej **60%** punktów, umieszczane są na liście rankingowej biznesplanów rekomendowanych do finansowania.

W przypadku, gdy różnica punktowa pomiędzy ocenami oficerów wynosi więcej niż 30% punktów liczonych od ogólnej sumy punktów (100) (przy czym ocena przynajmniej jednego z nich musi być pozytywna), biznesplan musi być oceniony przez trzeciego oficera, wyłonionego przez osobę upoważnioną przez Beneficjenta, spośród osób, które wcześniej nie dokonywały oceny tego biznesplanu. Ocena tego oficera stanowi wówczas ocenę ostateczną dokumentu.

Dyskusja pomiędzy Oficerami w celu usunięcia rozbieżności, tzw. uzgodnienie stanowiska, możliwa jest w sytuacji rozbieżności pomiędzy opiniami Oficerów niezależnych w zakresie kwestii finansowych biznesplanu, przy czym oceny obu Oficerów muszą być pozytywne. W takim przypadku sporządzona zostanie notatka.

Oficer oceniający biznesplan, proponuje niższą niż wnioskowana kwotę wsparcia na rozwój przedsiębiorczości w przypadku zidentyfikowania kosztów, które uzna za niekwalifikowalne (np. uzna niektóre koszty za niezwiązane z działalnością lub uzna oszacowanie niektórych kosztów jako zawyżone w porównaniu ze stawkami rynkowymi). Oficer niezależny oceniający biznesplan, przedstawiając propozycję niższej kwoty dofinansowania powinien brać pod uwagę, czy po takiej zmianie projekt zgłoszony w biznesplanie będzie nadal wykonalny i utrzyma swoje standardy jakościowe.

W żadnym wypadku kwota wsparcia zaproponowana przez oficera niezależnego, nie może przekroczyć kwoty, o którą ubiega się uczestnik.

Przed rozpoczęciem oceny merytorycznej oficerowie winni pisemnie zapoznać się/ustalić *Standardy oceny biznesplanów*, tj. określić jakie informacje/dane ujęte w biznesplanach będą brane pod uwagę przy przyznawaniu punków w poszczególnych kryteriach. Dokument *Standardy oceny* *biznesplanów* powinien zostać zaakceptowany i podpisany przez wszystkich oceniających oficerów niezależnych oraz zatwierdzony przez osobę upoważnioną przez Beneficjenta, a następnie załączony do protokołu z posiedzenia, w trakcie którego powstał dokument.

Imię i nazwisko Oficera oceniającego biznesplan:

…………………………………………………………………..

Data ……………………………………………………………..

Podpis …………………………………………………………...

1. Niepotrzebne skreślić [↑](#footnote-ref-1)