



**Fundusze  
Europejskie**  
Program Regionalny



**lubelskie**  
*Smakuj życie!*

**Unia Europejska**  
Europejski Fundusz Społeczny



***Załącznik nr 1 do Karty oceny merytorycznej wniosku o dofinansowanie projektu współfinansowanego ze środków EFS w ramach RPO WL (tryb konkursowy)***

***Informacja o przebiegu i wynikach oceny projektu***

**NUMER NABORU:** .....

**NAZWA PROJEKTODAWCY:** .....

**SUMA KONTROLNA SKORYGOWANEGO WNIOSKU:** .....

**DATA WPŁYWU SKORYGOWANEGO WNIOSKU:**.....

## A. WYNIK NEGOCJACJI

### CZY SKORYGOWANY WNIOSEK:

Wpłynął w terminie wskazanym przez instytucję organizującą nabór?

☐ TAK

☐ NIE – NEGATYWNY WYNIK NEGOCJACJI<sup>1</sup>

Uzasadnienie negatywnego wyniku negocjacji (jeśli dotyczy oznacza to, iż żadne kryteria warunkowe nie podlegają weryfikacji. Należy automatycznie przejść do części B. *OSTATECZNA OCENA MERYTORYCZNA*):.....

---

<sup>1</sup> Negatywny wynik negocjacji, oznacza uznanie warunkowo uznanych za spełnione zerojedynkowych kryteriów obligatoryjnych za niespełnione lub przyznanie mniejszej, wskazanej przez oceniających w kartach oceny projektu, liczby punktów.

**Został zmodyfikowany wyłącznie o zmiany wskazane w *Informacji nt. warunkowej oceny/Informacji dotyczącej ostatecznych ustaleń negocjacji ustnych?***

☐ TAK

☐ NIE – NEGATYWNY WYNIK NEGOCJACJI

Uzasadnienie negatywnego wyniku negocjacji (jeśli dotyczy oznacza to, iż żadne kryteria warunkowe nie podlegają weryfikacji. Należy automatycznie przejść do części B. *OSTATECZNA OCENA MERYTORYCZNA*):.....

*Poszczególne tabele będą aktywne tylko na podstawie wypełnionej karty oceny (...)  
po zaznaczeniu danego pola „check-box”*

#### **ZAKRES MERYTORYCZNY - KRYTERIA OGÓNE ZEROJEDYNKOWE**

**Zgodność projektu z zasadami dotyczącymi pomocy publicznej.**

☐ TAK

☐ NIE – NEGATYWNY WYNIK NEGOCJACJI

Uzasadnienie negatywnego wyniku negocjacji:.....

**Zgodność projektu z zasadą równości szans kobiet i mężczyzn (na podstawie standardu minimum).**

☐ TAK

☐ NIE – NEGATYWNY WYNIK NEGOCJACJI

Uzasadnienie negatywnego wyniku negocjacji:.....

**Zgodność projektu jest zgodny z zapisami *Szczegółowego Opisu Osi Priorytetowych RPO WL na lata 2014-2020.***

☐ TAK

☐ NIE – NEGATYWNY WYNIK NEGOCJACJI

Uzasadnienie negatywnego wyniku negocjacji:.....

## ZAKRES MERYTORYCZNY – KRYTERIA OGÓLNE PUNKTOWE

### Proponowane zmiany w zakresie merytorycznym projektu, wraz z uzasadnieniem

L.p.	Kryterium, którego dotyczy zmiana	Proponowana zmiana wraz z uzasadnieniem (tekst do uzupełnienia:	Wynik negocjacji:		Liczba punktów przyznanych w wyniku negocjacji
1.			<input type="checkbox"/> POZYTYWNY	<input type="checkbox"/> NEGATYWNY	
2.			<input type="checkbox"/> POZYTYWNY	<input type="checkbox"/> NEGATYWNY	

### Uzasadnienie wyniku negocjacji w odniesieniu do powyższych kryteriów warunkowych:

.....

.....

**ŁĄCZNA LICZBA PUNKTÓW PRYZNANYCH W WYNIKU NEGOCJACJI:**

.... pkt

## ZAKRES MERYTORYCZNY (BUDŻET PROJEKTU) – KRYTERIA OGÓLNE ZEROJEDYNKOWE

**ZASADNOŚĆ I KWALIFIKOWALNOŚĆ WYDATKÓW:**

- a) niezbędność poniesienia wydatków do realizacji projektu /m.in. niezbędność ponoszenia wydatków, biorąc pod uwagę deklarowany przez beneficjenta we wniosku o dofinansowanie potencjał techniczny/ i osiągnięcia jego celów oraz
- b) zgodność wydatków z wytycznymi horyzontalnymi w zakresie kwalifikowalności wydatków oraz wytycznymi programowymi IZ.

**Kwestionowane pozycje wydatków jako niekwalifikowane**

Zadanie nr	Pozycja nr	Nazwa pozycji <sup>2</sup>	Wartość pozycji <sup>3</sup>	Uzasadnienie <sup>4</sup>	Wynik negocjacji:	
					<input type="checkbox"/> POZYTYWNY	<input type="checkbox"/> NEGATYWNY - UZASADNIĆ
					<input type="checkbox"/> POZYTYWNY	<input type="checkbox"/> NEGATYWNY - UZASADNIĆ

**Uzasadnienie negatywnego wyniku negocjacji w odniesieniu do powyższych kryteriów warunkowych:** AKTYWNE TYLKO w sytuacji

NEGATYWNY.....

.....

**Spełnienie kryterium: ZASADNOŚĆ I KWALIFIKOWALNOŚĆ WYDATKÓW:**

- a) niezbędność poniesienia wydatków do realizacji projektu /m.in. niezbędność ponoszenia wydatków, biorąc pod uwagę deklarowany przez beneficjenta we wniosku o dofinansowanie potencjał techniczny/ i osiągnięcia jego celów oraz
- b) zgodność wydatków z wytycznymi horyzontalnymi w zakresie kwalifikowalności wydatków oraz wytycznymi programowymi IZ.

☐ TAK

☐ NIE – NEGATYWNY WYNIK NEGOCJACJI

<sup>2</sup> Pole wypełniane automatycznie przez system.

<sup>3</sup> Tj. obniżenie wartości budżetu. Pole wypełniane automatycznie przez system.

<sup>4</sup> Pole do uzupełnienia.

## EFEKTYWNOŚĆ WYDATKÓW

(zgodność ze stawkami rynkowymi oraz regulaminem konkursu, zarówno w odniesieniu do pojedynczych pozycji wydatków w szczegółowym budżecie projektu, ale również do łącznej wartości danej usługi/ zadania przewidzianej do realizacji w ramach projektu)

### Kwestionowane wysokości wydatków, wraz z uzasadnieniem

Zadanie nr	Pozycja nr	Nazwa pozycji <sup>5</sup>	Wartość pozycji <sup>6</sup>	Proponowana wartość	Różnica <sup>7</sup>	Uzasadnienie <sup>8</sup>	Wynik negocjacji:	
							<input type="checkbox"/> POZYTYWNY	<input type="checkbox"/> NEGATYWNY - UZASADNIĆ
							<input type="checkbox"/> POZYTYWNY	<input type="checkbox"/> NEGATYWNY - UZASADNIĆ

**Uzasadnienie negatywnego wyniku negocjacji w odniesieniu do powyższych kryteriów warunkowych:** *AKTYWNE TYLKO w sytuacji*

NEGATYWNY.....

.....

### Spełnienie kryterium: EFEKTYWNOŚĆ WYDATKÓW

(zgodność ze stawkami rynkowymi oraz regulaminem konkursu, zarówno w odniesieniu do pojedynczych pozycji wydatków w szczegółowym budżecie projektu, ale również do łącznej wartości danej usługi/ zadania przewidzianej do realizacji w ramach projektu)

☐ TAK

☐ NIE – NEGATYWNY WYNIK NEGOCJACJI

<sup>5</sup> Pole wypełniane automatycznie przez system.

<sup>6</sup> Pole wypełniane automatycznie przez system.

<sup>7</sup> Tj. obniżenie wartości budżetu. Pole wypełniane automatycznie przez system.

<sup>8</sup> Pole do uzupełnienia.

**PRAWIDŁOWOŚĆ SPORZĄDZENIA BUDŻETU** (prawidłowość sporządzenia budżetu projektu o charakterze metodologicznym, rachunkowym oraz w zakresie uzasadnienia kosztów )

Wkład własny	Wynik negocjacji:	
	<input type="checkbox"/> POZYTYWNY	<input type="checkbox"/> NEGATYWNY - UZASADNIĆ

Inne	Wynik negocjacji:	
	<input type="checkbox"/> POZYTYWNY	<input type="checkbox"/> NEGATYWNY - UZASADNIĆ

**Uzasadnienie negatywnego wyniku negocjacji w odniesieniu do powyższych kryteriów warunkowych:** AKTYWNE TYLKO w sytuacji

NEGATYWNY.....  
.....

**Spełnienie kryterium PRAWIDŁOWOŚĆ SPORZĄDZENIA BUDŻETU** (prawidłowość sporządzenia budżetu projektu o charakterze metodologicznym, rachunkowym oraz w zakresie uzasadnienia kosztów )

<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> NIE – NEGATYWNY WYNIK NEGOCJACJI
------------------------------	---



OSTATECZNY WYNIK NEGOCJACJI <sup>9</sup> :	
<input type="checkbox"/> POZYTYWNY	<input type="checkbox"/> NEGATYWNY

Uzasadnienie pozytywnego/negatywnego ostatecznego wyniku negocjacji:
.....

<b>B. OSTATECZNA OCENA MERYTORYCZNA</b>
---

CZY WNIOSEK SPEŁNIA KRYTERIA OGÓLNE ZEROJEDYNKOWE	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> NIE
---	------------------------------	------------------------------

<sup>9</sup> Wynik negocjacji zaciągany automatycznie przez system na podstawie udzielonych powyżej odpowiedzi.

ŁĄCZNA LICZBA PUNKTÓW ZA KRYTERIA OGÓLNE PUNKTOWE:	.... pkt	
Czy wniosek uzyskał wymagane: <ul style="list-style-type: none"> <li>• minimum 36 punktów ogółem oraz</li> <li>• minimum 60% punktów w <u>każdej</u> z części B.I, B.II, B.III?</li> </ul>	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> NIE
SUMA DODATKOWYCH PUNKTÓW ZA SPEŁNIENIE KRYTERIÓW PREMIUJĄCYCH	<input type="checkbox"/> TAK – ... pkt	<input type="checkbox"/> NIE – 0 pkt
OSTATECZNA LICZBA PRZYZNANYCH PUNKTÓW:	.... pkt	

INFORMACJA DOTYCZĄCA SPEŁNIENIA KRYTERIÓW	
<input type="checkbox"/> PROJEKT SPEŁNIŁ KRYTERIA I UZYSKAŁ WYMAGANĄ LICZBĘ PUNKTÓW	<input type="checkbox"/> PROJEKT NIE SPEŁNIŁ KRYTERIÓW I/LUB NIE UZYSKAŁ WYMAGANEJ LICZBY PUNKTÓW (OCENA NEGATYWNA)
Uzasadnienie:.....	

Ostateczna kwota dofinansowania	..... PLN
---------------------------------	-----------

**Data, podpis:**

OCENIAJĄCY

.....

(data)

.....

(podpis)