

**Załącznik do Zarządzenia Nr 19/2012  
Prezydenta Miasta Konina z dnia 5 lipca 2012 r.**

**Ramowe wytyczne dotyczące oceny merytorycznej Wniosków o przyznanie jednorazowej dotacji inwestycyjnej i Wniosków o przyznanie podstawowego wsparcia pomostowego**

Nr pytania	Kryteria	Maksymalna ilość przyznanych punktów przez oceniającego	Waga	Maksymalny wynik	Oceniane punkty w Biznes Planie	Uzasadnienie
<b>I</b>	<b>Realność założeń</b>	<b>15</b>		<b>35</b>		
1	Realność projektowanych produktów/usług i możliwości ich realizacji	5	2	10	C1, C4*	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Należy ocenić na ile szczegółowo opisano produkty/usługi.</li> <li>2. Należy ocenić na ile szczegółowo i racjonalnie wskazano rynek na który wprowadzone będą usługi/produkty.</li> <li>3. Należy ocenić na ile opisane usługi/produkty mają wymiar nowości/innowacyjności na lokalnym/regionalnym rynku (jeżeli nie to należy podać przykład uzasadniający uwagę).</li> <li>4. Należy ocenić czy w sposób wyczerpujący opisano zalety produktów/usług (jeżeli nie to należy podać przykład).</li> <li>5. Należy ocenić czy wskazano zalety produktów/usług różnicujących je od innych istniejących na rynku produktów/usług.</li> <li>6. Należy ocenić czy opis produktów/usług wskazuje na możliwość konkurowania z innymi podmiotami funkcjonującymi na rynku (m.in. z punktu widzenia dostawców).</li> <li>7. Należy ocenić na ile szczegółowo opisano metody i techniki sprzedaży.</li> <li>8. Należy ocenić adekwatność przyjętych metod/technik względem potencjalnych dostawców, klientów i rynku (lokalnego, regionalnego, krajowego, eksport; wg deklaracji we wniosku).</li> <li>9. Należy ocenić na ile szczegółowo opisano formy promocji i reklamy.</li> <li>10. Należy ocenić adekwatność przyjętych form promocji i reklamy względem potencjalnych klientów (np. wg wieku, wykształcenia, statusu zawodowego itp.) i rynku (lokalnego, regionalnego, krajowego, eksport; wg deklaracji we wniosku).</li> <li>11. Należy ocenić na ile szczegółowo opisano formy płatności.</li> <li>12. Należy ocenić adekwatność przyjętych form płatności względem potencjalnych dostawców, klientów i rynku (lokalnego, regionalnego, krajowego, eksport; wg deklaracji we wniosku).</li> <li>13. Inne, wynikające ze specyfiki przedsięwzięcia.</li> </ol>
2.	Racjonalność oszacowania liczby potencjalnych klientów w stosunku do planu przedsięwzięcia	5	3	15	C2, C3*	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Należy ocenić na ile szczegółowo dokonano opisu nabywców produktów/usług (liczba, cechy istotne z punktu widzenia oferowanych produktów/usług).</li> <li>2. Należy ocenić na ile opis dot. klientów i rynku zbytu koresponduje (jest zgodny) z opisem w pkt C1.1.</li> <li>3. Należy ocenić realność przeznaczenia produktów/usług na rynek lokalny, regionalny, krajowy bądź eksport (wg deklaracji we wniosku).</li> <li>4. Czy opisano oczekiwania i potrzeby nabywców względem produktów/usług.</li> <li>5. Należy ocenić czy opisano w sposób wyczerpujący oczekiwania i potrzeby nabywców względem produktów/usług (jeżeli nie to należy podać przykład uzasadniający uwagę).</li> <li>6. Należy ocenić na ile racjonalnie odniesiono się do sezonowości popytu na usługi/produktów (np. jeżeli z opisu produktów/usług wynika ewidentnie sezonowość popytu, natomiast w biznes planie nie odniesiono się do tego itp.).</li> <li>7. Jeżeli popyt na produkty/usługi będzie ulegał sezonowym zmianom, należy ocenić, czy odniesiono się do działań, które będą zmniejszały skutki jego występowania.</li> <li>8. Należy ocenić, czy wskazane działania minimalizujące sezonowość popytu, skutecznie będą zmniejszały skutki występowania zmiennego popytu na produkty/usługi (jeżeli nie to należy podać przykład uzasadniający uwagę).</li> <li>9. Należy ocenić na ile racjonalnie i wyczerpująco opisano koszty i bariery wejścia firmy na rynek.</li> </ol>

						<p>przy zachowaniu związku przyczynowo-skutkowego (np. środki własne, konkurencja, dostawcy i inne).</p> <p>10. Należy ocenić na ile racjonalnie i szczegółowo wskazano głównych konkurentów (nazwa, profil działalności, rozeznanie cen, jakość, reklama).</p> <p>11. Należy ocenić na ile charakterystyka konkurencji koresponduje z pkt C2.5.</p> <p>12. Należy ocenić czy wnioskodawca dokonał uzasadnienia (opartego na dokumentach źródłowych, np. wywiad, strony www. itp.) pod punktacją przyznaną konkurentowi/konkurentom za jakość, cenę, reklamę/promocję.</p> <p>13. Należy ocenić czy opis potencjalnych działań swoich konkurentów jest przedstawiony w sposób rzeczowy i wyczerpujący (mogą być przypisane różne działania poszczególnych konkurentów z uwagi na profil działalności, zasięg działania i udział w rynku).</p> <p>14. Należy ocenić na ile rzeczowo i wyczerpująco dokonano opisu reakcji wnioskodawcy na potencjalne działania swoich konkurentów.</p> <p>15. Inne, wynikające ze specyfiki przedsięwzięcia.</p>
3.	Realność przyjętej polityki cenowej oraz prognozowanej sprzedaży	5	2	10	C5, C6*	<p>1. Należy ocenić na ile wskazane w pkt C5 produkty/usługi korespondują z produktami/usługami z pkt. C1.1.</p> <p>2. Należy ocenić racjonalność planowanego poziomu cen (np. wskazanie w pkt C5.2 przy produktach/usługach wszystkich kosztów związanych z ich wytworzeniem, marże, dostawcy itp.).</p> <p>3. Należy odnieść się do kwestii na ile zaplanowane ceny korespondują z dokonaną oceną ceny wnioskodawcy i konkurentów w pkt C3.</p> <p>4. Należy odnieść się do uzasadnienia przyjętych cen w poszczególnych latach (z uwzględnieniem status quo lub prognozowanych/potencjalnych zmian).</p> <p>5. Należy ocenić czy przedstawione w pkt C5 dane dot. cen z poszczególnych lat są zgodne z pkt C6 i C7.</p> <p>6. Należy ocenić czy przedstawione w pkt C6 dane dot. sprzedaży z poszczególnych lat są zgodne z pkt C5 i C7.</p> <p>7. Należy ocenić racjonalność sprzedaży produktów/usług biorąc pod uwagę dane z zakresu charakterystyki rynku w pkt C2.</p> <p>8. Należy ocenić racjonalność sprzedaży produktów/usług biorąc pod uwagę potencjalnych konkurentów (wg pkt C3).</p> <p>9. Należy ocenić racjonalność sprzedaży produktów/usług biorąc pod uwagę techniki i metody dystrybucji i promocji wskazane w pkt C4.</p> <p>10. Inne, wynikające ze specyfiki przedsięwzięcia.</p>
<b>II</b>	<b>Trwałość projektu</b>	<b>15</b>		<b>25</b>		
1.	Spójność wykształcenia oraz doświadczenia zawodowego wnioskodawcy z planowanym przedsięwzięciem	5	2	10	A2*	<p>1. Należy ocenić na ile wykształcenie wnioskodawcy przyczynią się do możliwości i powodzenia realizacji przedsięwzięcia.</p> <p>2. Należy ocenić na ile kwalifikacje i umiejętności wnioskodawcy przyczynią się do możliwości i powodzenia realizacji przedsięwzięcia.</p> <p>3. Należy ocenić na ile doświadczenie zawodowe wnioskodawcy przyczynią się do możliwości i powodzenia realizacji przedsięwzięcia.</p> <p>4. Inne, wynikające ze specyfiki przedsięwzięcia.</p>
2.	Posiadane zaplecze finansowe	5	2	10	B*	<p>1. Należy ocenić rodzaje źródła finansowania wkładu własnego.</p> <p>2. Należy ocenić na ile szczegółowo i racjonalnie zaplanowano źródła finansowania wkładu własnego.</p> <p>3. Należy ocenić na ile racjonalnie zaplanowano środki własne pochodzące z pożyczek i kredytów przy uwzględnieniu pkt C7 i E1.</p> <p>4. Należy ocenić na ile wnioskodawca jest w stanie zapełnić środki na współfinansowanie inwestycji oraz kosztów prowadzenia działalności/zadań/inwestycji nie objętych wsparciem.</p> <p>5. Przedsięwzięcie wykazuje zdolność wnioskodawcy do prowadzenia działalności gosp. przez pierwsze 12 m-cy.</p> <p>6. Przedsięwzięcie wykazuje zdolność wnioskodawcy do prowadzenia działalności gosp. w perspektywie min. 2 lat.</p> <p>7. Inne, wynikające ze specyfiki przedsięwzięcia.</p>
3.	Posiadane zaplecze materiałowe	5	1	5	D2*	<p>1. Należy ocenić na ile wnioskodawca posiada niezbędne pomieszczenia do prowadzenia</p>

						<p>działalności gosp. (np. czy stanowią one własność wnioskodawcy, użytkowanie, dzierżawa itp.).</p> <p>2. Należy ocenić przydatność wykazanych pomieszczeń do prowadzenia działalności gosp. (np. czy wymagają nakładów inwestycyjnych, czy odpowiadają specyfice przedsięwzięcia: rynku, nabywców itp.).</p> <p>3. Należy ocenić na ile wnioskodawca posiada zasoby techniczne do rozpoczęcia/ prowadzenia działalności gosp. (np. czy stanowią one własność wnioskodawcy, użytkowanie, leasing, ilość sprzętu i potencjalny czas jego używalności).</p> <p>4. Inne, wynikające ze specyfiki przedsięwzięcia.</p>
<b>III</b>	<b>Efektywność kosztowa</b>	<b>10</b>		<b>20</b>		
1.	Przewidywane wydatki są adekwatne i zgodne z zaproponowanymi działaniami i produktami	5	3	15	D1, E2*	<p>1. Należy ocenić na ile przewidywane wydatki mieszczą się w katalogu wydatków możliwych do sfinansowania w ramach dotacji rozwojowej.</p> <p>2. Należy ocenić na ile przewidywane wydatki wynikają z opisu produktów/usług, dystrybucji i promocji, z reakcji na konkurencję oraz zaplecza technicznego.</p> <p>3. Należy ocenić racjonalność przyjętych kosztów działań (np. przyjęcie poziomu poszczególnych kosztów wg rozeznania cenowego, analizy cenników ze stron internetowych itp.).</p> <p>4. Spójność zapisów Zysku i strat z założeniami biznes planu (np. spójność z pkt C6, C7 itp.).</p> <p>5. Należy ocenić na ile zmiany w wielkościach strumieni: przychodów ze działalności, kosztów, wyniku finansowego gwarantować będą powodzenie planowanego przedsięwzięcia.</p> <p>6. Należy ocenić na ile przedsięwzięcie wykazuje zdolność do zapewnienia wnioskodawcy odpowiedniego zysku i samofinansowania w kolejnych latach.</p> <p>7. Inne, wynikające ze specyfiki przedsięwzięcia.</p>
2.	Proponowane źródła finansowania dają gwarancję realizacji projektu	5	1	5	E1*	<p>1. Należy ocenić prawidłowość sporządzenia uproszczonego bilansu (w tym czy aktywa równają się pasywow).</p> <p>2. Należy ocenić na ile proponowane źródła finansowania przyczynią się do prowadzenia działalności gosp. przez co najmniej pierwsze 12 m-cy.</p>
<b>IV</b>	<b>Zgodność projektu ze zdefiniowanymi potrzebami</b>	<b>10</b>		<b>20</b>		
1.	Spójność planowanych zakupów inwestycyjnych z rodzajem działalności	5	2	10	D3*	<p>1. Należy ocenić na ile planowane zakupy inwestycyjne korespondują z opisem działań w pkt D3.</p> <p>2. Należy ocenić na ile opis proces techniczny produkcji lub oferowania usług jest adekwatny do planowanych zakupów w ramach dotacji inwestycyjnej.</p> <p>3. Należy ocenić na ile specyfikacja techniczna planowanych do zakupu maszyn i urządzeń wskazuje na racjonalność wielkości kosztów przewidzianych w ramach dotacji inwestycyjnej.</p> <p>4. Należy ocenić na ile przewidywane wydatki są zgodne z Wytocznymi w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach PO KL oraz przepisami dot. udzielania pomocy publicznej/pomocy de minimis.</p> <p>5. Należy ocenić na ile planowane zakupy inwestycyjne korespondują z planowaną działalnością gospodarczą, celami projektu pn. Dobry pomysł na biznes – wspomagamy przedsiębiorczość w Koninie.</p> <p>6. Inne, wynikające ze specyfiki przedsięwzięcia.</p>
2.	Stopień, w jakim zaplanowane zakupy inwestycyjne umożliwiają kompleksową realizację przedsięwzięcia	5	2	10	D1, D2, D3*	<p>1. Należy ocenić na ile planowane zakupy w ramach dotacji inwestycyjnej umożliwią wnioskodawcy prowadzenie działalności gosp. bez ponoszenia dodatkowych kosztów inwestycyjnych (niefinansowanych z projektu).</p> <p>2. Należy ocenić na ile planowane zakupy w ramach dotacji inwestycyjnej umożliwią wnioskodawcy budowanie konkurencyjnej pozycji na rynku lokalnym, regionalnym itp.; wg deklaracji w pkt C2.2.</p>
	<b>Maksymalna liczba punktów</b>	<b>50</b>		<b>100</b>		

\*Jeżeli informacje w zakresie danego kryterium znajdują się w innych niż we wskazanych punktach, należy je uwzględnić w ocenie (zasada: ocena merytoryczna opiera się na treści całego wniosku o przyznanie dotacji/wsparcia pomostowego, a nie wyłącznie na wskazanych punktach).

## Dodatkowe kryteria oceny

1. Analiza opinii trenera/szkoleniowca w zakresie aktywności i zaangażowania uczestnika szkolenia w zakresie zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej

stopień aktywności i zaangażowania określony przez trenera / szkoleniowca

- 1) bardzo wysoki – 10 punktów,
- 2) wysoki – 7 punktów,
- 3) średni – 4 punkty,
- 4) niski – 1 punkt.

2. Analiza opinii trenera/szkoleniowca w zakresie aktywności i zaangażowania uczestnika szkolenia w zakresie tworzenia biznes planu

stopień aktywności i zaangażowania określony przez trenera / szkoleniowca

- 1) bardzo wysoki – 10 punktów,
- 2) wysoki – 7 punktów,
- 3) średni – 4 punkty,
- 4) niski – 1 punkt.