



Załącznik nr 8 do Regulaminu przyznawania środków finansowych na założenie własnej działalności gospodarczej oraz wsparcia pomostowego w ramach projektu „POMORZE ZACHODNIE – MOJE MIEJSCE NA BIZNES”

STANDARDY OCENY BIZNESPLANÓW

w ramach projektu

pt. „POMORZE ZACHODNIE – MOJE MIEJSCE NA BIZNES”

nr projektu POWR.01.02.01-31-0004/21

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

KRYTERIA OCENY BIZNESPLANÓW

(ZGODNE Z KARTĄ OCENY BIZNESPLANU)

LP	KRYTERIA	MAKSYMALNY WYNIK	PUNKTACJA ZE WSKAZANIEM KRYTERIÓW OCENY	OPIS KRYTERIÓW OCENY
KATEGORIA III.				
POMYSŁ NA BIZNES – ANALIZA MARKETINGOWA				
(max. wynik 35, minimum 25)				
1.	Opis produktu/usługi	9	<u>KRYTERIUM: OPIS FUNKCJONALNY PRODUKTU/USŁUGI</u> 0 pkt – brak opisu produktu/usługi 1 pkt – opis produktu/usługi pobieżny 2-3 pkt – opis produktu/usługi zrozumiały, ale pozbawiony szczegółów	Opis produktu/usługi tj. wskazanie charakterystyki, zastosowania oraz formy świadczenia/sprzedaży produktów/usług będących przedmiotem działalności w



			<p>4 pkt – opis produktu/usługi wyczerpujący, dopuszczalny brak innych mniej istotnych elementów</p> <p><u>KRYTERIUM: OPIS ODBIORCÓW I ICH SZACUNKOWEJ LICZBY</u></p> <p>0 pkt – brak wskazania odbiorców produktu/usługi</p> <p>1-2 pkt – opisy odbiorców zawierają wszystkie wymagane w biznes planie informacje ale są pozbawione szczegółów</p> <p>3 pkt – opis i charakterystyka odbiorców wyczerpujące, zawierające uzasadnienie liczby klientów, poparte danymi statystycznymi ze źródeł zewnętrznych (analizy/ prognozy/ dane statystyczne) potwierdzające przyjęte założenia, dopuszczalny brak innych mniej istotnych elementów</p> <p><u>KRYTERIUM: MOŻLIWOŚCI ROZWOJU</u></p> <p>0 pkt – brak wskazania możliwości rozwoju produktu /usługi /oferty i/lub firmy w perspektywie 2 lat</p> <p>1 pkt – opis możliwości rozwoju produktu /usługi /oferty jak i samej firmy w perspektywie 2 lat zrozumiały ale pozbawiony szczegółów</p> <p>2 pkt – opis możliwości rozwoju produktu /usługi /oferty jak i samej firmy w perspektywie 2 lat wyczerpujący, dopuszczalny brak innych mniej istotnych elementów</p>	<p>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.</p>
2.	Klienci i charakterystyka rynku	6	<p><u>KRYTERIUM: KLIENCI</u></p> <p>0 pkt – brak charakterystyki klientów</p> <p>1-2 pkt – opisy klientów zawierają wszystkie wymagane w biznes planie informacje ale są pozbawione szczegółów</p> <p>3 pkt – opis i charakterystyka klientów wyczerpujące, zawierające uzasadnienie liczby klientów, poparte danymi statystycznymi ze źródeł zewnętrznych (analizy/ prognozy/</p>	<p><u>Klienci i charakterystyka rynku</u> tj. wskazanie charakterystyki, oczekiwań, potrzeb i liczby klientów jaką Wnioskodawca zamierza pozyskać po zrealizowaniu przedsięwzięcia na bazie przeprowadzonej analizy rynku oraz ogólnodostępnych danych statystycznych</p>



			<p>dane statystyczne) potwierdzające przyjęte założenia, dopuszczalny brak innych mniej istotnych elementów</p> <p><u>KRYTERIUM: RYNEK</u></p> <p>0 pkt – brak charakterystyki rynku;</p> <p>1-2 pkt – opisy rynku zrozumiałe ale pozbawione szczegółów;</p> <p>3 pkt – opisy rynku wyczerpujące, dopuszczalny brak innych mniej istotnych elementów</p>	<p>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.</p>
3.	<p>Dystrybucja i promocja</p> <p><u>Opis sposobów wejścia na rynek</u> (wraz z metodami sprzedaży).</p> <p><u>Opis sposobów informowania klientów o produktach/usługach</u> (wraz z opisem form promocji).</p> <p><u>Koszt działań</u> związanych z wejściem na rynek oraz z działaniami promocyjnymi. Wskazanie form płatności.</p>	6	<p><u>KRYTERIUM: DYSTRYBUCJA I PROMOCJA</u></p> <p>0 pkt – brak opisu dystrybucji i promocji</p> <p>1 pkt – opis dystrybucji i promocji pobieżny</p> <p>2-5 pkt – opis dystrybucji i promocji zrozumiały, ale pozbawiony szczegółów</p> <p>6 pkt – opis dystrybucji i promocji wyczerpujący, dopuszczalny brak innych mniej istotnych elementów</p>	<p><u>Dystrybucja i promocja</u> 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.</p>
4.	<p>Główni konkurenci</p>	6	<p><u>KRYTERIUM: GŁÓWNI KONKURENCI</u></p> <p>0 pkt – brak opisu konkurencji</p> <p>1 pkt – opis konkurencji pobieżny</p> <p>2-5 pkt – opis konkurentów zrozumiały, ale pozbawiony szczegółów</p> <p>6 pkt – opis konkurencji opisany wyczerpująco na odpowiednim poziomie szczegółowości, dopuszczalny brak innych mniej istotnych elementów.</p>	<p><u>Główni konkurenci</u> 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.</p>



5.	<p>Analiza ograniczeń</p> <p><i>Opis i uzasadnienie skuteczności strategii konkutowania, w tym opis potencjału konkurencji oraz opis możliwych działań konkurencji na pojawienie się na rynku Wnioskodawcy.</i></p>	8	<p><u>KRYTERIUM: ANALIZA SWOT</u></p> <p>0 pkt – brak analizy SWOT</p> <p>1 - 2 pkt – analiza SWOT zrozumiała ale pozbawiona szczegółów;</p> <p>3 pkt – analiza SWOT wyczerpująca i adekwatna do zakresu prowadzonej działalności, dopuszczalny brak innych mniej istotnych elementów</p>	<p><u>Analiza ograniczeń</u> tj. przeprowadzenie analizy SWOT, zaprezentowanie i uzasadnienie skuteczności strategii konkutowania. Wskazanie dlaczego przedstawiona strategia będzie skuteczna oraz potencjału, którym dysponuje konkurencja.</p>
			<p><u>KRYTERIUM: STRATEGIA KONKURENCJI</u></p> <p>0 pkt – brak strategii konkurencji</p> <p>1 pkt – opisy strategii konkurencji pobieżne</p> <p>2-4 pkt – opis strategii konkurencji zrozumiały, ale pozbawiony szczegółów</p> <p>5 pkt – opis strategii konkurencji opisany wyczerpująco na odpowiednim poziomie szczegółowości, dopuszczalny brak innych mniej istotnych elementów.</p>	
<p>KATEGORIA IV.</p> <p>POTENCJAŁ WNIOSKODAWCY</p> <p>(max. wynik 15, minimum 9)</p>				
1.	<p>Uczestnik posiada wykształcenie, wiedzę i doświadczenie do wdrożenia projektu</p>	10	<p><u>KRYTERIUM: WYKSZTAŁCENIE</u></p> <p>0 pkt – brak opisu wykształcenia;</p> <p>1 pkt – wykształcenie pokrewne lub możliwe do wykorzystania przy planowanej działalności przedstawione w sposób zrozumiały ale pozbawione szczegółów</p> <p>2 pkt – wykształcenie spójne z planowaną działalnością, dopuszczalny brak innych mniej istotnych elementów</p>	<p><u>Uczestnik posiada wykształcenie, wiedzę i doświadczenie do wdrożenia projektu</u> tj. wskazanie spójnego wykształcenia, doświadczenia zawodowego, ukończonych szkół, kursów, szkoleń, posiadanych certyfikatów, listów referencyjnych, świadectw pracy, znajomości języków obcych, dodatkowych kwalifikacji itp.</p>
			<p><u>KRYTERIUM: DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE</u></p>	



		<p>0 pkt – brak opisu doświadczenia zawodowego (formalnego i pozaformalnego);</p> <p>1 pkt – doświadczenie zawodowe pokrewne lub możliwe do wykorzystania przy planowanej działalności, opis przedstawiony w sposób zrozumiały ale pozbawiony szczegółów</p> <p>2 pkt – doświadczenie zawodowe spójne z planowaną działalnością, dopuszczalny brak innych mniej istotnych elementów</p> <hr/> <p><u>KRYTERIUM: DODATKOWE KWALIFIKACJE</u></p> <p>0 pkt – brak dodatkowych kwalifikacji lub kwalifikacje niespójne z profilem działalności;</p> <p>1 pkt – dodatkowe kwalifikacje spójne z profilem planowanej działalności</p> <hr/> <p><u>KRYTERIUM: WPŁYW WYKSZTAŁCENIA, DOŚWIADCZENIA I DODATKOWYCH KWALIFIKACJI WNIOSKODAWCY LUB PLANOWANEGO DO ZATRUDNIENIA PERSONELU NA EFEKTYWNOŚĆ REALIZACJI PRZEDSIĘWZIĘCIA</u></p> <p>0 pkt – posiadane wykształcenie/ doświadczenie/ dodatkowe kwalifikacje Wnioskodawcy lub planowanego do zatrudnienia personelu nie mają wpływu na realizację przedsięwzięcia,</p> <p>1-4 pkt – posiadane wykształcenie/ doświadczenie/ dodatkowe kwalifikacje Wnioskodawcy lub planowanego do zatrudnienia personelu umożliwiają realizację przedsięwzięcia,</p> <p>5 pkt - posiadane wykształcenie/ doświadczenie/ dodatkowe kwalifikacje Wnioskodawcy lub planowanego</p>	<p>poświadczających posiadaną wiedzę i umiejętności oraz doświadczenie zawodowe i staż pracy w kontekście rozwijania planowanej działalności.</p>
--	--	--	---



			do zatrudnienia personelu wpływają pozytywnie na efektywną realizację przedsięwzięcia	
2.	Uczestnik dysponuje potencjałem technicznym do wdrożenia projektu	5	<p><u>KRYTERIUM: POTENCJAŁ TECHNICZNY</u></p> <p>0 pkt – brak opisu potencjału technicznego wnioskodawcy; 1-4 pkt – Ogólny opis potencjału technicznego - tylko część potencjału technicznego adekwatna do planowanej działalności gospodarczej lub ogólny lecz zasadny opis braku konieczności posiadania potencjału technicznego, 5 pkt – Szczegółowy opis potencjału technicznego - potencjał techniczny adekwatny do planowanej działalności gospodarczej lub szczegółowy i zasadny opis braku konieczności posiadania potencjału technicznego</p>	<p><u>Uczestnik dysponuje potencjałem technicznym do wdrożenia projektu</u> tj. należy wymienić posiadane maszyny, urządzenia, środki transportu, wyposażenie, produkty planowane do przyszłej sprzedaży z ich specyfikacją techniczną oraz pomieszczenia do prowadzenia działalności.</p>
<p>KATEGORIA V. OPŁACALNOŚĆ I EFEKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA PRZEDSIĘWZIĘCIA (max. wynik 40, minimum 30)</p>				
1.	Przewidywane wydatki są uzasadnione pod względem ekonomiczno-finansowym	22	<p><u>KRYTERIUM: ZAKRES PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA</u></p> <p>0 pkt – brak opisu planowanego przedsięwzięcia 1-2 pkt – opis planowanego przedsięwzięcia pobieżny 3-5 pkt – opis planowanego przedsięwzięcia zrozumiały, ale pozbawiony szczegółów, z uzasadnienia wynika bezpośrednie powiązanie wydatków z planowaną działalnością 6 pkt – opis planowanego przedsięwzięcia wyczerpujący, z uzasadnienia wynika bezpośrednie powiązanie wydatków z planowaną działalnością, dopuszczalny brak innych mniej istotnych elementów</p> <p><u>KRYTERIUM: EFEKTY PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA</u></p> <p>0 pkt – brak opisu efektów planowanego przedsięwzięcia</p>	<p><u>Przewidywane wydatki są uzasadnione pod względem ekonomiczno-finansowym</u> 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</p>



		<p>1 pkt – opis efektów planowanego przedsięwzięcia pobieżny</p> <p>2-3 pkt – opis efektów planowanego przedsięwzięcia zrozumiały, ale pozbawiony szczegółów,</p> <p>4 pkt – opis efektów planowanego przedsięwzięcia wyczerpujący, dopuszczalny brak innych mniej istotnych elementów</p>	<p>oceniana jest na podstawie opisu produktów/usług, zaplecza technicznego oraz prognozy przychodów.</p>
		<p><u>KRYTERIUM: ZESTAWIENIE TOWARÓW i USŁUG</u></p> <p>0 pkt – brak zestawiania towarów i usług</p> <p>1-3 pkt – Zestawienie towarów i usług niespójne z zakresem prowadzonej działalności, błędy obliczeniowe, brak źródeł przyjętej wartości w kilku pozycjach, liczne braki lub opisy pozbawione minimalnych parametrów technicznych lub zakresów usług opisy.</p> <p>4-8 pkt – sporządzone zestawienie towarów usług poprawne, większość pozycji uzasadniona i kompletna zawierająca niezbędne elementy opisowe, kwoty obliczone, wydatki spójne lub częściowo spójne z planowaną działalnością, drobne pomyłki obliczeniowe, źródła przyjętej wartości co do zasady wiarygodne i nie budzące wątpliwości w większości przypadków.</p> <p>9-10 pkt – Szczegółowo sporządzone zestawienie towarów usług, obliczenia prawidłowe, opisy uzasadnień szczegółowe, czytelne i wiarygodne, wydatki zaplanowane racjonalnie, wszystkie koszty niezbędne do prowadzenia działalności, źródła przyjętej wartości wiarygodne, w opisach mogą znaleźć się drobne i nieistotne uchybienia czy błędy.</p>	
		<p><u>KRYTERIUM: ŹRÓDŁA FINANSOWANIA</u></p>	



			<p>0 pkt – brak wskazania źródeł finansowania lub źródła finansowania kosztów związanych z uruchomieniem przedsięwzięcia zawierają poważne błędy obliczeniowe.</p> <p>1 pkt – źródła finansowania kosztów związanych z uruchomieniem przedsięwzięcia zawierają drobne błędy w obliczeniach, są niespójne z łączną kwotą wydatków w zestawieniu towarów i usług, uzasadnienie dotyczące środków własnych i innych źródeł nie w pełni wiarygodne.</p> <p>2 pkt – źródła finansowania kosztów związanych z uruchomieniem umożliwiają w sfinansowanie łącznej kwoty wydatków w zestawieniu towarów i usług, w pełni wiarygodne uzasadnienie dotyczące środków własnych i innych źródeł.</p>	
2.	Wykonalność ekonomiczno - finansowa	12	<p><u>KRYTERIUM: PROGNOZA PRZYCHODÓW</u></p> <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>1-4 pkt – prognoza przychodów znacznie przeszacowana lub znacznie niedoszacowana, w szczególności w pierwszym roku prowadzenia działalności. Brak prognozy perspektywicznej na kolejne lata prowadzenia działalności, zestawienie nie uwzględnia usług/produktów lub grup usług/produktów.</p> <p>5-10 pkt – prognoza przychodów nieznacznie przeszacowana lub nieznacznie niedoszacowana, w szczególności w pierwszym roku prowadzenia działalności. Uwzględniono prognozę perspektywiczną na kolejne lata prowadzenia działalności, jednak zestawienie nie</p>	<p><u>Wykonalność ekonomiczno-finansowa</u> tj. wskazanie prognozy przychodów z planowanej działalności za poszczególne produkty/usługi w przeciągu dwóch lat prowadzenia działalności.</p>



			uwzględnia wszystkich usług/produktów lub grup usług/produktów. 11-12 pkt – prognoza przychodów poprawnie oszacowane, w szczególności w pierwszym roku prowadzenia działalności. Uwzględniono prognozę perspektywiczną na kolejne lata prowadzenia działalności. Zestawienie uwzględnia wszystkie usługi/produkty lub grupy usług/produktów. W opisach mogą znaleźć się drobne i nieistotne uchybienia czy błędy.	
3.	Prognoza finansowa	6	<p><u>KRYTERIUM: PROGNOZA FINANSOWA</u></p> <p>0 pkt – Brak przedstawionej prognozy finansowej oraz opisu.</p> <p>1-2 pkt – Poprawnie skonstruowany rachunek zysków i strat, jednak prognoza nie rokująca. Brak prognozy długoterminowej i efektywności przedsięwzięcia.</p> <p>3-5 pkt – Poprawnie skonstruowany rachunek zysków i strat. Średnia zdolność do generowania zysków i samofinansowania w aspekcie planowanej branży. Prognoza generująca zyski.</p> <p>6 pkt – Poprawnie skonstruowany rachunek zysków i strat. Wysoka zdolność do generowania zysków i samofinansowania w aspekcie planowanej branży. Prognoza wiarygodna i generująca zyski. W opisach mogą znaleźć się drobne i nieistotne uchybienia czy błędy.</p>	<p><u>Prognoza finansowa</u> 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.</p>
<p>KATEGORIA – I., II., III., IV., V.</p> <p>OPERACYJNOŚĆ I KOMPLETNOŚĆ</p> <p>(max. wynik 10, minimum 6)</p>				
1.	Przejrzystość, prostota, zrozumiałość założeń	5	<u>KRYTERIUM: PRZEJRZYSTOŚĆ, PROSTOTA, ZROZUMIAŁOŚĆ</u>	<u>Przejrzystość, prostota, zrozumiałość</u> tj. jasność i klarowność opisu



	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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>	<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 pkt – Zostały zawarte wszystkie oceniane podpunkty/elementy, jednak występują drobne lub mniej istotne uwagi Oceniającego dot. uchybień.</p> <p>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>	<p>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.</p>
<p>2.</p> <p>Całościowość opisu przedsięwzięcia</p> <p>A. Wypełnione wszystkie rubryki Biznesplanu</p>	<p>5</p>	<p><u>KRYTERIUM: CAŁOŚCIOWOŚĆ OPISU PRZEDSIĘWZIĘCIA</u></p> <p>0 pkt – Żaden z podpunktów/elementów A., B., C. nie został spełniony.</p>	<p><u>Całościowość opisu przedsięwzięcia</u> tj. zawarcia we wniosku wraz z załącznikami wymaganych informacji w każdym z</p>



	<p><i>B. Biznesplan – opis spójny.</i> <i>C. Biznesplan – opis kompleksowy.</i></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 pkt – Zostały zawarte wszystkie oceniane podpunkty/elementy, jednak występują uwagi Oceniającego dot. uchybień.</p> <p>4 pkt – Zostały zawarte wszystkie oceniane podpunkty/elementy, jednak występują mniej istotne uwagi Oceniającego dot. uchybień.</p> <p>5 pkt – Zostały zawarte wszystkie oceniane podpunkty/elementy. Brak uwag Oceniającego.</p>	<p>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.</p>
MAKSYMALNA LICZBA PUNKTÓW	100		