

Kryteria formalne oraz merytoryczne wyboru i oceny wniosków

I. Kryteria formalne:

1. Wymogi formalne - wniosek:

- złożenie wniosku on-line,
- wybór IO właściwego ze względu na miejsce stałego pobytu,
- dołączenie do wniosku CV, zalecany format EuroPass, wzór dostępny na stronie: <http://europass.cedefop.europa.eu/en/documents/curriculum-vitae/templates-instructions>,
- zgodność danych podanych we wniosku z danymi zawartymi w CV,
- wniosek wraz z załącznikami został przygotowany zgodnie z właściwą instrukcją dostępną na stronie Programu Erasmus dla Młodych Przedsiębiorców.

2. Wymogi formalne – NE:

- dołączenie do wniosku Biznes Planu,
- NE prowadzi działalność gospodarczą nie dłużej niż 3 lata (jeśli dotyczy) i ma siedzibę, a w przypadku osoby fizycznej nieprowadzącej działalności – miejsce zamieszkania, na terenie Rzeczypospolitej Polskiej,
- NE nie podlega wykluczeniu z ubiegania się o dofinansowanie na podstawie art. 207 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 o finansach publicznych.
- NE nie podlega wykluczeniu z ubiegania się o wsparcie na podstawie art. 1 Rozporządzenia Komisji (WE) Nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy de minimis (Dz. Urz. UE L 352 z 24.12.2013).
- NE nie podlega wykluczeniu z ubiegania się o wsparcie ponieważ jest w stanie upadłości bądź likwidacji itp.
- NE nie posiada zaległości z tytułu należności publicznoprawnych.
- NE nie został skazany prawomocnym wyrokiem za przestępstwo składania fałszywych zeznań, przekupstwa, przeciwko mieniu, wiarygodności dokumentów, obrotowi pieniędzmi i papierami wartościowymi, obrotowi gospodarczemu, systemowi bankowemu, karno-skarbowe albo inne związane z wykonywaniem działalności gospodarczej lub popełnione w celu osiągnięcia korzyści majątkowych.
- NE nie jest podmiotem na którym ciąży obowiązek zwrotu pomocy wynikający z wcześniejszej decyzji Komisji Europejskiej, uznającej pomoc za niezgodną z prawem i wspólnym rynkiem.
- NE nie otrzymał pomocy de minimis przekraczającej równowartości kwoty 200.000 euro (100.000 euro jeżeli NE pomocy prowadzi działalność zarobkową w zakresie drogowego transportu towarów) – w ciągu bieżącego roku podatkowego oraz w dwóch poprzedzających go latach podatkowych.
- NE nie otrzymał pomocy w odniesieniu do tych samych wydatków kwalifikujących się do objęcia pomocą, a łączna kwota pomocy spowodowałaby przekroczenie dopuszczalnej intensywności pomocy

określonej w przepisach mających zastosowanie przy udzielaniu pomocy publicznej innej niż de minimis. Działalność gospodarcza, o której mowa powyżej, może być prowadzona w obrębie dowolnego sektora gospodarki. Pod uwagę brana jest również okoliczność czy wnioskodawca nie prowadził już wcześniej działalności gospodarczej – również w innej branży

3. Wymogi formalne – HE:

- HE prowadzi działalność gospodarczą (micro, małe lub średnie przedsiębiorstwo), tj. jest jego właścicielem lub osobą zaangażowaną w działalność MŚP na poziomie zarządu, dłużej niż 3 lata i ma siedzibę lub miejsce zamieszkania na terenie Rzeczypospolitej Polskiej,
- HE nie podlega wykluczeniu z ubiegania się o wsparcie ponieważ jest w stanie upadłości bądź likwidacji itp.
- HE nie został skazany prawomocnym wyrokiem za przestępstwo składania fałszywych zeznań, przekupstwa, przeciwko mieniu, wiarygodności dokumentów, obrotowi pieniędzmi i papierami wartościowymi, obrotowi gospodarczemu, systemowi bankowemu, karno-skarbowe albo inne związane z wykonywaniem działalności gospodarczej lub popełnione w celu osiągnięcia korzyści majątkowych. Działalność gospodarcza, o której mowa powyżej, może być prowadzona w obrębie dowolnego sektora gospodarki.

II. Kryteria merytoryczne:

1. Weryfikacja danych zawartych we wniosku (ocena 0-1): Wniosek musi zawierać informacje dot. preferowanych ram czasowych wymiany, miejsca pobytu oraz sektora gospodarki. Ocenie podlegają kwalifikacje, kompetencje, stopień znajomości języka obcego i umiejętności interpersonalne, które mogą stanowić wartościowy wkład w budowanie relacji. Badane jest również doświadczenie zawodowe oraz zainteresowania (hobby), co może być także pomocne przy wyszukiwaniu partnera wymiany. NE oraz HE powinni szczególny nacisk położyć na zaangażowanie i motywację w budowanie relacji, jasno przedstawić oczekiwania i cele oraz przewidywane korzyści z wymiany. NE powinni wyraźnie wskazać innowacyjne pomysły (podejścia), które mogą przyczynić się do rozwoju firmy HE. HE powinni wykazać swoje doświadczenie zawodowe oraz opisać sposób w jaki będą współpracować z NE, aby rozwinąć umiejętności początkującego przedsiębiorcy i przekazać mu swoją wiedzę. HE zobowiązani są do osobistego zaangażowania w powyższe działania. Ponadto powinni doprecyzować jakie działania przewidują dla NE i jakie umiejętności początkujących przedsiębiorców są przez nich szczególnie oczekiwane bądź wymagane (w tym rodzaj i stopień znajomości języka do komunikacji).

2. Ocena Biznes Planu – NE Ocenie podlega załączony do wniosku Biznes Plan, który musi być przygotowany zgodnie z poniższymi wytycznymi. Zaangażowanie do przedsiębiorczości oceniane będzie poprzez kompletność i jakość Biznes Planu.

Wytyczne do sporządzania Biznes Planu dla NE

Biznes Plan może być sporządzony w języku polskim lub angielskim, przy czym język angielski jest najbardziej korzystny (uniwersalny dla wszystkich użytkowników).

Streszczenie (w języku angielskim) powinno zawierać co najmniej jasno opisane produkty/usługi które będą oferowane z określeniem rynku oraz wartości dla klienta. Powinno wzbudzić zainteresowanie osób przeglądających i odpowiadać na następujące pytania: Jaki jest Twój pomysł na biznes? Czy produkt/usługa, którą oferujesz jest niezbędna dla klienta? Powinno zawierać krótki przegląd Twoich planów na rozpoczęcie działalności gospodarczej: produkt, rynek, wymagania finansowe, opłacalność inwestycji. Należy je przygotować tak, aby pomysł na biznes został opisany przejrzysto, przekonująco i zwięźle ponieważ streszczenie ma na celu wzbudzenie zainteresowania osób podejmujących decyzję oraz ułatwić identyfikację właściwych powiązań z Przyjmującymi Przedsiębiorcami. UWAGA! Streszczenie Biznes Planu nie powinno zawierać danych poufnych dotyczących opisywanej działalności, ponieważ będzie ono dostępne dla wszystkich zarejestrowanych uczestników w bazie.

Biznes Plan musi zawierać co najmniej:

- Informacje ogólne, na temat lokalizacji planowanej działalności, krótko opisaną historię działania firmy lub pomysł na firmę, przedmiot i zakres działalności, formę prawną, przewidywaną nazwę, planowaną datę rozpoczęcia działalności.
- Jasny opis produktu lub usługi, które mają być oferowane; Należy opisać produkt i jego pozycję na rynku. Na czym polega innowacyjność produktu/technologii/usługi? Jeśli na rynku dostępne są porównywalne produkty/usługi, należy w przekonujący sposób opisać wartość dodaną, jaką zaoferuje nowy produkt/technologia/usługa.
- Analizę rynku, który zawiera definicję i ocenę rynku docelowego. Powinien również zawierać analizę konkurentów, jak również plan marketingowy nowego przedsięwzięcia i plan sprzedaży. Należy odpowiedzieć na pytania: kim są nabywcy produktu/usługi/wyrobu; szacunkowa liczba potencjalnych klientów; zasięg terytorialny rynku; kim są główni konkurenci, czym się różni proponowana oferta od oferty konkurencji. Należy oszacować wielkość rynku oraz jego rozwój. Należy wskazać główne czynniki mające wpływ na rozwój danej branży i omówić ich znaczenie dla firmy. Ważnym jest porównanie swojej oferty z konkurencją w odniesieniu do jakości, ceny/promocji. Należy określić formy dystrybucji i promocji, podać wybór metod dotarcia do klientów, opisać charakterystykę wybranych metod, wskazać sposób promowania prowadzonej działalności i jej produktów. Czy planowane jest stworzenie wewnętrznej organizacji sprzedaży czy korzystanie z sieci zewnętrznych? Jakie kroki trzeba będzie podjąć przygotowując wprowadzenie produktu na rynek? Jakie są planowane akcje promocyjne i reklamowe? Jaki jest planowany system obsługi posprzedażowej?
- Plan finansowy, powinien zawierać wiarygodną prognozę uproszczonego bilansu, rachunku zysków i strat oraz przepływów finansowych w roku bieżącym i na następne 2 lata. Dla istniejących MSP powinny być dołączone najnowsze sprawozdania finansowe i szacunkowe wydatki i dochody na najbliższe 2 lata. Powinien odpowiadać na pytania: Jakie są prognozowane przychody, koszty i zyski w poszczególnych latach planu? Jakie są prognozowane przepływy pieniężne? Kiedy oczekiwane jest przekroczenie progu rentowności? Z jakich źródeł kapitału firma planuje skorzystać?

Biznes plan nie musi być obszerny, przy czym musi zawierać wymagane elementy i dokumenty w celu wykazania, czy Początkujący Przedsiębiorca zainwestował znaczny wysiłek w celu przekształcenia swojego pomysłu w praktyczny projekt.