



Załącznik nr 8 do Regulaminu przyznawania środków finansowych na założenie własnej działalności gospodarczej oraz wsparcia pomostowego w ramach „MOJA WŁASNA FIRMA – szczepionką na brak pracy!”

STANDARDY OCENY BIZNESPLANÓW

w ramach projektu

pt. „MOJA WŁASNA FIRMA – szczepionką na brak pracy!”

nr projektu POWR.01.02.01-31-0007/21

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 4 pkt – opis produktu/usługi wyczerpujący, dopuszczalny brak innych mniej istotnych elementów	<u>Opis produktu/usługi</u> 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



			<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>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>
		<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>		
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/ dane statystyczne) potwierdzające przyjęte założenia, dopuszczalny brak innych mniej istotnych elementów</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 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>
			<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</p>	



			mniej istotnych elementów	
3.	<p>Dystrybucja i promocja</p> <p><i>Opis sposobów wejścia na rynek (wraz z metodami sprzedaży).</i></p> <p><i>Opis sposobów informowania klientów o produktach/usługach (wraz z opisem form promocji).</i></p> <p><i>Koszt działań związanych z wejściem na rynek oraz z działaniami promocyjnymi. Wskazanie form płatności.</i></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 konkurowania, 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> <hr/> <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</p>	<p><u>Analiza ograniczeń</u> tj. przeprowadzenie analizy SWOT, zaprezentowanie i uzasadnienie skuteczności strategii konkurowania. Wskazanie dlaczego przedstawiona strategia będzie skuteczna oraz potencjału, którym dysponuje konkurencja.</p>



odpowiednim poziomie szczegółowości, dopuszczalny brak innych mniej istotnych elementów.

KATEGORIA IV.

POTENCJAŁ WNIOSKODAWCY

(max. wynik 15, minimum 9)

1.	Uczestnik posiada wykształcenie, wiedzę i doświadczenie do wdrożenia projektu	10	<p><u>KRYTERIUM: WYKSZTAŁCENIE</u> 0 pkt – brak opisu wykształcenia; 1 pkt – wykształcenie pokrewne lub możliwe do wykorzystania przy planowanej działalności przedstawione w sposób zrozumiały ale pozbawione szczegółów 2 pkt – wykształcenie spójne z planowaną działalnością, dopuszczalny brak innych mniej istotnych elementów</p> <p><u>KRYTERIUM: DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE</u> 0 pkt – brak opisu doświadczenia zawodowego (formalnego i pozaformalnego); 1 pkt – doświadczenie zawodowe pokrewne lub możliwe do wykorzystania przy planowanej działalności, opis przedstawiony w sposób zrozumiały ale pozbawiony szczegółów 2 pkt – doświadczenie zawodowe spójne z planowaną działalnością, dopuszczalny brak innych mniej istotnych elementów</p> <p><u>KRYTERIUM: DODATKOWE KWALIFIKACJE</u> 0 pkt – brak dodatkowych kwalifikacji lub kwalifikacje niespójne z profilem działalności; 1 pkt – dodatkowe kwalifikacje spójne z profilem planowanej działalności</p> <p><u>KRYTERIUM: WPŁYW WYKSZTAŁCENIA, DOŚWIADCZENIA I DODATKOWYCH KWALIFIKACJI WNIOSKODAWCY LUB PLANOWANEGO DO ZATRUDNIENIA PERSONELU NA EFEKTYWNOŚĆ REALIZACJI PRZEDSIĘWZIĘCIA</u> 0 pkt – posiadane wykształcenie/ doświadczenie/ dodatkowe</p>	<p><u>Uczestnik posiada wykształcenie, wiedzę i doświadczenie do wdrożenia projektu tj.</u> 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.</p>
----	---	----	--	---



			<p>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 do zatrudnienia personelu wpływają pozytywnie na efektywną realizację przedsięwzięcia</p>	
2.	Uczestnik dysponuje potencjałem technicznym do wdrożenia projektu	5	<p><u>KRYTERIUM: POTENCJAŁ TECHNICZNY</u></p> <p>0 pkt – brak opisu potencjału technicznego wnioskodawcy;</p> <p>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,</p> <p>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.</p> <p>OPŁACALNOŚĆ I EFEKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA PRZEDSIĘWZIĘCIA</p> <p>(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</p> <p>1-2 pkt – opis planowanego przedsięwzięcia pobieżny</p> <p>3-5 pkt – opis planowanego przedsięwzięcia zrozumiały, ale pozbawiony szczegółów, z uzasadnienia wynika bezpośrednio powiązanie wydatków z planowaną działalnością</p> <p>6 pkt – opis planowanego przedsięwzięcia wyczerpujący, z uzasadnienia wynika bezpośrednio powiązanie wydatków z planowaną działalnością, dopuszczalny brak innych mniej istotnych elementów</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</p>



			<p><u>KRYTERIUM: EFEKTY PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA</u></p> <p>0 pkt – brak opisu efektów planowanego przedsięwzięcia</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> <hr/> <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> <hr/> <p><u>KRYTERIUM: ŹRÓDŁA FINANSOWANIA</u></p> <p>0 pkt – brak wskazania źródeł finansowania lub źródeł finansowania kosztów związanych z uruchomieniem przedsięwzięcia zawierają poważne błędy obliczeniowe.</p> <p>1 pkt – źródła finansowania kosztów związanych z</p>	<p>związanych z uruchomieniem przedsięwzięcia. Niezbędność wydatków oceniana jest na podstawie opisu produktów/usług, zaplecza technicznego oraz prognozy przychodów.</p>
--	--	--	---	---



			<p>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 uwzględnia wszystkich usług/produktów lub grup usług/produktów.</p> <p>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.</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>
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,</p>	<p><u>Prognoza finansowa</u> tj. analiza przewidywanych efektów finansowych wskazuje realne przychody z działalności oszacowane na bazie rynku docelowych</p>



			<p>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>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. OPERACYJNOŚĆ I KOMPLETNOŚĆ (max. wynik 10, minimum 6)</p>				
1.	<p>Przejrzystość, prostota, zrozumiałość założeń</p> <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</p>	5	<p><u>KRYTERIUM: PRZEJRZYSTOŚĆ, PROSTOTA, ZROZUMIAŁOŚĆ</u></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><u>Przejrzystość, prostota, zrozumiałość</u> 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.</p>



	<i>dostępne analizy i raporty, umożliwiające ocenę realności przyjętych założeń.</i>			
2.	<p>Całościowość opisu przedsięwzięcia</p> <p>A. Wypełnione wszystkie rubryki Biznesplanu</p> <p>B. Biznesplan – opis spójny.</p> <p>C. Biznesplan – opis kompleksowy.</p>	5	<p><u>KRYTERIUM: CAŁOŚCIOWOŚĆ OPISU PRZEDSIĘWZIĘCIA</u></p> <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 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><u>Całościowość opisu przedsięwzięcia</u> 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.</p>
MAKSYMALNA LICZBA PUNKTÓW		100		