

## Protokol z věcného hodnocení Žádosti o poskytnutí dotace 2022 (verze EX)

Název žadatele	
IČO	
Žádost obdržena dne, hod., min.	
Název projektu (podle žádosti)	
Datum hodnocení	

Věcná kontrola			
	Hodnoty možné pro schválení	Hodnocení	Komentář/slovní hodnocení/návrhy úprav projektu
<b>Kritéria na úrovni žadatele (podniku)</b>			
Jedná se o tzv. endogenní podnik – podnik, pro který je SČK domovem (podnik, který je strategicky řízen z ČR a má sídlo nebo provozovnu v SČK) <i>Zdroj odpovědi: AM</i>	Ano/Ne vylučovací (povinné)		
Má podnik ve Středočeském kraji sídlo nebo provozovnu s nadpolovičním počtem zaměstnanců? <i>Zdroj odpovědi: AM/ Žádost A</i>	Ano/Ne vylučovací (povinné)		
Jaká je vize dalšího rozvoje firmy v následujících třech letech? Má žadatel jasnou, srozumitelnou, a hlavně realistickou vizi svého dalšího rozvoje? <i>Zdroj odpovědi: např. AM/ Žádost 5, 7/ osobní prezentace.</i>	Bodové (0 – 1 – 3 b.)		
Majitel/ředitel firmy má reálné ambice se z hlediska tržního působení posunout na řádově vyšší trh. <i>Zdroj odpovědi: AM/ osobní prezentace</i>	Ano/Ne vylučovací (povinné)		

<p><b>Podnik má (minimálně z 50%) vlastní produkt (výrobek či službu), kterou sám či skrz distributory prodává zákazníkům. Nejedná se o přeprodej.</b> Zdroj odpovědi: AM / osobní prezentace</p>	<p><b>Ano/Ne</b> vylučovací (povinné)</p>		
<b>Kritéria na úrovni projektu</b>			
<p><b>Naplnuje projekt svou podstatou cíl programu a aktivity fáze “EX”?</b> <i>Jedná se o firmu, která má vlastní produkt nebo službu? Jedná se o MSP s potenciálem rychlého ekonomického růstu? Má výstup projektu potenciál být pro firmu zdrojem jejího růstu. Splňuje dostatečně níže uvedená hodnotící kritéria?</i> Zdroj odpovědi: průřezově AM / Žádost/ osobní prezentace</p>	<p><b>Ano/Ne</b> vylučovací (povinné)</p>		
<p><b>Jak žadatel definoval problém, který chce v rámci projektu řešit?</b> <i>Je definice problému srozumitelná, relevantní k okruhu podnikatelských aktivit firmy a k cílové skupině (stávající nebo nové)?</i> Zdroj odpovědi: otázka 2, 2A/ osobní prezentace</p>	<p><b>Bodové</b> (0 – 1 – 3 b.)</p>		
<p><b>Cílová skupina / velikost trhu</b> <i>Dokázal žadatel popsat cílovou skupinu, na kterou zaměřuje svoje stávající/ nové marketingové aktivity. Případně dokáže definovat novou cílovou skupinu? Dokáže určit velikost trhu?</i> Zdroj odpovědi: otázka 4/ osobní prezentace</p>	<p><b>Bodové</b> (0 – 1 – 3 b.)</p>		
<p><b>Trh versus poptávka a její ověření</b> <i>Ověřil si žadatel zájem o svůj produkt/ službu, se kterým plánuje expandovat na relevantním trhu? Jak ověření prováděl a k jakým závěrům došel? Do jaké míry se tyto závěry promítají do žadatelského projektu?</i> Zdroj odpovědi: otázka 4 A/ osobní prezentace</p>	<p><b>Bodové</b> (0 – 1 – 3 b.)</p>		
<p><b>VAŠE FIRMA versus vstup a expanze na nové trhy</b> <i>Dokázal žadatel vysvětlit, jak realizace projektu podpoří expanzi jeho firmy či produktu na relevantní trh?</i> Zdroj odpovědi: otázka 3/ osobní prezentace</p>	<p><b>Bodové</b> (0 – 1 – 3 b.)</p>		

<p><b>KONKURENČNÍ FIRMA versus vstup a expanze na nové trhy</b>  <i>Dokáže žadatel identifikovat a explicitně jmenovat svou konkurenci, její marketingové/ expanzní nástroje, dokáže určit v čem se vzájemně odlišují? Je schopen z tohoto srovnání vyvodit závěry a nadefinovat, co je potřeba v žadatelově firmě změnit/ zlepšit? Uvedl žadatel, jak průzkum konkurence prováděl?</i>  <b>Zdroj odpovědi: otázka 3A/ osobní prezentace</b></p>	<p><b>Bodové</b> (0 – 1 – 3 b.)</p>		
<p><b>Jak žadatel popsal distribuční kanály a formu platby za produkt?</b>  <i>Má žadatel již vytvořeny / naplánovány distribuční kanály a jasnou představu o způsobu platby za produkty nebo služby, s nimiž expanduje na trh? Lze tyto kanály považovat z obchodního hlediska za dostatečně efektivní?</i>  <b>Zdroj odpovědi: otázka 4B</b></p>	<p><b>Bodové</b> (0 – 1 – 3 b.)</p>		
<p><b>Předložil žadatel obchodní plán, který by v kontextu projektu a firmy, nákladů, předpokládaných zisků a návratnosti, byl dostatečně přesvědčivý? Byla doložena a argumentována SWOT analýza?</b>  <i>Je plán postaven na kvalifikovaném odhadu, podloženém daty a lze jej považovat za realizovatelný? Popsal žadatel cenotvorbu produktu?</i>  <b>Zdroj odpovědi: povinná příloha č.3/ osobní prezentace</b></p>	<p><b>Bodové</b> (0 – 1 – 3 b.)</p>		
<p><b>Jak žadatel popsal udržitelnost výsledků projektu v horizontu 3 let?</b>  <i>Jak žadatel popsal a vysvětlil, jak bude v horizontu 3 let používat výsledky realizace projektu, bude je dále rozvíjet? Budou mít nové expanzní nástroje potenciál ovlivňovat další rozvoj firmy?</i>  <b>Zdroj odpovědi: otázka 7</b></p>	<p><b>Bodové</b> (0 – 1 – 3 b.)</p>		

<p><b>Jak jsou navrženy plánované aktivity projektu?</b>  <i>Má projekt logickou strukturu aktivit, které povedou k cíli, který si projekt/firma dává? Nechybí v něm nějaká nutná činnost, která je důležitá k úspěchu projektu? Jsou všechny popsání kroky nezbytné k dosažení definovaných výstupů?</i>  <i>(Za případnou úpravu rozpočtu zodpovídá vedoucí hodnotící komise a provádí ji po dohodě s klientem a ostatními členy HK)</i>  <b>Zdroj odpovědi: povinná příloha č.2</b></p>	<p><b>Bodové</b> (0 – 1 – 3 b.)</p>		
<p><b>Jak jsou popsány a vysvětleny plánované výstupy projektu?</b>  <i>Jsou popsány jasně, konkrétně a jsou měřitelné? Vztahují se k definovanému projektu? Jsou nastaveny rámcové časové milníky/ milník? Chybí nebo přebývá nějaký výstup? Pokud ano, tak je prosím popište do komentářů.</i>  <i>(Za případnou úpravu dokumentu zodpovídá vedoucí hodnotící komise a provádí ji po dohodě s klientem a ostatními členy HK)</i>  <b>Zdroj odpovědi: povinná příloha č.2</b></p>	<p><b>Bodové</b> (0 – 1 – 3 b.)</p>		
<p><b>Do jaké míry jsou uvedené plánované finanční náklady projektu popsány a vysvětleny?</b>  <i>Obsahuje představený harmonogram s rozpočtem takové položky, které jsou akceptovatelné pro výpočet požadované podpory v rámci EX? A které jsou nezbytné pro zdárnou realizaci a ukončení projektu? Splňují náklady podmínku 3E? Jsou vyčíslené náklady úměrné? Nejsou podhodnocené nebo naopak nadhodnocené? Je potřeba přistoupit k případné revizi rozpočtu? Pokud ano, specifikujte a navrhnete rozpočtovou úpravu.</i>  <i>(Za případnou úpravu rozpočtu zodpovídá vedoucí hodnotící komise a provádí ji po dohodě s klientem a ostatními členy HK)</i>  <b>Zdroj odpovědi: povinná příloha č.2</b></p>	<p><b>Bodové</b> (0 – 1 – 3 b.)</p>		
<p><b>Jak žadatel zhodnotil míru rizika projektu?</b>  <i>Do jaké míry dokázal žadatel identifikovat možná rizika a možnosti jejich eliminace?</i>  <b>Zdroj odpovědi: otázka č. 6/ povinná příloha č. 3/ osobní prezentace</b></p>	<p><b>Bodové</b> (0 – 1 – 3 b.)</p>		

<p><b>Jaký je poměr rizika neúspěšnosti oproti novosti a unikátnosti projektu?</b> <i>Jsou projektem navrhované změny (nově zaváděný produkt, certifikace atp.) natolik výjimečné, že mají reálný potenciál ovlivnit postavení firmy na trhu? Jedná se např. o zcela unikátní a disruptivní projekt, avšak s vysokou mírou rizikovosti nebo naopak projekt inovace nižšího řádu, avšak s velkou pravděpodobností tržního úspěchu?</i></p>	<p><b>Komentář</b></p>	
<p><b>Celkem</b></p>	<p><b>0</b></p>	<p><b>Nutno splnit všechna vylučovací kritéria a získat min. 75 % z maximálního celkového počtu bodů bodovaných kritérií (tj. min. 29 bodů ze 39)</b></p>

0b. – Kritérium není naplněno vůbec nebo minimálně z hlediska relevantnosti, srozumitelnosti, konkrétnosti a přesvědčivosti. (max. 25%)

1b. – Kritérium je naplněno částečně z hlediska relevantnosti, srozumitelnosti, konkrétnosti a přesvědčivosti. (mezi 25% a 75%)

3b. – Kritérium je naplněno zcela nebo téměř zcela z hlediska relevantnosti, srozumitelnosti, konkrétnosti a přesvědčivosti. (více než 75%)

<p>Vyhověl (ANO / NE):</p>	<p><b>NE</b></p>
<p>Jméno a příjmení hodnotitele:</p>	
<p>Vedoucí komise (ANO / NE)</p>	
<p>Podpis:</p>	