

## 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.	Negocjacje <sup>1</sup> 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

<sup>1</sup> 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.