



Załącznik nr 8 do Regulaminu przyznawania środków finansowych na założenie własnej działalności gospodarczej oraz wsparcia pomostowego w ramach projektu „KOPALNIA BIZNESU! - bezzwrotne dotacje na założenie działalności gospodarczej dla osób bezrobotnych niezarejestrowanych w PUP w wieku 18-29 lat zamieszkujących subregion centralny województwa Śląskiego, które utraciły zatrudnienie po 1 marca 2020 r.”

STANDARDY OCENY BIZNESPLANÓW

w ramach projektu

pt. „KOPALNIA BIZNESU! - bezzwrotne dotacje na założenie działalności gospodarczej dla osób bezrobotnych niezarejestrowanych w PUP w wieku 18-29 lat zamieszkujących subregion centralny województwa Śląskiego, które utraciły zatrudnienie po 1 marca 2020 r.”

nr projektu POWR.01.02.01-24-0075/20

Oś Priorytetowa: I. Rynek pracy otwarty dla wszystkich

Działanie 1.2 Wsparcie osób młodych na regionalnym rynku pracy

Poddziałanie: 1.2.1 Wsparcie udzielane z Europejskiego Funduszu Społecznego

Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój 2014 -2020

1. Kryteria merytoryczne

Kryteria wyboru:

- I. Pomysł na biznes – analiza marketingowa
- II. Potencjał Wnioskodawcy
- III. Opłacalność i efektywność ekonomiczna przedsięwzięcia
- IV. Operacyjność i kompletność

I. POMYSŁ NA BIZNES – ANALIZA MARKETINGOWA (max. wynik 35, minimum 25)

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

- Opis produktu/usługi tj. wskazanie charakterystyki, zastosowania oraz formy świadczenia/sprzedaży produktów/usług będących przedmiotem działalności w odniesieniu do potrzeb i wielkości rynku odbiorców, planu sprzedaży wraz z podaniem realnych wartości i ilości wg stanu na rok, w którym założona jest działalność oraz prognoza na 2 lata. Ponadto wskazanie na bazie przeprowadzonej analizy rynku oraz ogólnodostępnych danych statystycznych odnoszących się do założonego rynku (np. lokalnego, krajowego) charakterystyki oraz wielkości potencjalnej liczby odbiorców usług/produktów.
- Klienci i charakterystyka rynku tj. wskazanie charakterystyki, oczekiwań, potrzeb i liczby klientów jaką Wnioskodawca zamierza pozyskać po zrealizowaniu przedsięwzięcia na bazie przeprowadzonej analizy rynku oraz ogólnodostępnych danych statystycznych odnoszących się do założonego rynku (np. lokalnego, krajowego), na którym Wnioskodawca planuje funkcjonować. Wskazanie dodatkowych cech oferowanych produktów/usług w odniesieniu do wybranego segmentu rynku, konkurentów (unikatowość, nowe/ulepszone produkty, innowacyjność), wskazanie barier wejścia na rynek, przeprowadzenie analizy SWOT.
- Dystrybucja i promocja tj. wskazanie proponowanych sposobów wejścia na rynek, form płatności, promocji/reklamy oraz wysokości kosztów poniesionych w związku z zaplanowanymi działaniami. Wskazanie podjętych działań w celu realizacji przedsięwzięcia.



- Główni konkurenci tj. wskazanie cech charakterystycznych oraz wykonywanej działalności konkretnych firm stanowiących konkurencję dla planowanego przedsięwzięcia na obszarze działania, a także ujawnienie zalet oferowanych produktów/usług różniące je od innych istniejących na rynku produktów/usług.
- Strategia konkurencji tj. zaprezentowanie i uzasadnienie skuteczności strategii konkurowania. Wskazanie dlaczego przedstawiona strategia będzie skuteczna oraz potencjału, którym dysponuje konkurencja.

II. POTENCJAŁ WNIOSKODAWCY (max. wynik 15, minimum 9)

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

- Uczestnik posiada wykształcenie, wiedzę i doświadczenie do wdrożenia projektu tj. wskazanie spójnego wykształcenia, doświadczenia zawodowego, ukończonych szkół, kursów, szkoleń, posiadanych certyfikatów, listów referencyjnych, świadectw pracy, znajomości języków obcych, dodatkowych kwalifikacji itp. poświadczających posiadaną wiedzę i umiejętności oraz doświadczenie zawodowe i staż pracy w kontekście rozwijania planowanej działalności.
- Uczestnik dysponuje potencjałem technicznym do wdrożenia projektu tj. należy wymienić posiadane maszyny, urządzenia, środki transportu, wyposażenie, produkty planowane do przyszłej sprzedaży z ich specyfikacją techniczną oraz pomieszczenia do prowadzenia działalności.

III. OPŁACALNOŚĆ I EFEKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA PRZEDSIĘWZIĘCIA (max. wynik 40, minimum 30)

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

- Przewidywane wydatki są uzasadnione pod względem ekonomiczno-finansowym 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. Wskazanie źródeł finansowania kosztów związanych z uruchomieniem przedsięwzięcia. Niezbędność wydatków oceniana jest na podstawie opisu produktów/usług, zaplecza technicznego oraz prognozy przychodów.
- Wykonalność ekonomiczno-finansowa tj. wskazanie prognozy przychodów z planowanej działalności za poszczególne produkty/usługi w przeciągu dwóch lat prowadzenia działalności.
- Prognoza finansowa tj. analiza przewidywanych efektów finansowych wskazuje realne przychody z działalności oszacowane na bazie rynku docelowych odbiorców oraz realne koszty działalności tj. zysk ze sprzedaży, kredyty, pożyczki itp. wskazujące na możliwość rozwijania przedsiębiorstwa w okresie powyżej 1 roku.

IV. OPERACYJNOŚĆ I KOMPLETNOŚĆ (max. wynik 10, minimum 6)

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

- Przejrzystość, prostota, zrozumiałość tj. jasność i klarowność opisu przedsięwzięcia, która pozwala na identyfikację założeń przedsięwzięcia (cz. I, II biznesplanu), opisu produktu/usługi (cz. III biznesplanu), oceny finansowej przedsięwzięcia (cz. V biznesplanu, harmonogram rzeczowo-finansowy), potencjału Wnioskodawcy (cz. IV biznesplanu), oceny czasookresu i działań projektowych (harmonogram rzeczowo-finansowy). Zrozumiałość założeń poprzez 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.
- Całościowość opisu przedsięwzięcia tj. zawarcia 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.

**KRYTERIA OCENY BIZNESPLANÓW
(ZGODNE Z KARTĄ OCENY BIZNESPLANU)**

LP	KRYTERIA	MAKSYMALNY WYNIK	PUNKTACJA ZE WSKAZANIEM KRYTERIÓW OCENY
I. POMYSŁ NA BIZNES – ANALIZA MARKETINGOWA			
1.	Opis produktu/usługi	9	0 pkt. Brak opisu.
			1 - 2 pkt. Opis niepełny, mało czytelny.
			3 - 4 pkt. Niepełny opis oferowanych produktów/usług, częściowe założenia, mało realne cele, brak charakterystyki, prognozy liczby klientów oraz możliwości rozwoju produktu/usługi/oferty.
			5 - 6 pkt. Niepełny opis oferowanych produktów/usług, częściowe lub niezrozumiałe założenia, cele średnio realne, brak charakterystyki i prognozy liczby klientów oraz możliwości rozwoju produktu/usługi/oferty bądź przedstawione dane niekompletne.
			7 - 8 pkt. Wyczerpujący i szczegółowy opis produktów / usług jednak nie uwzględniono w nich możliwości rozwoju produktu/usługi/oferty lub innych mniej istotnych elementów.
			9 pkt. Wyczerpujący i szczegółowy opis produktów / usług.
2.	Klienci i charakterystyka rynku	9	0 pkt. Brak opisu.
			1 - 2 pkt. Opis niepełny, mało czytelny
			3 - 4 pkt. Niepełny opis klientów przedsięwzięcia oraz opisu rynku, częściowe założenia, mało realne, brak analizy SWOT
			5 - 6 pkt. Niepełny opis klientów przedsięwzięcia oraz opisu rynku, częściowe lub niezrozumiałe założenia, pobieżna analiza SWOT
			7 - 8 pkt. Wyczerpujący i szczegółowy opis klientów oraz rynku jednak nie uwzględniono w nich barier wejścia na rynek oraz pobieżna analiza SWOT lub innych mniej istotnych elementów.



			9 pkt. Wyczerpujący i szczegółowy opis klientów oraz rynku
3.	Dystrybucja i promocja <u>Opis sposobów wejścia na rynek</u> (wraz z metodami sprzedaży). <u>Opis sposobów informowania klientów o produktach/usługach</u> (wraz z opisem form promocji). <u>Koszt działań</u> związanych z wejściem na rynek oraz z działaniami promocyjnymi. Wskazanie form płatności.	4	0 pkt. Brak opisu. 1 - 2 pkt. Opis niepełny, mało czytelny, brak podjętych działań w celu realizacji przedsięwzięcia. Opis sposobów wejścia na rynek, sposobów informowania klientów nie na temat bądź opis niepełny. Wskazane koszty nie są adekwatne do profilu planowanego przedsięwzięcia bądź niepełny wykaz kosztów. Formy płatności uzasadnione lub nie. 3 pkt. Szczegółowy opis sposobów wejścia na rynek oraz sposobów informowania klientów z niezrozumiałymi opisanymi elementami. Pełny wykaz kosztów i brak wskazania form płatności lub innych mniej istotnych elementów. 4 pkt. Wyczerpujący i szczegółowy opis planowanych działań promocyjnych oraz podjętych działań w celu realizacji przedsięwzięcia. Kompletny i zrozumiały opis sposobów wejścia na rynek i informowania klientów. Pełny wykaz kosztów oraz uzasadnienie form płatności.
4.	Główni konkurenci	6	0 pkt. Brak opisu oraz wskazanych firm konkurencyjnych 1 - 2 pkt. Opis niepełny, pobieżny, mało czytelny, pobieżna charakterystyka firm konkurencyjnych bądź nieprawidłowo zdefiniowana konkurencja. 3 - 4 pkt. Prawidłowo zdefiniowana konkurencja, jednak niejasne opisy elementów porównawczych lub innych mniej istotnych elementów. 5 - 6 pkt. Opis szczegółowy. Prawidłowo zdefiniowana konkurencja – kompletne opisy elementów porównawczych.
5.	Strategia konkurencji <i>Opis i uzasadnienie skuteczności strategii konkurowania, w tym opis potencjału konkurencji oraz opis możliwych działań konkurencji na pojawienie się na rynku Wnioskodawcy.</i>	7	0 pkt. Brak opisu 1 - 2 pkt. Opis niepełny, pobieżny, mało czytelny, pobieżna charakterystyka strategii konkurencji. 3 - 4 pkt. Prawidłowo zdefiniowana strategia konkurencji, nie uwzględnia jednak istotnych elementów strategii konkurencji. 5 - 6 pkt. Opis szczegółowy. Prawidłowo zdefiniowana strategia



			<p>konkurencja, jednak lub innych mniej istotnych elementów.</p> <p>7 pkt. Wyczerpujący i szczegółowy opis strategii konkurencji z uzasadnieniem oraz z opisem potencjału konkurencji i opisem możliwych działań konkurencji na pojawienie się na rynku Wnioskodawcy.</p>
II. POTENCJAŁ WNIOSKODAWCY			
1.	Uczestnik posiada wykształcenie, wiedzę i doświadczenie do wdrożenia projektu	8	<p>WYKSZTAŁCENIE, DODATKOWE KWALIFIKACJE, UMIEJĘTNOŚCI</p> <p>0 pkt. Brak danych o posiadanym wykształceniu, dodatkowych kwalifikacjach, umiejętnościach lub brak ich spójności z profilem planowanej działalności gospodarczej.</p> <p>1 - 2 pkt. Wykształcenie i/lub dodatkowe kwalifikacje i/lub umiejętności częściowo spójne lub pokrewne z profilem planowanej działalności gospodarczej.</p> <p>3 - 4 pkt. Wykształcenie i/lub dodatkowe kwalifikacje i/lub umiejętności spójne z profilem planowanej działalności gospodarczej.</p> <p>DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE</p> <p>0 pkt. Brak danych o doświadczeniu zawodowym lub brak spójności z profilem planowanej działalności gospodarczej.</p> <p>1 - 2 pkt. Doświadczenie zawodowe częściowo spójne lub pokrewne z profilem planowanej działalności gospodarczej.</p> <p>3-4 pkt. Doświadczenie zawodowe spójne z profilem planowanej działalności gospodarczej.</p>
2.	Uczestnik dysponuje potencjałem technicznym do wdrożenia projektu	7	<p>0 pkt. Brak informacji o potencjale technicznym.</p> <p>1 - 2 pkt. Opis potencjału technicznego mało przejrzysty, mało precyzyjny, niewyczerpujący lub nieadekwatny do profilu prowadzonej działalności gospodarczej lub mało przejrzysty, mało precyzyjny i mało zasadny opis braku konieczności posiadania potencjału technicznego.</p> <p>3 - 4 pkt. Ogólny opis potencjału technicznego - tylko część potencjału technicznego adekwatna do planowanej działalności gospodarczej lub ogólny lecz zasadny opis</p>



			braku konieczności posiadania potencjału technicznego.
			5 - 6 pkt. Szczegółowy opis potencjału technicznego - potencjał techniczny adekwatny do planowanej działalności gospodarczej lub szczegółowy i zasadny opis braku konieczności posiadania potencjału technicznego
			7 pkt. Wyczerpujący opis potencjału technicznego. Potencjał techniczny adekwatny do planowanej działalności gospodarczej.
III. OPŁACALNOŚĆ I EFEKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA PRZEDSIĘWZIĘCIA			
1.	Przewidywane wydatki są uzasadnione pod względem ekonomiczno-finansowym	22	ZAKRES PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA
			0 pkt. Brak opisu zakresu planowanego przedsięwzięcia bądź opis niezrozumiały.
			1 - 2 pkt. Niepełny opis zakresu planowanego przedsięwzięcia, mało czytelny, mało realny.
			3 - 4 pkt. Ogólny opis zakresu planowanego przedsięwzięcia lub szczegółowy nieuwzględniający mniej istotnych elementów.
			5 - 6 pkt. Szczegółowy, wyczerpujący opis zakresu planowanego przedsięwzięcia.
			EFEKTY PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA
			0 pkt. Brak opisu efektów lub brak efektów planowanego przedsięwzięcia
			1 pkt. Ogólny opis efektów przedsięwzięcia.
			2 - 3 pkt. Szczegółowy opis efektów przedsięwzięcia nie uwzględniający mniej istotnych elementów.
			4 pkt. Szczegółowy, wyczerpujący opis efektów planowanego przedsięwzięcia.
			ZESTAWIENIE TOWARÓW I USŁUG
			0 pkt. Brak wykazania i opisu kosztów planowanego przedsięwzięcia oraz wykazanych źródeł finansowania.
			1 - 2 pkt. Niepełny opis kosztów planowanego przedsięwzięcia i/lub wykazanych źródeł finansowania. Zakres planowanego



			<p>przedsięwzięcia niespójny z zakresem planowanych wydatków.</p> <p>3 - 4 pkt. Niepełny opis kosztów planowanego przedsięwzięcia i/lub wykazanych źródeł finansowania. Zakres planowanego przedsięwzięcia częściowo spójny lub spójny z zakresem planowanych wydatków.</p> <p>5 - 7 pkt. Ogólny opis kosztów planowanego przedsięwzięcia i/lub wykazanych źródeł finansowania. Zakres planowanego przedsięwzięcia częściowo spójny lub spójny z zakresem planowanych wydatków.</p> <p>8 - 9 pkt. Szczegółowy opis kosztów planowanego przedsięwzięcia wraz w wykazaniem źródeł finansowania, jednak nieuwzględniający istotnych elementów.</p> <p>10 - 11 pkt. Szczegółowy opis kosztów planowanego przedsięwzięcia wraz w wykazaniem źródeł finansowania, jednak nieuwzględniający mniej istotnych elementów.</p> <p>12 pkt. Zestawienie kosztów realne i adekwatne do planowanego przedsięwzięcia wraz w wykazaniem źródeł finansowania. Opis przedstawiony w sposób szczegółowy.</p>
2.	Wykonalność ekonomiczno - finansowa	12	<p>0 pkt. Brak przedstawionej prognozy przychodów z planowanej działalności gospodarczej oraz uzasadnienia przyjętych założeń sprzedaży i przewidywanych przychodów ze sprzedaży produktów / usług.</p> <p>1 - 2 pkt. Opis nieadekwatny do przedsięwzięcia lub pobieżne, niepełne przedstawienie prognozy przychodów w pierwszym roku prowadzenia działalności. Brak prognozy perspektywicznej oraz uzasadnienia przyjętych założeń sprzedaży i przewidywanych przychodów ze sprzedaży produktów / usług.</p> <p>3 - 4 pkt. Pobieżne, niepełne przedstawienie prognozy perspektywicznej przychodów. Brak prognozy oraz uzasadnienia przyjętych założeń sprzedaży i przewidywanych przychodów ze sprzedaży produktów / usług.</p> <p>5 - 6 pkt. Prognoza przychodów znacząco zawyżona lub zaniżona. Koszty mało lub średnio realne. Źródła finansowania hipotetyczne.</p> <p>7 - 8 pkt.</p>



			<p>Prognoza przychodów znacząco zawyżona lub zaniżona. Koszty realne.</p> <p>lub</p> <p>Prognoza przychodów adekwatna, koszty mało lub średnio realne. Uwzględnione niektóre produkty/usługi i uwzględnione niektóre koszty. Źródła finansowania hipotetyczne.</p>
			<p>9 - 10 pkt.</p> <p>Prognoza przychodów znacząco zawyżona lub zaniżona. Koszty realne</p> <p>Lub</p> <p>Prognoza przychodów adekwatna, koszty mało lub średnio realne. Uwzględnione niektóre produkty/usługi lub uwzględnione niektóre koszty. Źródła finansowania w nieznacznym stopniu pewne.</p>
			<p>11 pkt.</p> <p>Prognoza przychodów nieznacząco zawyżona lub zaniżona. Koszty realne.</p> <p>Lub</p> <p>Prognoza przychodów adekwatna, koszty mało lub średnio realne. Uwzględnione wszystkie produkty/usługi i uwzględnione wszystkie koszty. Źródła finansowania pewne.</p>
			<p>12 pkt.</p> <p>Prognoza przychodów adekwatna do przedsięwzięcia. Koszty realne. Uwzględnione wszystkie produkty/usługi i uwzględnione wszystkie koszty. Źródła finansowania w nieznacznym stopniu pewne.</p>
3.	Prognoza finansowa	6	<p>0 pkt.</p> <p>Brak przedstawionej prognozy finansowej oraz opisu.</p> <p>1 pkt.</p> <p>Zasadniczo poprawnie skonstruowany rachunek zysków i strat, jednak prognoza nie rokująca. Brak prognozy długoterminowej i efektywności przedsięwzięcia.</p> <p>2 - 3 pkt.</p> <p>Zasadniczo poprawnie skonstruowany rachunek zysków i strat. Niska zdolność do generowania zysków i samofinansowania w aspekcie planowanej branży. Prognoza na granicy opłacalności.</p> <p>4 pkt.</p> <p>Zasadniczo poprawnie skonstruowany rachunek zysków i strat. Średnia zdolność do generowania zysków i samofinansowania w aspekcie planowanej branży. Prognoza generująca zyski.</p> <p>5 pkt.</p> <p>Poprawnie skonstruowany rachunek zysków i strat. Wysoka zdolność do generowania zysków i</p>



			<p>samofinansowania w aspekcie planowanej branży. Prognoza generująca zyski.</p> <p>6 pkt. Poprawnie skonstruowany rachunek zysków i strat. Bardzo wysoka zdolność do generowania zysków i samofinansowania w aspekcie planowanej branży. Prognoza generująca zyski.</p>
IV. OPERACYJNOŚĆ I KOMPLETNOŚĆ			
1.	<p>Przejrzystość, prostota, zrozumiałość A. Przejrzystość tj. jasność i klarowność opisu przedsięwzięcia, która pozwala na identyfikację założeń przedsięwzięcia, opisu produktu/usługi, klienta, rynku, konkurencji, dystrybucji i działań promocyjnych oraz oceny finansowej przedsięwzięcia. B. Prostota tj. zawarcia 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 i oceny finansowej. C. 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.</p>	5	<p>0 pkt. Opis nie został przedstawiony w prosty i przejrzysty sposób. Założenia niezrozumiałe. Nie został spełniony żaden z podpunktów A., B., C.</p> <p>1 pkt. Został zawarty tylko jeden z trzech ocenianych podpunktów/elementów - tylko A. lub tylko B. lub tylko C.</p> <p>2 pkt. Zostały zawarte tylko dwa z trzech ocenianych podpunktów/elementów – np. tylko A. i B.</p> <p>3 - 4 pkt. Zostały zawarte wszystkie oceniane podpunkty/elementy, jednak występują uwagi Oceniającego dot. uchybień.</p> <p>5 pkt. Zostały zawarte wszystkie oceniane podpunkty/elementy. Brak uwag Oceniającego.</p>
2.	<p>Całościowość opisu przedsięwzięcia A. Wypełnione wszystkie rubryki Biznesplanu B. Biznesplan – opis spójny. C. Biznesplan – opis kompleksowy.</p>	5	<p>0 pkt. Żaden z podpunktów/elementów A., B., C. nie został spełniony.</p> <p>1 pkt. Został zawarty tylko jeden z trzech ocenianych podpunktów/elementów- tylko A. lub tylko B. lub tylko C.</p> <p>2 pkt. Zostały zawarte tylko dwa z trzech ocenianych podpunktów – np. tylko A. i B.</p> <p>3 - 4 pkt. Zostały zawarte wszystkie oceniane podpunkty/elementy, jednak występują uwagi Oceniającego dot. uchybień.</p> <p>5 pkt. Zostały zawarte wszystkie oceniane podpunkty/elementy. Brak uwag Oceniającego.</p>
MAKSYMALNA LICZBA PUNKTÓW		100	