

Załącznik nr 11 do Regulaminu przyznawania środków finansowych na założenie własnej działalności gospodarczej oraz wsparcia pomostowego

STANDARDY OCENY BIZNESPLANÓW

w ramach projektu „Tarcza dla Ciebie” RPLU.09.03.00-06-0050/21

Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2014 - 2020

Oś Priorytetowa 9 Rynek pracy Działanie 9.3 Rozwój przedsiębiorczości

W ramach kryterium ocenie podlega uzasadnienie dla utworzenia przedsiębiorstwa w zakresie:

1. Oceniane będą następujące elementy:

Pomysł na Biznes; Analiza Marketingowa – max 35 pkt.; minimum punktowe – 25 pkt. Opis powinien zawierać min. wskazanie opisu działalności przedsięwzięcia z naciskiem na cechy i charakterystykę poszczególnych produktów/usług będących przedmiotem działalności (unikatowość, nowe/ulepszone produkty, innowacyjność) w odniesieniu do potrzeb i wielkości rynku odbiorców, produktów i usług konkurencji, planu sprzedaży, posiadanego zaplecza technicznego i kadrowego wraz z podaniem realnych wartości i ilości wg stanu na rok, w którym założona będzie działalność. Planowane kanały komunikacji i dystrybucji, narzędzia promocji, które zapewnią pozyskanie klientów i utrzymanie się firmy na rynku, odróżnienie od konkurencji, dotarcie z ofertą do klientów, wykorzystanie narzędzi promocji adekwatnych do profilu planowanej działalności, znajomość potrzeb klientów i stopień ich spełnienia, szanse i zagrożenia płynące z rynku. Racjonalność oszacowania liczby potencjalnych klientów w stosunku do planu przedsięwzięcia tj. wskazania na bazie ogólnodostępnych danych statystycznych odnoszących się do założonego rynku (np. lokalnego, krajowego) wielkości potencjalnej liczby odbiorców usług/produktów wraz z opisem trendów rozwojowych branży popartych danymi twardymi lub też w przypadku braku takich danych przedstawienie własnych informacji opartych na np. umowach przedwstępnych, oświadczeniach o współpracy z przyszłymi kontrahentami. Oszacowanie liczby klientów winno odnosić się do założeń przedsięwzięcia np. zdolności wytwórczych. Opis zagrożeń tj. wskazanie możliwych do wystąpienia trudności/barier mających realny wpływ na rozwój przedsiębiorstwa w kontekście zidentyfikowanych i jasno opisanych zagrożeń tkwiących w otoczeniu działalności przedsiębiorstwa np. zmiany prawa, wahań koniunktury, działalności konkurencji, specyficznych przepisów dla danej branży.

Szczegółowo zostaną ocenione zapisy dotyczące:

- a) Opis produktu/usługi oraz zasadność prowadzenia działalności gospodarczej 0-9 pkt.
- b) Klienci i charakterystyka rynku 0-9 pkt.
- c) Dystrybucja i promocja 0-4 pkt.
- d) Główni konkurenci 0-6 pkt.

e) Strategia konkurencji oraz możliwość funkcjonowania i utrzymania się na rynku działalności przez wymagany minimalny okres 12 miesięcy 0-7 pkt.

2) **Potencjał Wnioskodawcy – max 15 pkt.** minimum punktowe – 9 pkt.

Opis powinien zawierać min. Spójność wykształcenia oraz doświadczenia zawodowego wnioskodawcy/wnioskodawcy z planowanym przedsięwzięciem tj. wskazanie posiadanego wykształcenia/zawodu, ukończonych szkół, kursów, posiadanych certyfikatów, listów referencyjnych, świadectw pracy itp. poświadczających posiadaną wiedzę i umiejętności oraz doświadczenie zawodowe i staż pracy w kontekście rozwijania planowanej działalności. Posiadane zaplecze materiałowe tj. należy wymienić posiadane maszyny, urządzenia, środki transportu, wyposażenie, produkty planowane do przyszłej sprzedaży, pomieszczenia do prowadzenia działalności z ich specyfikacją techniczną. W ramach potencjału badane będzie również przygotowanie Uczestnika do prowadzenia działalności, w tym m.in. badanie rynku, określenie zagrożeń, możliwości niwelowania i minimalizowania zagrożeń związanych z niepowodzeniem działalności. W ramach oceny pkt. b Uczestnik otrzyma 4 pkt. za deklarację zatrudnienia personelu spełniającego warunku Regulaminu konkursu w zakresie premiowania, tj. zatrudnienie pracownika na umowę o pracę na min. 1 miesiąc na min ½ etatu. Brak deklaracji zatrudnienia jednoznaczny jest z możliwością otrzymania maksymalnie 5 pkt. w ramach pkt. b.

a) Uczestnik posiada wykształcenie, wiedzę i doświadczenie do wdrożenia projektu 0 - 6 pkt.

b) Uczestnik dysponuje potencjałem technicznym do wdrożenia projektu 0-9 pkt.

3) **Opłacalność i efektywność ekonomiczna przedsięwzięcia – max 40 pkt.** minimum punktowe – 30 pkt. – Opis powinien zawierać min. czy przewidywane wydatki są adekwatne i zgodne z zaproponowanymi działaniami i produktami tj. wszystkie koszty odnoszące się do przedsięwzięcia powinny bezwzględnie być związane z planowaną działalnością gospodarczą tzn. odnosić się wprost, a nie pośrednio do wydatków, które są celowe, oszacowane na rynkowym poziomie oraz adekwatne do wskazanych działań w harmonogramie rzeczowo-finansowym. Niezbędność wydatków oceniana jest na podstawie opisu produktów/usług, zaplecza technicznego oraz prognozy przychodów. Dodatkowo czy proponowane źródła finansowania dają gwarancję realizacji projektu, w tym możliwość zapewnienia płynności finansowej również po upływie okresu 12 miesięcy od zarejestrowania przedsiębiorstwa tj. analiza przewidywanych efektów ekonomicznych wskazuje realne przychody z działalności oszacowane na bazie rynku docelowych odbiorców oraz realne koszty działalności wraz ze wskazaniem finansowania działalności tj. zysk ze sprzedaży, kredyty, pożyczki itp. wskazujące na możliwość rozwijania przedsiębiorstwa w okresie powyżej 1 roku. Oceniana będzie spójność planowanych zakupów inwestycyjnych z rodzajem działalności, w tym stopień w jakim zaplanowane zakupy inwestycyjne umożliwiają kompleksową realizację przedsięwzięcia tj. wskazanie korelacji pomiędzy planowanymi zakupami w ramach dotacji inwestycyjnej i wkładu własnego (jeśli dotyczy) z rodzajem planowanej działalności gospodarczej z uwzględnieniem dokładnego opisu przedmiotu działalności, niezbędnego zaplecza technicznego ze wskazaniem np. parametrów technicznych, ilości zakupów inwestycyjnych. Wskazane wydatki inwestycyjne powinny wynikać z opisanego przedsięwzięcia także w kontekście rozwoju przedsiębiorstwa powyżej 12 miesięcy od założenia. Zakupy inwestycyjne dają gwarancję



opłacalności przedsięwzięcia w dłuższej perspektywie. Racjonalność przyjętej polityki cenowej oraz prognozowanej sprzedaży tj. wskazanie założeń planu marketingowego w tym stosowanych metod polityki cenowej (np. marża, rabaty) wraz z prognozą przychodów z planowanej działalności w zestawieniu z oszacowanymi kosztami stałymi i zmiennymi działalności w kontekście planowanej wielkości działalności.

- a) Przewidywane wydatki są uzasadnione pod względem ekonomiczno - finansowym 0 – 22 pkt.
 - b) Wykonalność ekonomiczno - finansowa 0 - 12 pkt.
 - c) Prawidłowość sporządzenia budżetu (prognoza finansowa) 0 - 6 pkt.
- 4) **Operacyjność i kompletność – max 10 pkt.** minimum punktowe – 6 pkt.

Kompletność opisu tj. zawarcie we wniosku wraz z załącznikami wymaganych informacji w każdym z punktów wniosku w postaci opisu merytorycznego lub też podania wartości liczbowych. Opis powinien na każdym etapie wniosku wskazywać na przemyślane i skorelowane zapisy dotyczące działań, budżetu i harmonogramu. Przejrzystość tj. jasność i klarowność opisu przedsięwzięcia, która pozwala na identyfikację założeń przedsięwzięcia. Zrozumiałość założeń tj. wskazanie prognoz finansowych, analiz rynkowych, trendów rozwojowych oraz wyjaśnienia przyjętych wskaźników/wartości w sposób wiarygodny, weryfikowalny np. w oparciu o dane statystyczne, powszechnie dostępne analizy i raporty, umożliwiające ocenę realności przyjętych założeń.

- a) Przejrzystość, prostota, zrozumiałość założeń 0 – 5 pkt.
- b) Całościowość opisu przedsięwzięcia 0 – 5 pkt.

Ekspert niezależny I

.....
(miejsowość, data, podpis)

Ekspert niezależny II

.....
(miejsowość, data, podpis)

Beneficjent

.....
(miejsowość, data, podpis)