

**KARTA OCENY MERYTORYCZNEJ WNIOSKU O PRYZNANIE DOTACJI**
**„Ośrodek Wsparcia Ekonomii Społecznej Obszaru Rybnickiego”**

Numer wniosku	
Nazwa Wnioskodawcy	
Imię i nazwisko oceniającego	

**Deklaracja bezstronności i poufności**

Oświadczam, że:

- nie pozostaję w związku małżeńskim albo stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa lub powinowactwa w linii bocznej do drugiego stopnia, oraz nie jestem związany/-a z tytułu przysposobienia, opieki lub kurateli z Uczestnikiem, i/lub członkiem, członkiem władz bądź pracownikiem Wnioskodawcy; powyższe przesłanki dotyczą także sytuacji, gdy ustało małżeństwo, kuratela lub opieka;
- przed upływem dwóch lat do daty wszczęcia procedury konkursowej nie pozostawałem/-am w stosunku pracy lub zlecenia z Wnioskodawcą;
- nie pozostaję z Wnioskodawcą w takim stosunku prawnym lub faktycznym, że może to budzić uzasadnione wątpliwości co do mojej bezstronności;
- zobowiązuję się, że będę wypełniać moje obowiązki w sposób uczciwy i sprawiedliwy, zgodnie z posiadaną wiedzą;
- zobowiązuję się do zachowania w tajemnicy i zaufaniu wszystkich informacji i dokumentów ujawnionych mi lub wytworzonych przeze mnie lub przygotowanych przeze mnie w trakcie lub jako rezultat oceny i zgadzam się, że informacje te powinny być użyte tylko dla celów niniejszej oceny i nie mogą zostać ujawnione stronom trzecim.

 .....  
*Data i podpis oceniającego*

KRYTERIA OCENY BIZNESPLANU				
Lp.	Nazwa kryterium	Przyznana punktacja	Wskazówki odnośnie oceny	Uzasadnienie oceny merytorycznej
I.	WYKONALNOŚĆ PRZEDSIĘWZIĘCIA (0-30 pkt)			


 Fundusze Europejskie  
dla Śląskiego

 Dofinansowane przez  
Unię Europejską

 Województwo  
Śląskie

1.	Racjonalność założeń (0-15 pkt)		<p><b>13-15 pkt:</b> Przedsięwzięcie jest realne do realizacji, co zostało zweryfikowane poprzez: podjęcie działań badających zapotrzebowanie na realizację przedsięwzięcia, przeprowadzenie badań rynku (np. ankiet wśród potencjalnych klientów lub zweryfikowanie sytuacji społeczno-ekonomicznej np. na podstawie dostępnych danych, przeprowadzenie rozmów z klientami, testową sprzedaż, testowanie narzędzi marketingowych), pozyskanie lokalu na potrzeby prowadzonej działalności, zbadanie konkurencji.</p> <p><b>10-12 pkt:</b> Przedsięwzięcie jest realne do realizacji, co zostało zweryfikowane poprzez: podjęcie działań badających zapotrzebowanie na realizację przedsięwzięcia; przeprowadzenie badania rynku (np. ankiety wśród potencjalnych klientów lub zweryfikowanie sytuacji społeczno-ekonomicznej np. na podstawie dostępnych danych, przeprowadzenie rozmów z klientami).</p> <p><b>7-9 pkt:</b> Przedsięwzięcie jest realne do realizacji, zrealizowano większość niezbędnych działań przygotowawczych;</p> <p><b>4-6 pkt:</b> Przedsięwzięcie jest realne do realizacji, ale nie zrealizowano większości niezbędnych działań przygotowawczych;</p> <p><b>1-3 pkt:</b> Przedsięwzięcie prawdopodobnie jest realne do realizacji, ale biznesplan zawiera zbyt mało danych na ten temat, więc trudno to określić;</p> <p><b>0 pkt:</b> Planowane przedsięwzięcie jest niemożliwe do realizacji.</p>	
----	------------------------------------	--	---	--



2.	Analiza rynku oraz konkurencji (0-5 pkt)		<p><b>4-5 pkt:</b> Bardzo dobrze rozpoznano potrzeby i oczekiwania klientów, określono ich cechy oraz ich szacunkową liczbę, zaproponowano przekonywująco (w kontekście potrzeb klientów i oferty konkurencji) wyróżniki swojej oferty, dobrano adekwatne (do specyfiki swojego produktu oraz grupy docelowej) metody promocji i dystrybucji, co pozwoli PS przebić się na rynku;</p> <p><b>1-3 pkt:</b> Częściowo rozpoznano potrzeby i oczekiwania klientów, pobieżnie określono ich cechy oraz ich szacunkową liczbę, zaproponowano wyróżniki swojej oferty; trudno na tej podstawie ocenić możliwości wejścia na rynek;</p> <p><b>0 pkt:</b> W ogóle nie rozpoznano potrzeb i oczekiwań klientów, brak informacji nt. możliwości wejścia na rynek.</p>	
3.	Racjonalność planowanych usług i produktów (0-10 pkt)		<p><b>9-10 pkt:</b> Wielkość sprzedaży została oszacowana prawidłowo, uwzględniono liczbę potencjalnych klientów oszacowaną w oparciu o wiarygodne dane, planowane źródła przewagi konkurencyjnej, przewidywaną skuteczność metod promocji, przejęcie zakładanej wielkości rynku jest realne, przyjęta polityka cenowa i sprzedażowa jest racjonalna;</p> <p><b>7-8 pkt:</b> Wielkość sprzedaży została oszacowana prawidłowo, jednak przejęcie zakładanej części rynku nie znajduje uzasadnienia w konstrukcji przedsięwzięcia (np. skuteczność metod promocji została określona w zbyt optymistyczny sposób, przewagi konkurencyjne w kontekście potrzeb klientów i istniejącej konkurencji zostały określone w sposób niegwarantujący osiągnięcie zakładanej wielkości sprzedaży);</p> <p><b>4-6 pkt:</b> Wielkość sprzedaży została oszacowana poprawnie, jednak nie określono przewag konkurencyjnych, oczekiwań i potrzeb klientów;</p>	



			<p><b>1-3 pkt:</b> Prognozowana sprzedaż została wyjaśniona pobieżnie i w sposób niepozwalający jednoznacznie ocenić realności i wiarygodności szacunku;</p> <p><b>0 pkt:</b> Przyjęta polityka cenowa oraz sprzedaż jest nieracjonalna i nierealna.</p>	
<b>II. ZASOBY KADROWE I WPŁYW NA ROZWÓJ LOKALNY (0-20 pkt)</b>				
1.	Potencjał osobowy kadry planowanej do zatrudnienia i kadry zarządzającej (0-15 pkt)		<p><b>13-15 pkt:</b> Wszyscy członkowie/pracownicy mają wystarczające kompetencje by pracować na tworzonych stanowiskach pracy, co wynika z doświadczenia zawodowego lub kwalifikacji i umiejętności poszczególnych osób wynikających z odbytych szkoleń i praktyk; co najmniej dwie osoby z zarządu mają doświadczenie w prowadzeniu działalności gospodarczej/zarządzania podmiotem.</p> <p><b>10-12 pkt:</b> Większość członków/pracowników ma wystarczające kompetencje by pracować na tworzonych stanowiskach pracy, co wynika z doświadczenia zawodowego lub kwalifikacji i umiejętności poszczególnych osób wynikających z odbytych szkoleń i praktyk; co najmniej jedna osoba z zarządu ma doświadczenie w prowadzeniu działalności gospodarczej/zarządzania podmiotem.</p> <p><b>7-9 pkt:</b> Wszyscy członkowie/pracownicy mają wystarczające kompetencje by pracować na tworzonych stanowiskach pracy, co wynika z doświadczenia zawodowego lub deklarowanych kwalifikacji i umiejętności poszczególnych osób.</p> <p><b>4-6 pkt:</b> Większość członków/pracowników ma wystarczające kompetencje by pracować na tworzonych stanowiskach pracy, co wynika z doświadczenia zawodowego lub deklarowanych kwalifikacji i umiejętności poszczególnych osób;</p> <p><b>1-3 pkt:</b> Przynajmniej jedna osoba z grona członków/pracowników ma wystarczające kompetencje by pracować na tworzonych</p>	



			stanowiskach pracy, co wynika z doświadczenia zawodowego lub deklarowanych kwalifikacji i umiejętności poszczególnych osób;  <b>0 pkt:</b> Żaden z grona członków/pracowników ani osób z zarządu nie posiada odpowiednich kwalifikacji.	
2.	Korzyści społeczne (0-5 pkt)		<b>4-5 pkt:</b> Wnioskodawca opiera realizację przedsięwzięcia o lokalne zasoby; przedstawiony został racjonalny i efektywny plan działań na rzecz lokalnej społeczności.  <b>1-3 pkt:</b> Wnioskodawca planuje wykorzystanie lokalnych zasobów w niewielkim stopniu. Wnioskodawca sporadycznie będzie realizował działania na rzecz lokalnej społeczności.  <b>0 pkt:</b> Wnioskodawca nie planuje prowadzenia działań społecznych.	
<b>III. RACJONALNOŚĆ EKONOMICZNA PRZEDSIĘWZIĘCIA (0-20 pkt)</b>				
1.	Wiarygodność i efektywność założeń ekonomicznych (0-15 pkt)		<b>13-15 pkt:</b> Wszystkie planowane wydatki są dokładnie uzasadnione i są niezbędne do prowadzenia działalności danego rodzaju. Planowane zakupy inwestycyjne umożliwiają kompleksową realizację przedsięwzięcia, wysokość poszczególnych pozycji kosztów została wyjaśniona, wszystkie koszty są oszacowane realnie i wiarygodnie z uwzględnieniem obowiązujących stawek rynkowych, uwzględniono wszystkie koszty prowadzenia działalności danego rodzaju przy uwzględnieniu ich parametrów technicznych lub jakościowych). Uwzględniono koszty prowadzenia działalności społecznej i/lub reintegracyjnej.  <b>10-12 pkt:</b> Wszystkie planowane wydatki są uzasadnione oraz umożliwią realizację przedsięwzięcia, wszystkie planowane wydatki zostały oszacowane na podstawie wartości rynkowych, tzn. przy uwzględnieniu parametrów technicznych lub jakościowych zakupów, nie są one przeszacowane, ani niedoszacowane;	



			<p><b>7-9 pkt:</b> Wszystkie planowane wydatki są uzasadnione, ale część z nich w sposób niewystarczający, przez co ich niezbędność w kontekście działalności danego rodzaju budzi wątpliwości;</p> <p><b>4-6 pkt:</b> Nie wszystkie planowane wydatki są uzasadnione i/lub część z nich w sposób niewystarczający, przez co ich niezbędność w kontekście działalności danego rodzaju budzi wątpliwości, wysokość części wydatków wzbudza wątpliwości w kontekście zakładanych parametrów technicznych lub jakościowych planowanych zakupów;</p> <p><b>1-3 pkt:</b> W katalogu wydatków znajdują się wydatki zbędne lub koszty niekwalifikowane i/lub na podstawie zawartości biznesplanu (opisu parametrów technicznych i jakościowych) trudno ocenić prawidłowość oszacowania wydatków;</p> <p><b>0 pkt:</b> Planowane zakupy i inwestycje są nieracjonalne i niezasadne.</p>	
2.	Racjonalność proponowanych źródeł finansowania (0-5 pkt)		<p><b>4-5 pkt:</b> Uwzględnione źródła przychodów pozwalają realizować przedsięwzięcie, wskazano pewne źródła przychodów;</p> <p><b>1-3 pkt:</b> Uwzględnione źródła przychodów pozwalają wnioskować, że jest szansa na realizację przedsięwzięcia;</p> <p><b>0 pkt:</b> Wskazane źródła przychodów nie dają możliwości realizacji przedsięwzięcia.</p>	
<b>IV. RYZYKO PRZEDSIĘWZIĘCIA (0-10 pkt)</b>				
1.	Możliwość rozszerzenia działalności lub zmiany profilu PS /elastyczność oferowanych usług (0-5 pkt)		<p><b>5 pkt:</b> Przedstawiono racjonalne możliwości rozszerzenia działalności lub zmiany jej profilu, w tym podkreślono możliwości doskonalenia produktów/usług i wynikające stąd możliwości pozyskania dodatkowych klientów;</p> <p><b>3-4 pkt:</b> Przedstawiono racjonalne możliwości rozszerzenia działalności lub zmiany jej profilu;</p>	



			<p><b>1-2 pkt:</b> Przedstawiono możliwości rozszerzenia działalności lub zmiany jej profilu, jednak pozostawia to wątpliwości dotyczące racjonalności, np. zakłada się całkowitą zmianę grupy docelowej lub/i działalność innego rodzaju;</p> <p><b>0 pkt:</b> Nie uwzględniono możliwości rozszerzenia działalności lub zmiany profilu w koniecznych przypadkach, nie ma elastyczności oferowanych usług oraz możliwości dostosowania ich świadczenia do potrzeb zgłaszanych przez rynek.</p>	
2.	Szanse przetrwania i rozwoju przedsiębiorstwa społecznego w odniesieniu do realizowanego przedsięwzięcia (0-5 pkt)		<p><b>4-5 pkt:</b> PS będzie w stanie zachować płynność finansową po zakończeniu wsparcia pomostowego (PS osiąga dodatni wynik finansowy, PS nie będzie miała problemów z płynnością lub będzie miała środki na pokrycie kosztów finansowania zwrotnego – kredytu czy pożyczki), wszystkie wyliczenia są wykonane poprawnie i nie budzą wątpliwości, założenia przyjęte w rachunku wyników są poprawne (nie zniekształcają osiągniętych wyników i wyciąganych wniosków);</p> <p><b>3-4 pkt:</b> PS prawdopodobnie będzie w stanie zachować płynność finansową po zakończeniu wsparcia pomostowego, jednak na podstawie informacji zawartych w biznesplanie trudno to jednoznacznie ocenić, część wyliczeń lub założeń przyjętych w konstrukcji rachunku wyników nie została wyjaśniona lub zniekształca osiągnięte wyniki lub wyciągane wnioski;</p> <p><b>0 pkt:</b> Przedsięwzięcie nie ma szans na finansowanie się z własnych wygenerowanych przychodów, przedsięwzięcie ma szansę realizacji tylko w okresie bezzwrotnego wsparcia finansowego.</p>	
<b>LICZBA PUNKTÓW UZYSKANYCH ZA KRYTERIA PODSTAWOWE:</b>				
<b>V.</b>	<b>KRYTERIA STRATEGICZNE (0-20 pkt)</b>			



1.	Zatrudnianie osób o preferowanym statusie na rynku pracy (2 pkt za każdą osobę)		Za każdą osobę skierowaną do zatrudnienia w PS będącą: <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Osobą długotrwale bezrobotną w rozumieniu art. 2 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy;</li> <li>2) Osobą niepełnosprawną w rozumieniu art. 1 ustawy z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych;</li> <li>3) Absolwentem centrum integracji społecznej lub absolwentem klubu integracji społecznej, o których mowa w art. 2 pkt 1a i 1b ustawy z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym;</li> <li>4) Osobą uprawnioną do specjalnego zasiłku opiekuńczego, o której mowa w art. 16a ust. 1 ustawy z dnia 28 listopada 2003 r. o świadczeniach rodzinnych;</li> <li>5) Osobą usamodzielnianą, o której mowa w art. 140 ust. 1 i 2 ustawy z dnia 9 czerwca 2011 r. o wspieraniu rodziny i systemie pieczy zastępczej oraz art. 88 ust. 1 ustawy z dnia 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej,</li> <li>6) Osobą z zaburzeniami psychicznymi, o której mowa w art. 3 pkt 1 ustawy z dnia 19 sierpnia 1994 r. o ochronie zdrowia psychicznego;</li> <li>7) Osobą, która uzyskała w Rzeczypospolitej Polskiej status uchodźcy lub ochronę uzupełniającą.</li> </ol>	
<b>LICZBA PUNKTÓW UZYSKANYCH ZA KRYTERIA STRATEGICZNE:</b>				
<b>ŁĄCZNA LICZBA PUNKTÓW:</b>				

**WAŻNE UWAGI ODNOŚNIE OCENY / PODSUMOWANIE OCENY ZE WSKAZANIEM KLUCZOWYCH PRZYCZYŃ MAJĄCYCH WPŁYW NA PUNKTACJĘ**



OSTATECZNA DECYZJA	REKOMENDACJA POZYTYWNA / NEGATYWNA*
PROPONOWANA KWOTA DOFINANSOWANIA <i>(jeśli dotyczy)</i>	

\* Niepotrzebne skreślić

.....  
*Data i podpis oceniającego*