



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



**KRYTERIA WYBORU PROJEKTÓW
DLA POSZCZEGÓLNYCH OSI PRIORYTETOWYCH,
DZIAŁAŃ I PODDZIAŁAŃ RPO WO 2014-2020
zakres: Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego**

OŚ PRIORYTETOWA II RPO WO 2014-2020

KONKURENCYJNA GOSPODARKA

KRYTERIA MERYTORYCZNE SZCZEGÓŁOWE

Oś priorytetowa		II Konkurencyjna gospodarka		
Działanie		2.4 Współpraca gospodarcza i promocja		
Kryteria merytoryczne szczegółowe (TAK/NIE)				
LP	Nazwa kryterium	Źródło informacji	Charakter kryterium W/B	Definicja
1	2	3	4	5
1.	Koszty dotyczące promocji przedsiębiorstwa, w tym udziału w wydarzeniach krajowych i międzynarodowych stanowią mniejszą część kosztów kwalifikowalnych projektu	Wniosek wraz z załącznikami	Bezwzględne	<u>Koszty promocji</u> – koszty ponoszone na środki, których celem jest umacnianie pozycji przedsiębiorstwa oraz aktywizacja sprzedaży. Wydatki na promocję mają przyczynić się zwiększeniu wiedzy na temat produktów lub usług oraz samej firmy w celu stworzenia dla niej preferencji na rynku. Koszty promocji nie przekraczają 49 % pozostałych kosztów kwalifikowanych projektu.
2.	Koszty dotyczące promocji przedsiębiorstwa, w tym udziału w wydarzeniach krajowych i międzynarodowych znajdują uzasadnienie w strategii rozwoju przedsiębiorstwa lub wprowadzonym nowym modelem biznesowym.	Wniosek wraz z załącznikami	Bezwzględne	<u>Koszty promocji</u> – koszty ponoszone na środki, których celem jest umacnianie pozycji przedsiębiorstwa oraz aktywizacja sprzedaży. Wydatki na promocję mają przyczynić się zwiększeniu wiedzy na temat produktów lub usług oraz samej firmy w celu stworzenia dla niej preferencji na rynku. Komisja Oceny Projektu weryfikuje zapisy Strategii rozwoju przedsiębiorstwa lub wprowadzanego nowego modelu biznesowego.

Oś priorytetowa		II Konkurencyjna gospodarka		
Działanie		2.4 Współpraca gospodarcza i promocja		
Kryteria merytoryczne szczegółowe (TAK/NIE)				
LP	Nazwa kryterium	Źródło informacji	Charakter kryterium W/B	Definicja
1	2	3	4	5
3.	Ocena jakości i wykonalności strategii/modelu biznesowego.	Wniosek wraz z załącznikami	Bezwzględne	<p>Weryfikacja będzie dokonywana w oparciu o nw. założenia.</p> <p>Kryterium nie dotyczy projektów których realizacja dotyczy opracowania nowej strategii lub nowego modelu biznesowego.</p> <p>Model biznesowy – przyjęta przez firmę długookresowa metoda na powiększenie i wykorzystanie zasobów w celu przedstawienia klientom oferty przewyższającej ofertę konkurencji, przy jednoczesnym zapewnieniu organizacji dochodowości. Dobry model biznesowy ma na celu uzyskanie, a w późniejszym etapie utrzymanie, przewagi konkurencyjnej. Z modelu biznesowego powinna wynikać możliwość oceny koncepcji, opłacalności i ryzyka nowego przedsięwzięcia.</p> <p>Model biznesowy powinien zawierać:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wstęp: co spowodowało, że podjęto pracę nad nowym produktem/usługą; jaka jest wizja; jakie są cele stawiane wobec projektu. 2. Grupy docelowe odbiorców: do kogo kierowane będą produkty – jakich segmentów klientów; czym wyróżnia się dana grupa, jakie ma zwyczaje zakupowe i potencjał. 3. Proponowane produkty: jaką wartość będzie dostarczona klientowi; jakie korzyści on uzyska poprzez zakup produktów; na jaką potrzebę odpowiada rozwiązanie; do jakiej grupy docelowej kierowane będą poszczególne produkty, jaką przewagą konkurencyjną dysponuje przedsiębiorstwo. 4. Kanały dystrybucji: w jaki sposób przedsiębiorstwo chce dotrzeć ze swoją ofertą do klientów; które kanały mają być kluczowe, a które uzupełniające; w jaki sposób te kanały odpowiadają zwyczajom zakupowym klientów. 5. Strategia marketingowa: w jaki sposób będą budowane relacje z przyszłymi klientami;

Kryteria merytoryczne szczegółowe (TAK/NIE)				
LP	Nazwa kryterium	Źródło informacji	Charakter kryterium W/B	Definicja
1	2	3	4	5
				<p>jakie interakcje z klientem będą dokonywane w procesie sprzedaży i obsługi, jakie będą formy komunikacji i promocji.</p> <p>6. Zasoby: jakie są kluczowe zasoby niezbędne do rozwoju produktu i sprzedaży, czy mają one być zapewnione w ramach firmy, czy zakupywane na rynku.</p> <p>7. Partnerzy biznesowi: kim są główni dostawcy lub podwykonawcy, jaka będzie ich rola i znaczenie w projekcie.</p> <p>8. Analiza finansowa – źródła przychodów i kosztów: jaki będzie sposób płatności i model rozliczeń; ile będzie wynosiła szacunkowa cena produktów; poziom marży; na ile szacowane są przychody w pierwszym kwartale lub roku – a ile w kolejnych, jakie są podstawowe grupy kosztowe i jak będą się one zmieniać, jakich zysków przedsiębiorstwo się spodziewa.</p> <p>Strategia rozwoju przedsiębiorstwa.</p> <p>Strategia to określona koncepcja systemowego działania (plan działań), polegająca na formułowaniu zbioru długookresowych celów przedsiębiorstwa i ich modyfikacji w zależności od zmian zachodzących w jego otoczeniu, określaniu zasobów i środków niezbędnych do realizacji tych celów oraz sposobów postępowania (reguł działania, dyrektyw, algorytmów) zapewniających optymalne ich rozmieszczenie i wykorzystanie w celu elastycznego reagowania na wyzwania rynku i zapewnienia przedsiębiorstwu korzystnych warunków egzystencji i rozwoju.</p> <p>Na strategię przedsiębiorstwa składa się pięć zasadniczych elementów: misja firmy, domena działania, przewaga strategiczna (silna strona), cele strategiczne oraz funkcjonalne programy działania.</p>

Kryteria merytoryczne szczegółowe (punktowane)					
LP	Nazwa kryterium	Źródło informacji	Waga	Punktacja	Definicja
1	2	3	4	5	6
1.	Zwiększenie efektywności funkcjonowania przedsiębiorstwa.	Wniosek wraz z załącznikami	3	0 - 2 pkt	<p>Oceniane będą rezultaty projektu. Kryterium powiązane jest ze wskaźnikiem rezultatu „Liczba podpisanych kontraktów handlowych”.</p> <p>Kontrakt handlowy powinien zawierać następujące elementy: preambułę (wstęp), zakres kontraktu, sposób dostarczenia towaru/usługi, cenę i środek płatniczy, okres płatności, dokumentację techniczną, okres gwarancyjny i warunki rękojmi, zasady arbitrażu w wypadkach nieporozumień, warunki szczególne, wystąpienie nieprzewidzianych okoliczności.</p> <p>Kontraktem handlowym nie są zlecenia handlowe, natomiast powinny one stanowić jego efekt.</p> <p>Bierze się pod uwagę jedynie nowe kontrakty handlowe podpisane w wyniku otrzymanego wsparcia z podmiotami zewnętrznymi, niezależnymi pod względem organizacyjnym i prawnym od Wnioskodawcy oraz niepowiązanymi, w rozumieniu art. 3 Załącznika nr 1 do Rozporządzenia Komisji nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r.</p> <p>0 pkt - < 5 zadeklarowanych do podpisania kontraktów;</p> <p>1 pkt - $\geq 5 \leq 10$ zadeklarowanych do podpisania kontraktów;</p> <p>2 pkt - >10 zadeklarowanych do podpisania kontraktów.</p>

Kryteria merytoryczne szczegółowe (punktowane)					
LP	Nazwa kryterium	Źródło informacji	Waga	Punktacja	Definicja
1	2	3	4	5	6
2.	Wprowadzenie produktu/usługi na nowy rynek zagraniczny lub wprowadzenie nowego produktu/usługi na rynek zagraniczny.	Wniosek wraz z załącznikami	3	0 lub 3 pkt	<p>0 pkt – Nie;</p> <p>3 pkt – Tak.</p> <p>Czy w wyniku realizacji projektu nastąpi wprowadzenie produktu/usługi na nowy rynek zagraniczny lub nowego produktu/usługi na rynek zagraniczny? Bada się czy opracowywane i wdrażane nowe/istniejące modele/strategie biznesowe pozwolą na intensyfikację kontraktów z międzynarodowym środowiskiem gospodarczym i rozwój eksportu.</p>
3.	Wkład własny wyższy od minimalnego.	Wniosek wraz z załącznikami	2	0 – 4 pkt	<p>Wkład własny wyższy od minimalnego:</p> <p>≤5% - 0 pkt;</p> <p>>5% ≤ 12% - 1 pkt;</p> <p>>12% ≤ 20% - 2 pkt;</p> <p>>20% ≤ 30% - 3 pkt;</p> <p>> 30% - 4 pkt.</p>

Kryteria merytoryczne szczegółowe (punktowane)					
LP	Nazwa kryterium	Źródło informacji	Waga	Punktacja	Definicja
1	2	3	4	5	6
4.	<p>Projekt prowadzi do wprowadzenia zmian organizacyjnych/ procesowych.</p> <p>Kryterium nie dotyczy przedsiębiorstw nowozałożonych.</p>	Wniosek wraz z załącznikami	2	0 – 2 pkt	<p>0 pkt – projekt nie prowadzi do zmian organizacyjnych/procesowych;</p> <p>2 pkt - projekt prowadzi do zmian organizacyjnych/procesowych;</p> <p>Ocenię podlegają m.in. zapisy strategii rozwoju przedsiębiorstwa, regulamin organizacyjny.</p> <p>Zmiana organizacyjna– obejmuje wprowadzenie znaczących zmian w strukturach organizacyjnych, wdrożenie zaawansowanych technik zarządzania, wdrożenie nowych lub znacząco zmienionych strategii.</p> <p>Zmiana procesowa– oznacza wprowadzenie do praktyki w przedsiębiorstwie nowych lub znacząco ulepszonych, metod produkcji lub dostaw.</p>
5.	Projekt dotyczy kluczowych lub potencjalnie kluczowych obszarów rozwoju wskazanych w RSIWO2020.	Wniosek wraz z załącznikami	2	0 – 2 pkt	<p>0 pkt – projekt <u>nie dotyczy</u> kluczowych lub potencjalnie kluczowych obszarów rozwoju wskazanych w RSIWO2020;</p> <p>1 pkt - projekt <u>dotyczy</u> potencjalnie kluczowych obszarów rozwoju wskazanych w RSIWO2020;</p> <p>2 pkt - projekt <u>dotyczy</u> kluczowych obszarów rozwoju wskazanych w RSIWO2020.</p>

Kryteria merytoryczne szczegółowe (punktowane)					
LP	Nazwa kryterium	Źródło informacji	Waga	Punktacja	Definicja
1	2	3	4	5	6
6.	Udział przychodów przedsiębiorstwa dotyczących eksportu w stosunku do wielkości przychodów ogółem.	Wniosek wraz z załącznikami	2	0 – 3 pkt	<p>0 pkt. – brak eksportu;</p> <p>1 pkt. – wielkość eksportu < 5%;</p> <p>2 pkt. - wielkość eksportu ≥ 5% < 20%;</p> <p>3 pkt. - wielkość eksportu ≥ 20%.</p> <p>Ocenie podlega wartość przychodów pochodzących z eksportu w okresie 3 ostatnich lat obrotowych poprzedzających rok, w którym został złożony wniosek o dofinansowanie, w stosunku do wielkości przychodów ogółem w okresie 3 ostatnich lat obrotowych poprzedzających rok, w którym został złożony wniosek o dofinansowanie.</p>
7.	Ocena konkurencyjności produktu/usługi będącej przedmiotem projektu.	Wniosek wraz z załącznikami	2	0 – 1 pkt	<p>0 pkt –wprowadzany produkt/usługa nie stanowi oferty konkurencyjnej w stosunku do oferty istniejącej na danym rynku;</p> <p>1 pkt – wprowadzany produkt/usługa stanowi ofertę konkurencyjną w stosunku do oferty istniejącej na danym rynku.</p> <p>Konkurencyjność danego produktu/usługi będącej przedmiotem projektu i przedstawionej w dokumentacji projektowej, oceniana jest na podstawie analizy, czy dany produkt/usługa pozwala na zaoferowanie klientowi usług lub produktów odpowiadających jego oczekiwaniom, a lepszych niż oferty konkurencji. Wyraża się to w wyższej jakości produktu, niższej cenie, lepszej obsłudze lub bardziej kompleksowym zaspokojeniu potrzeb klienta. Ocena przeprowadzona będzie na podstawie szczegółowego opisu przewagi konkurencyjnej zawartego w biznesplanie.</p>

Kryteria merytoryczne szczegółowe (punktowane)					
LP	Nazwa kryterium	Źródło informacji	Waga	Punktacja	Definicja
1	2	3	4	5	6
8.	Kompleksowość projektu.	Wniosek wraz z załącznikami	1	1-3 pkt	<p>1 pkt – projekt indywidualny; 2 pkt – projekt realizujący jednocześnie dwa typy projektów; 3 pkt - projekt kompleksowy.</p> <p>Projekt indywidualny – realizowane zadanie dotyczy tylko I lub II Typu projektów; Projekt kompleksowy - projekt zawierający elementy dotyczące rozwijania współpracy gospodarczej, tworzenia nowych modeli biznesowych, strategii oraz promocji przedsiębiorstwa (projekt obejmuje I, II oraz III Typ projektów). Typ III projektów może być realizowany tylko łącznie z Typem I lub Typem II. Typy projektów możliwych do realizowania wskazane w SZOOP RPO WO 2014-2020.</p>
9.	Komplementarność projektu.	Wniosek wraz z załącznikami	1	0-3 pkt	<p>Oceniane będzie logiczne i tematyczne powiązanie projektu z innymi projektami/inwestycjami realizowanymi/zrealizowanymi przez wnioskodawcę.</p> <p>0 pkt – brak komplementarności; 1 pkt – komplementarny z 1 projektem/inwestycją; 2 pkt – komplementarny z 2 projektami/inwestycjami; 3 pkt- komplementarny z 3 i więcej projektami/inwestycjami.</p>

Kryteria dodatkowe					
LP	Nazwa kryterium	Źródło informacji	Waga	Punktacja	Definicja
1	2	3	4	5	6
1.	Wnioskodawca jest przedsiębiorstwem we wczesnej fazie rozwoju lub przedsiębiorstwem nowozałożonym.	Wniosek wraz z załącznikami	2	2 pkt	<p>Przedsiębiorstwo we wczesnej fazie rozwoju – przedsiębiorstwo, którego okres funkcjonowania wynosi > 3 miesiące ≤ 24 miesiące.</p> <p>Przedsiębiorstwo nowozałożone – przedsiębiorstwo, którego okres funkcjonowania na rynku jest ≤ 3 miesiące.</p>
2.	Wnioskodawca jest przedsiębiorstwem ekologicznym lub wniosek dotyczy inwestycji ekologicznych.	Wniosek wraz z załącznikami	2	3 pkt	<p>Przedsiębiorstwo ekologiczne - przedsiębiorstwo związane z alternatywnymi paliwami, energią odnawialną i innymi zaawansowanymi technologiami nakierowanymi na ekologizację rozwoju.</p> <p>Ekologizacja rozwoju – to z jednej strony – nadanie rozwojowi produkcji i konsumpcji oraz postępowi społecznemu takiego kierunku, który pozwoli trwale zachować zasoby i wartości środowiska, a z drugiej strony – aktywnie chronić środowisko przyrodnicze.</p> <p>Inwestycje ekologiczne – inwestycje mające na celu ograniczenie negatywnego wpływu na środowisko kurczących się nieodnawialnych surowców energetycznych poprzez zastąpienie ich surowcami odnawialnymi.</p>

Kryteria dodatkowe					
LP	Nazwa kryterium	Źródło informacji	Waga	Punktacja	Definicja
1	2	3	4	5	6
3.	Tematyka wydarzenia gospodarczego jest zgodna z zakresem działalności przedsiębiorstwa wskazanej w posiadanej strategii, istniejącym modelu biznesowym.	Wniosek wraz z załącznikami	2	0 lub 2 pkt	0 pkt – tematyka wydarzenia gospodarczego nie jest zgodna z zakresem działalności przedsiębiorstwa jednakże wynika z posiadanej strategii lub modelu biznesowego; 2 pkt – tematyka wydarzenia gospodarczego jest zgodna z zakresem działalności przedsiębiorstwa wskazanej w posiadanej strategii lub modelu biznesowym.
4.	Zasięg „wydarzenia gospodarczego”.	Wniosek wraz z załącznikami	2	1 -3 pkt	1 pkt – impreza o zasięgu regionalnym; 2 pkt – impreza o zasięgu krajowym; 3 pkt – impreza o zasięgu międzynarodowym.
5.	Zaangażowanie wnioskodawcy w wydarzenie gospodarcze.	Wniosek wraz z załącznikami	2	1 – 3 pkt	1 pkt –Wnioskodawca jest jedynie wizytatorem wydarzenia gospodarczego; 2 pkt –Wnioskodawca jest wystawcą podczas wydarzenia gospodarczego; 3 pkt – Wnioskodawca jest organizatorem/współorganizatorem wydarzenia gospodarczego.