Załącznik nr 8 do *Regulaminu konkursu*

**Karta oceny projektu po negocjacjach**

**NUMER KANCELARYJNY WNIOSKU:** …………………………………………………………………………………………………………………….

**NUMER SL2014 WNIOSKU:** …………………………………………………………………………………………………………………….

**INSTYTUCJA PRZYJMUJĄCA WNIOSEK:** …………………………………………………………………………………………………………………….

**NUMER KONKURSU:** …………………………………………………………………………………………………………………….

**TYTUŁ PROJEKTU:** …………………………………………………………………………………………………………………….

**SUMA KONTROLNA WNIOSKU:** …………………………………………………………………………………………………………………….

**NAZWA WNIOSKODAWCY:** …………………………………………………………………………………………………………………….

**OCENIAJĄCY:** …………………………………………………………………………………………………………………….

|  |
| --- |
| 1. **KRYTERIUM NEGOCJACYJNE** (zaznaczyć właściwe znakiem „X”)
 |
| 1. | **Negocjacje[[1]](#footnote-1) zakończyły się wynikiem pozytywnym** | □ tak | □ nie |
|  |
| **UZASADNIENIE OCENY NEGATYWNEJ** (wypełnić, jeśli powyżej zaznaczono „NIE” jako odpowiedź skutkującą negatywną oceną kryterium negocjacyjnego) |
|  |
|  |
| 1. **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. [↑](#footnote-ref-1)