

Karta oceny projektu po negocjacjach

NUMER WNIOSKU:

INSTYTUCJA PRZYJMUJĄCA WNIOSEK:

NUMER KONKURSU:

TYTUŁ PROJEKTU:

SUMA KONTROLNA WNIOSKU:

NAZWA WNIOSKODAWCY:

OCENIAJĄCY:

I. KRYTERIUM NEGOCJACYJNE (zaznaczyć właściwe znakiem „X”)

| | | | |
|----|--|------------------------------|------------------------------|
| 1. | Negocjacje¹ zakończyły się wynikiem pozytywnym | <input type="checkbox"/> TAK | <input type="checkbox"/> NIE |
|----|--|------------------------------|------------------------------|

UZASADNIENIE OCENY NEGATYWNEJ (wypełnić, jeśli powyżej zaznaczono „NIE” jako odpowiedź skutkującą negatywną oceną kryterium negocjacyjnego)

II. CZY PROJEKT SPEŁNIA KRYTERIUM NEGOCJACYJNE LUB MOŻE BYĆ REKOMENDOWANY DO DOFINANSOWANIA? (zaznaczyć właściwe znakiem „X”)

TAK

NIE

.....
data i podpis Oceniającego

.....
data i podpis Przewodniczącego

¹ Negocjacje – proces uzyskiwania informacji i wyjaśnień od wnioskodawców lub poprawiania/uzupełniania projektu w oparciu o uwagi dotyczące spełniania kryteriów wyboru projektów, dla których przewidziano taką możliwość, zgodnie z art. 45 ust. 3 ustawy wdrożeniowej, zakończony weryfikacją projektu pod względem spełnienia zero-jedynkowego kryterium wyboru projektów w zakresie spełnienia warunków postawionych przez oceniających lub przewodniczącego KOP.

Należy zwrócić uwagę, że projekt zakwalifikowany do negocjacji w karcie oceny projektu musi zawierać informacje dotyczące zakresu negocjacji, z podaniem, jakie korekty należy wprowadzić w projekcie lub jakie informacje i wyjaśnienia dotyczące określonych zapisów we wniosku należy uzyskać od wnioskodawcy w trakcie etapu negocjacji, aby mogły zakończyć się one wynikiem pozytywnym oraz wyczerpujące uzasadnienie stanowiska.