4. pielikums

Ādažu novada pašvaldības 30.01.2025. nolikumam Nr. «DOKREGNUMURS»

**Konkursa Komisijas locekļa**

**PROJEKTA KVALITĀTES VĒRTĒJUMS**

|  |
| --- |
| **Informācija par pretendentu** |
| **1.** | **Pretendenta vārds, uzvārds** |  |
| **2.** | **Projekta nosaukums** |  |

|  |
| --- |
| **Pieteikuma un prezentācijas vērtējums saskaņā ar nolikuma 44. punkta kritērijiem** |
|  | **Kritērijs** | **Punkti** | **Paskaidrojums** |
| **iespējami** | **piešķirti** |
| 33.1. | Pretendents – sieviete vai vīrietis, kurš audzina bērnu līdz 8 gadu vecumam | 3 |  |  |
| 33.2. | Pretendents projekta īstenošanai plāno nodibināt sociālo uzņēmumu | 2 |  |  |
| 33.4. | Komercdarbības idejas oriģinalitāte | 10 |  |  |
| 33.5. | Pašfinansējums projekta īstenošanā | 5  |  |  |
| 33.6 | Jaunradīto darba vietu skaits | 5 |  |  |
| 33.8 | Projekta komercdarbības novērtējums:  | (30) |  |  |
| 33.8.1. | Produkta / pakalpojuma izstrādes posms | 3 |  |  |
| 33.8.2. | Produkta / pakalpojuma aktualitāte  | 3 |  |  |
| 33.8.3. | Finanšu plūsma | 3 |  |  |
| 33.8.4. | Finanšu līdzekļu pieejamība | 3 |  |  |
| 33.8.5. | Mērķa tirgus un klients | 3 |  |  |
| 33.8.6. | Priekšrocības un konkurētspēja | 3 |  |  |
| 33.8.7. | Komanda un kompetences īstenot biznesa ideju | 3 |  |  |
| 33.8.8. | Marketinga / publicitātes / reklāmas pasākumi | 3 |  |  |
| 33.8.9. | Projekta īstenošanas risku analīze | 3 |  |  |
| 33.8.10. | Projekta dokumentācijas kvalitāte | 3 |  |  |
|  | **Kopā** | **55** |  |  |
| **Vai projektu var atbalstīt?** (*Par Konkursa uzvarētājiem pasludina Pretendentus, kuru Pieteikumi saņēmuši vislielāko punktu skaitu, bet ne mazāk kā pusi no noteiktā skaita, un tiem pietiek Līdzfinansējums.* |
|  |

|  |
| --- |
| **Konkursa vērtēšanas komisijas loceklis** |
| Vārds, uzvārds: |  |
| Amats: |  |
| Paraksts: |  |
| Datums: |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Kritērija Nr.** | **Kritērija apraksts** | **Pieļaujamais punktu skaits un vērtējums** | **Kritērija skaidrojums / pamatojums.** |
| 44.1. | Pretendents – sieviete vai vīrietis, kurš audzina bērnu līdz 8 gadu vecumam | 3 | 0 – pretendentam nav bērnu līdz 8 gadu vecumam;1 – pretendentam ir viens bērns līdz 8 gadu vecumam;2 – pretendentam ir divi bērni līdz 8 gadu vecumam;3 – pretendentam ir trīs vai vairāk bērni līdz 8 gadu vecumam |
| 44.2 | Pretendents projekta īstenošanai plāno nodibināt sociālo uzņēmumu | 2 | 0 – pretendents **neplāno** dibināt sociālo uzņēmumu;2 – Pretendents **plāno** dibināt sociālo uzņēmumu. |
| 44.3 | Komercdarbības idejas oriģinalitāte | 10 | 0 – ideja nav oriģināla / inovatīva;5 – ideja ir oriģināla / inovatīva novada teritorijā;10 – ideja ir oriģināla / inovatīva valsts mērogā.Inovatīvs produkts: tāda prece vai pakalpojums, kuras īpašības vai izmantošanas veids ir jauns vai būtiski uzlabots. Tas ietver būtiskus tehnisko specifikāciju, komponentu un materiālu, izmantotās programmatūras, lietotājdraudzīguma vai citu funkcionālu īpašību uzlabojumus. |
| 44.4 | Pašfinansējums projekta īstenošanā | 5  | 0 - pretendents plāno ieguldīt projekta īstenošanā paša līdzekļus mazāk kā 50 % apmērā no kopējā finansējuma;2 – pretendents plāno ieguldīt projekta īstenošanā paša līdzekļus vismaz 50 % apmērā no kopējā finansējuma;5 - pretendents plāno ieguldīt projekta īstenošanā paša līdzekļus vairāk kā 50 % apmērā no kopējā finansējuma. |
| 44.5 | Jaunradīto darba vietu skaits | 5 | 0 – īstenojot projektu nav plānots radīt jaunas darba vietas;2 – īstenojot projektu plānots radīt 1 jaunu darba vietu;5 – īstenojot projektu plānots radīt vairākas jaunas darba vietas. |
| 44.6 | Projekta komercdarbības novērtējums:  | 30 |  |
| 44.6.1. | Produkta / pakalpojuma izstrādes posms | 3 | 0 - produkts / pakalpojums ir idejas līmenī;1 – produktam / pakalpojumam ir izstrādāts prototips vai sākotnējais produkts;3 – produkts / pakalpojums ir jau izstrādāts un ir iespējams uzsākt produkta realizāciju / pakalpojuma sniegšanu. |
| 44.6.2. | Produkta / pakalpojuma aktualitāte  | 3 | 0 – produkts / pakalpojums nav un, visticamāk, nebūs aktuāls; tas nerisina kādas noteiktas sabiedrības daļas problēmu; tas nav un, visticamāk, nebūs pietiekami pieprasīts.1 - produkts / pakalpojums ir aktuāls; tas risina kādas noteiktas sabiedrības daļas problēmu; tas ir pietiekami pieprasīts šobrīd, bet nav paredzams, vai būs aktuāls nākotnē. 3- produkts / pakalpojums ir un, visticamāk, būs aktuāls; tas risina lielas sabiedrības daļas problēmu; tas ir pietiekami pieprasīts šobrīd vai būs pieprasīts nākotnē. |
| 44.6.3. | Finanšu plūsma | 3 | 0 - finanšu plāna dati nav ticami, aprēķini nav korekti vai balstīti uz nepamatotiem pieņēmumiem;1 - finanšu aprēķini kopumā ir ticami, taču tie ir nepilnīgi vai nepieciešami precizējumi; 3 - finanšu aprēķini balstīti uz konkrētiem datiem, faktiem, pētījumiem vai iepriekšējiem rezultātiem un tie ir ticami. Ir aprēķināts nepieciešamais kapitāla/investīciju apmērs un atmaksāšanās laiks. |
| 44.6.4. | Finanšu līdzekļu pieejamība | 3 | 0 - pretendentam nav nepieciešamo finanšu līdzekļu uzņēmējdarbības veikšanai, kā arī nav pārbaudīta plāna līdzekļu piesaistei; 1 - pretendentam nav finanšu līdzekļu, bet ir sagatavots ticams plāns to piesaistei;3 - pretendentam ir pieejami nepieciešamie finanšu līdzekļi. |
| 44.6.5. | Mērķa tirgus un klients | 3 | 0 - pretendents nav veicis tirgus izpēti un nav identificējis mērķa tirgu un klientu. Pretendentam nav skaidrs, kā ieiet tirgū vai palielināt tirgus daļu;1 - pretendents ir nepilnīgi identificējis mērķa tirgu un/vai klientu, un/vai nepilnīgi apzinājis pārdošanas kanālus. Mērķa tirgus un klients noteikts intuitīvi; 3 - pretendents ir identificējis mērķa tirgu un klientu un ir apzinājis pārdošanas kanālus. Ir veikta tirgus izpēte ar ticamiem un datos balstītiem paņēmieniem. |
| 44.6.6. | Priekšrocības un konkurētspēja | 3 | 0 - Nav apzinātas uzņēmuma priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem vai tās ir nebūtiskas;1 - Pretendents ir apzinājis savas priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem, taču nav plāna kā konkurētspēju saglabāt ilgtermiņā;3 – pretendents ir apzinājis savas priekšrocības pret konkurējošiem uzņēmumiem un ir plāns, kā šīs priekšrocības izmantot ilgtermiņā. |
| 44.6.7. | Komanda un kompetences īstenot biznesa ideju | 3 | 0 - komanda nav izveidota un nav plāna tās izveidei vai attīstībai / pretendentam nav projekta īstenošanai nepieciešamās kompetences;1 - pretendentam ir sapratne vai plāns komandas izveidei vai attīstībai / pretendentam ir plāns kā apgūt nepieciešamās kompetences, prasmes vai zināšanas projekta īstenošanai;3 - Komandas kompetences ir pietiekamas biznesa idejas realizēšanai / pretendentam ir nepieciešamās kompetences, prasmes un zināšanas projekta sekmīgai īstenošanai. |
| 44.6.8. | Marketinga pasākumi/ publicitāte / reklāma | 3 | 0 – pieteikumā nav aprakstīti plānotie marketinga / publicitātes / reklāmas pasākumi;1 - plānotie marketinga / publicitātes / reklāmas pasākumi ir aprakstīti vispārīgi un nekonkrēti;3 - detalizēti aprakstītas aktivitātes, kādas pretendents ir plānojis veikt, nosaukti konkrēti pasākumi, ieplānots šo aktivitāšu laiks un apjoms, paredzētas ticamas izmaksas to veikšanai.  |
| 44.6.9. | Projekta īstenošanas risku analīze | 3 | 0 – pieteikumā nav veikta projekta īstenošanas risku analīze;1 - risku analīze nav pilnīga un pamatota, analizēti tikai daži ietekmējošie faktori;3 – ir aprakstīti un analizēti darbaspēka, laika, laika, finanšu, juridiskie un administratīvie riska faktori veiksmīgai projekta realizācija un paredzēta iespējamā rīcība risku mazināšanai vai novēršanai. |
| 44.6.10 | Projekta dokumentācijas kvalitāte | 3 | 0 – nav iesniegti visi nepieciešamie dokumenti vai nav aizpildītas visas to sadaļas, nav iesniegti pieprasītie papildinājumu vai precizējumi;1 – ir iesniegti visi nepieciešamie dokumenti un ir aizpildītas visas to sadaļas, bet tajos ietvertie apraksti nav pilnīgi, dati ir neprecīzi, argumentācija nav pietiekoši pārliecinoša, dokumentu noformējums nav pārskatāms;3- projekta pieteikums ir aizpildīts pilnīgi un ietver precīzu un pamatotu plānoto darbību aprakstu, pieteikumam pievienoti un aizpildīti visi nepieciešamie dokumenti.  |