ЗАТВЕРДЖЕНО
Рішення Правління Національної установи розвитку
від 26.10.2026 (протокол № _____)

РЕГЛАМЕНТ
про Експертну комісію з оцінювання бізнес-планів учасників Компонента III (STARR) Програми «Підтримка ММСП у Криворізькому районі»

RULES OF PROCEDURE
of the Evaluation Committee for the business plans of participants of Component III (STARR) of the Programme "MSME and new business support in Kryvyi Rih Raion"

1. Загальні положення

1.1. Цей Регламент визначає мету, склад, повноваження та порядок роботи Експертної комісії з оцінювання бізнес-планів учасників Компонента III (STARR) Програми «Підтримка ММСП у Криворізькому районі» (далі – Комісія, Програма).

1.2. Регламент розроблено відповідно до:

– Фінансової угоди № UKR/002 • 25 3797 від 16.12.2025 між Lux Development S.A. (далі – LuxDev) та Національною установою розвитку (далі – НУР) зі змінами, внесеними Додатком № 1 (далі – Фінансова угода);

– Програми (Компонент III), затвердженої рішенням Наглядової ради від 19.08.2026 № 28;

– договору № UA-2026-03-23-012126-a від 23.04.2026, укладеного НУР з освітнім провайдером;

– внутрішніх документів НУР та законодавства України.

1.3. У цьому Регламенті терміни вживаються в такому значенні:

– Учасник – фізична особа, яка пройшла навчання в межах першого етапу Компонента III Програми та подала Конкурсні матеріали;

– Освітній провайдер – Науково-методичний центр дуальної освіти НМЦДО, що надає освітні послуги за договором, зазначеним у п. 1.2;

– Конкурсні матеріали – бізнес-план з додатками, фінансова модель, відеопітч з пітч-деком та інші матеріали, визначені Вимогами для отримання гранту;

– Методологія – Методологія оцінювання бізнес-проєктів, погоджена LuxDev і затверджена НУР.

Терміни «журі» та «експертна рада», що вживаються в документах Освітнього провайдера, означають Комісію.

1.4. Комісія є колегіальним органом. Рішення Комісії мають характер рекомендацій для НУР щодо переліку Учасників, рекомендованих до переходу на другий етап Компонента III (надання фінансової підтримки). Рішення про надання гранту приймається відповідно до Програми та внутрішніх документів НУР після консультації з LuxDev.

1. General provisions

1.1. These Rules of Procedure define the purpose, composition, powers and working procedure of the Evaluation Committee for the business plans of participants of Component III (STARR) of the Programme "MSME and new business support in Kryvyi Rih Raion" (hereinafter – the Committee, the Programme).

1.2. These Rules have been developed in accordance with:

– Financing Agreement No. UKR/002 • 25 3797 dated 16.12.2025 between Lux Development S.A. (hereinafter – LuxDev) and the National Development Institution (hereinafter – NDI), as amended by Amendment No. 1 (hereinafter – the Financing Agreement);

– the Programme (Component III) approved by [decision of Supervisory Board dated 19.08.2026 No. 28];

– contract No. UA-2026-03-23-012126-a dated 23.04.2026 between NDI and the educational service provider;

– NDI internal regulations and the legislation of Ukraine.

1.3. For the purposes of these Rules:

– Participant means an individual who has completed the training under the first stage of Component III of the Programme and has submitted the Application Materials;

– Educational Provider, PRIVATE INSTITUTION "SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL CENTER OF DUAL EDUCATION", providing educational services under the contract referred to in clause 1.2;

– Application Materials means the business plan with annexes, the financial model, the video pitch with the pitch deck and other materials defined in the Requirements for obtaining a grant;

– Methodology means the Methodology for the evaluation of business projects, validated by LuxDev and approved by NDI.

The terms "jury" and "expert council" used in the Educational Provider's documents refer to the Committee.

1.4. The Committee is a collegial body. Its decisions constitute recommendations to NDI regarding the list of Participants recommended for the second stage of Component III (provision of financial support). Decisions on grant awards are taken in accordance with the Programme and NDI internal regulations after consultation with LuxDev.

2. Завдання та функції Комісії

2.1. Основним завданням Комісії є об'єктивне, неупереджене та прозоре оцінювання Конкурсних

2. Tasks and functions of the Committee

2.1. The main task of the Committee is the objective, impartial and transparent evaluation of the Application

матеріалів і формування підсумкового рейтингу Учасників.

2.2. Комісія:

a) розглядає підготовлений Освітнім провайдером реєстр Учасників щодо повноти Конкурсних матеріалів та дотримання умов допуску;

b) здійснює індивідуальне оцінювання Конкурсних матеріалів відповідно до Методології;

c) розглядає зведену таблицю оцінок та суттєві розбіжності в оцінках членів;

d) затверджує підсумковий рейтинг, перелік Учасників, рекомендованих до надання гранту, та резервний список;

e) розглядає звернення Учасників відповідно до розділу 10.

Materials and the establishment of the final ranking of Participants.

2.2. The Committee shall:

a) review the register of Participants prepared by the Educational Provider as regards the completeness of Application Materials and compliance with admission conditions;

b) carry out the individual evaluation of the Application Materials in accordance with the Methodology;

c) review the consolidated score table and significant discrepancies between members' scores;

d) approve the final ranking, the list of Participants recommended for a grant and the reserve list;

e) consider Participants' requests in accordance with Section 10.

3. Склад Комісії

3.1. Персональний склад Комісії затверджується наказом НУР. До складу Комісії з правом голосу входять не менше п'яти осіб, а саме:

a) представник(и) НУР;

b) представник LuxDev, запрошений відповідно до Фінансової угоди (Додаток I, розділ «Reporting / Means of Control»);

c) експерт національного рівня, кандидатура якого затверджена LuxDev;

d) представники Освітнього провайдера;

e) представник уповноваженого банку (за згодою)

або ін. затверджений донором експерт відповідної спеціалізації.

3.2. Головою Комісії головує на засіданнях Комісії, погоджує присутність спостерігачів (п. 3.5), підписує протоколи та бере участь у голосуванні лише у разі рівного розподілу голосів інших членів Комісії (вирішальний голос). Голова не здійснює індивідуального оцінювання Учасників. У разі відсутності голови його функції виконує заступник голови, якого голова призначає з числа членів Комісії з правом голосу на підставі свого письмового повідомлення секретарю про неможливість бути присутнім.

3.3. Секретарем Комісії є працівник НУР без права голосу. Секретар скликає засідання Комісії та повідомляє про них членів Комісії, приймає письмові повідомлення членів Комісії про конфлікт інтересів і доводить їх до відома голови, готує матеріали засідань, забезпечує членам доступ до Конкурсних матеріалів, зводить оцінки, веде протоколи та забезпечує зберігання документації Комісії.

3.4. Зміни до складу Комісії вносяться наказом НУР. Заміна представника LuxDev здійснюється на підставі письмового повідомлення LuxDev. Заміна експерта національного рівня здійснюється після затвердження нової кандидатури LuxDev.

3.5. За погодженням з головою на засіданнях Комісії можуть бути присутні без права голосу представники НУР, LuxDev та Освітнього провайдера (спостерігачі), які підписують декларацію відповідно до п. 5.1.

3. Composition of the Committee

3.1. The composition of the Committee is approved by an NDI order. The Committee consists of at least five voting members, namely:

a) representative(s) of NDI;

b) a representative of LuxDev, invited in accordance with the Financing Agreement (Appendix I, section "Reporting / Means of Control");

c) a national-level expert whose candidacy has been approved by LuxDev;

d) representatives of the Educational Provider;

e) a representative of a partner bank (upon approval).

or another expert in the relevant field approved by the donor.

3.2. The Chair of the Committee shall preside over meetings of the Committee, approve the attendance of observers (clause 3.5), sign the minutes, and vote only in the event of a tie among the votes of the other Committee members (casting vote). The Chair shall not carry out individual evaluation of Participants. In the absence of the Chair, the Chair's functions shall be performed by the Deputy Chair, who shall be appointed by the Chair from among the voting members of the Committee by means of the Chair's written notification to the Secretary of their inability to attend.

3.3. The Secretary convenes the Committee's meetings and notifies members thereof, receives members' written notifications of conflicts of interest and brings them to the Chair's attention, of the Committee is a non-voting NDI employee. The Secretary prepares meeting documents, provides members with access to the Application Materials, consolidates the scores, keeps the minutes and ensures the safekeeping of the Committee's documentation.

3.4. Changes to the composition of the Committee are made by an NDI order. The LuxDev representative is replaced on the basis of written notification from LuxDev. The national-level expert is replaced after LuxDev's approval of the new candidate.

3.5. With the Chair's consent, representatives of NDI, LuxDev and the Educational Provider may attend Committee meetings as non-voting observers, subject to signing the declaration referred to in clause 5.1.

3.6. До складу Комісії без права голосу входять Уповноважений з антикорупційної діяльності та Головний комплаєнс-менеджер НУР. Вони здійснюють контроль за дотриманням антикорупційного законодавства, вимог щодо запобігання конфлікту інтересів і процедур оцінювання. Вони можуть бути присутніми на всіх засіданнях Комісії, мають доступ до її документації та підписують декларацію відповідно до п. 5.1.

3.6. The Committee shall include, as non-voting members, the Anti-Corruption Officer and the Chief Compliance Manager of NDI. They monitor compliance with anti-corruption legislation, conflict-of-interest requirements and the evaluation procedures. They may attend all Committee meetings, have access to the Committee's records and sign the declaration referred to in clause 5.1.

3.7. Члени Комісії виконують свої функції на безоплатній основі в межах службових обов'язків, за винятком експерта національного рівня (послуги якого оплачуються Науково-методичним центром дуальної освіти НМЦДО відповідно до договору № UA-2026-03-23-012126-a від 23.04.2026).

3.7. Committee members perform their functions free of charge within the scope of their official duties, except for the national-level expert (whose services are remunerated by PRIVATE INSTITUTION "SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL CENTER OF DUAL EDUCATION" in accordance with contract No. UA-2026-03-23-012126-a dated 23.04.2026).

4. Права та обов'язки членів Комісії

4.1. Члени Комісії мають право:

– отримувати доступ до всіх Конкурсних матеріалів Учасників, яких вони оцінюють;

– запитувати через секретаря пояснення від Освітнього провайдера;

– висловлювати окрему думку, яка додається до протоколу;

– ініціювати розгляд питань на засіданні Комісії.

4.2. Члени Комісії зобов'язані:

– оцінювати кожен проєкт самостійно та неупереджено, відповідно до Методології та за уніфікованою формою;

– дотримуватися строків, встановлених Комісією;

– підписати декларацію відповідно до п. 5.1 до отримання доступу до Конкурсних матеріалів;

– невідкладно повідомляти секретаря Комісії про конфлікт інтересів;

– не розголошувати інформацію, отриману у зв'язку з роботою Комісії;

– не контактувати з Учасниками з питань оцінювання поза процедурою, визначеною цим Регламентом.

4. Rights and obligations of Committee members

4.1. Committee members have the right to:

– access all Application Materials of the Participants they evaluate;

– request clarifications from the Educational Provider through the Secretary;

– express a dissenting opinion, which is attached to the minutes;

– propose items for consideration at a Committee meeting.

4.2. Committee members are obliged to:

– evaluate each project independently and impartially, in accordance with the Methodology and using the uniform scoring form;

– comply with the deadlines set by the Committee;

– sign the declaration referred to in clause 5.1 before accessing the Application Materials;

– inform the Secretary without delay of any conflict of interest;

– not disclose information obtained in connection with the Committee's work;

– not contact Participants on evaluation matters outside the procedure established by these Rules.

5. Конфлікт інтересів, конфіденційність і персональні дані

5.1. До отримання доступу до Конкурсних матеріалів кожен член Комісії, секретар і спостерігачі підписують декларацію про відсутність конфлікту інтересів та дотримання конфіденційності за формою, наведеною в Додатку 1.

5.2. Конфлікт інтересів виникає, якщо об'єктивне та неупереджене виконання особою своїх функцій порушено з причин, пов'язаних із сімейними чи емоційними зв'язками, політичною або національною спорідненістю, економічним чи будь-яким іншим спільним інтересом з Учасником (ст. 8.2 Фінансової угоди), зокрема у разі надання особою цьому Учаснику індивідуального менторського супроводу.

5.3. Член Комісії, який має конфлікт інтересів щодо Учасника, письмово повідомляє про це секретаря Комісії та не оцінює такого Учасника. Оцінка такого Учасника формується за балами інших членів відповідно до п. 6.5. НУР інформує LuxDev про

5. Conflict of interest, confidentiality and personal data

5.1. Before accessing the Application Materials, each Committee member, the Secretary and the observers sign a declaration of absence of conflict of interest and of confidentiality in the form set out in Annex 1.

5.2. A conflict of interest arises where the impartial and objective performance of a person's functions is compromised for reasons involving family, emotional life, political or national affinity, economic interest or any other shared interest with a Participant (Article 8.2 of the Financing Agreement), including where that person has provided individual mentoring to that Participant.

5.3. A Committee member who has a conflict of interest in respect of a Participant informs the Secretary in writing and does not evaluate that Participant. The Participant's score is then established on the basis of the other members' scores in accordance with clause 6.5. NDI

виявлені конфлікти інтересів відповідно до ст. 8.2 Фінансової угоди.

informs LuxDev of any identified conflicts of interest in accordance with Article 8.2 of the Financing Agreement.

5.4 Протягом строку реалізації Проєкту членам Комісії, менторам та освітньому провайдеру забороняється надавати Учасникам платні послуги або продавати їм товари, оплата яких здійснюється за рахунок грантових коштів. Порушення цієї заборони вважається конфліктом інтересів у розумінні п. 5.2.

5.4 For the duration of the Project, Committee members, mentors and the education provider shall not provide paid services or sell goods to Participants where such services or goods are paid for from grant funds. Any breach of this prohibition constitutes a conflict of interest within the meaning of clause 5.2.

5.5 Інформація, отримана у зв'язку з роботою Комісії, використовується виключно для цілей оцінювання та не підлягає розголошенню, у тому числі після завершення роботи Комісії.

5.5. Information obtained in connection with the Committee's work is used solely for evaluation purposes and shall not be disclosed, including after the Committee has completed its work.

5.6. Персональні дані Учасників обробляються виключно з метою оцінювання відповідно до Закону України «Про захист персональних даних» та ст. 18–19 Фінансової угоди. Члени Комісії не передають Конкурсні матеріали третім особам та знищують їх локальні копії після завершення роботи Комісії.

5.6. Participants' personal data are processed solely for evaluation purposes in accordance with the Law of Ukraine "On Personal Data Protection" and Articles 18–19 of the Financing Agreement. Committee members shall not transfer the Application Materials to third parties and shall delete local copies upon completion of the Committee's work.

5.7. Якщо Комісії стає відомо, що щодо Учасника є судове рішення або остаточне адміністративне рішення з підстав, визначених Додатком III до Фінансової угоди, Комісія повідомляє про це НУР для вирішення питання про виключення Учасника.

5.7. Where the Committee becomes aware that a Participant is subject to a judgment or final administrative decision on the grounds listed in Appendix III to the Financing Agreement, it informs NDI so that the Participant's exclusion can be decided.

6. Порядок оцінювання

6. Evaluation procedure

6.1. Оцінювання здійснюється відповідно до Методології, погодженої LuxDev і затвердженої НУР. Методологія оприлюднюється на вебсайтах НУР та Освітнього провайдера до початку оцінювання.

6.1. The evaluation is carried out in accordance with the Methodology validated by LuxDev and approved by NDI. The Methodology is published on the websites of NDI and the Educational Provider before the evaluation starts.

6.2. Не пізніше ніж за 5 робочих днів до початку пітчингу (захисту бізнес-планів) Освітній провайдер передає секретарю:

– Конкурсні матеріали Учасників;

– реєстр Учасників з інформацією про виконання умов допуску;

– бали за критеріями 12 «Відвідуваність навчання» та 13 «Практичні та домашні завдання» разом з підтвердними даними (табелі відвідуваності, журнал виконання завдань).

6.2. No later than 5 working days before the start of the pitching session (business plan defence), the Educational Provider submits to the Secretary:

– the Participants' Application Materials;

– the register of Participants with information on compliance with admission conditions;

– scores for criteria 12 "Training attendance" and 13 "Practical and home assignments" together with supporting data (attendance records, assignment log).

6.3. Секретар забезпечує членам Комісії доступ (посилання) до Конкурсних матеріалів Учасників, які відповідають умовам допуску. Перелік Учасників, які не відповідають умовам допуску, із зазначенням підстав подається на розгляд засідання Комісії.

6.3. The Secretary provides Committee members with access (by: link) to the Application Materials of Participants meeting the admission conditions. The list of Participants not meeting the admission conditions, with the reasons, is submitted for consideration at the Committee meeting.

6.4. Кожен член Комісії з правом голосу, крім голови, протягом двох тижнів з дати офіційного початку пітчингу (захисту бізнес-планів) оцінює кожного допущеного Учасника (крім випадків, передбачених п. 5.3) за критеріями 1–11 Методології шляхом заповнення індивідуальної оціночної форми. Кожна оцінка за критерієм супроводжується коротким коментарем / обґрунтуванням. Підписані оціночні форми збираються та систематизуються секретарем Комісії.

6.4. Each voting member of the Committee, other than the Chair, shall, within two weeks from the official start date of the pitching (business plan defence), evaluate each admitted Participant (except in the cases provided for in clause 5.3) against criteria 1–11 of the Methodology by completing an individual evaluation form. Each score awarded for a criterion shall be accompanied by a brief comment or justification. Signed evaluation forms shall be collected and compiled by the Secretary of the Committee.

6.5. Бал Учасника за критеріями 1–11 визначається як середнє арифметичне балів членів Комісії, які його оцінювали. До нього додаються бали за критеріями 12–13, виставлені Освітнім провайдером. Максимальний загальний бал – 100.

6.5. A Participant's score for criteria 1–11 is the arithmetic mean of the scores of the Committee members who evaluated that Participant. The scores for criteria 12–13 assigned by the Educational Provider are added to it. The maximum total score is 100.

6.6. Якщо різниця між найвищою та найнижчою сумою балів членів Комісії щодо одного Учасника перевищує 15 балів, проєкт обговорюється на засіданні. Член Комісії може змінити свою оцінку надавши обгрунтування, яке фіксується у протоколі.

6.6. Where the difference between the highest and the lowest total score given by Committee members to the same Participant exceeds 15 points, the project is discussed at the meeting. A member may revise his or her score with a provided justification recorded in the minutes.

6.7. Секретар формує зведену таблицю оцінок та проєкт рейтингу і надсилає їх членам Комісії не пізніше ніж за 2 робочі дні до засідання.

6.7. The Secretary prepares the consolidated score table and the draft ranking and sends them to Committee members at least 2 working days before the meeting.

7. Засідання та прийняття рішень

7. Meetings and decision-making

7.1. Засідання Комісії скликає секретар Комісії. Засідання проводяться очно, в режимі відеоконференції або у змішаному форматі. Члени Комісії повідомляються секретарем про засідання не пізніше ніж за 3 робочі дні. Представник LuxDev запрошується на кожне засідання.

7.1. Committee meetings are convened by the Secretary and held in person, by videoconference or in a hybrid format. Members are notified by the Secretary at least 3 working days in advance. The LuxDev representative is invited to every meeting.

7.2. Засідання є правомочним, якщо на ньому присутні більше половини членів Комісії з правом голосу (без урахування голови), а також голова або особа, яка виконує його функції. Засідання, на якому затверджується підсумковий рейтинг, проводиться за участі голови (представника LuxDev), якщо LuxDev письмово не повідомила про інше.

7.2. A meeting is quorate if more than half of the voting members (excluding the Chair) are present, –together with the Chair or the person performing the Chair's functions. The meeting at which the final ranking is approved is held with the participation of the Chair (LuxDev representative), unless LuxDev has notified otherwise in writing.

7.3. Рішення Комісії приймаються простою більшістю голосів присутніх членів з правом голосу, крім голови. У разі рівного розподілу голосів вирішальним є голос голови, який бере участь у голосуванні лише в цьому випадку.

7.3. Decisions are taken by a simple majority of the voting members present, other than the Chair. In the event of a tie, the Chair has the casting vote, voting only in that case.

7.4. Рішення Комісії оформлюються протоколом протягом 4 робочих днів після засідання. У протоколі зазначаються дата і формат засідання, присутні, питання порядку денного, результати голосування, прийняті рішення та окремі думки. Додатками до протоколу є зведена таблиця оцінок, підсумковий рейтинг, перелік Учасників, рекомендованих до надання гранту, резервний список та перелік недопущених Учасників з підставами. Протокол підписують голова, секретар та присутні члени Комісії (допускається кваліфікований електронний підпис).

7.4. Committee decisions are recorded in minutes within 4 working days after the meeting. The minutes state the date and format of the meeting, attendance, agenda items, voting results, decisions and dissenting opinions. The consolidated score table, the final ranking, the list of Participants recommended for a grant, the reserve list and the list of non-admitted Participants with reasons are annexed to the minutes. The minutes are signed by the Chair, the Secretary and the members present (qualified electronic signatures are acceptable).

8. Формування рейтингу та переліку рекомендованих Учасників

8. Ranking and list of recommended Participants

8.1. Підсумковий рейтинг формується в порядку спадання загального балу Учасників.

8.1. The final ranking is established in descending order of Participants' total scores.

8.2. До переліку Учасників, рекомендованих до надання гранту, включаються Учасники, які набрали не менше 60 балів (прохідний бал), у межах кількості грантів, забезпеченої бюджетом Компонента III (орієнтовно 100 грантів).

8.2. The list of Participants recommended for a grant includes Participants with at least 60 points (passing score), within the number of grants covered by the Component III budget (approximately 100 grants).

8.3. У разі рівності загальних балів перевага надається бізнес - плану відповідно до правил, визначених Методологією (додаток 1), а саме:

a) вищий бал за блок «Якість бізнес-плану» (критерії 1–7);

b) вищий бал за критерій 7 «Фінансова життєздатність».

8.3. In the event of equal total scores, preference is given in accordance with the rules set out in the Methodology (Annex 1), namely:

a) the higher score for the "Business plan quality" block (criteria 1–7);

b) the higher score for criterion 7 "Financial viability".

8.4. Учасники, які набрали не менше прохідного балу, але не увійшли до переліку рекомендованих через обмеження бюджету, включаються до резервного списку в порядку рейтингу. Резервний список

8.4. Participants who reach the passing score but are not included in the recommended list due to budget constraints are placed on the reserve list in ranking order. The reserve list is used if a recommended Participant withdraws or is excluded.

використовується у разі відмови або виключення Учасника з переліку рекомендованих.

8.5. Комісія підтверджує відповідність рекомендованих Учасників цільовій групі та умовам участі, визначеним Фінансовою угодою та Програмою: відсутність зареєстрованого бізнесу на дату подання заявки на навчання, проживання у Криворізькому районі, вік від 18 років, належність до цільової групи [випускники закладів професійної (професійно-технічної) освіти, ветерани війни, члени їхніх сімей, внутрішньо переміщені особи, з пріоритетом для жінок]. Учасник не може бути рекомендований, якщо він:

- належить до політично значущих осіб;
- перебуває під дією санкцій, застосованих рішенням РНБО України відповідно до Закону України «Про санкції»;
- був притягнутий до кримінальної відповідальності за корупційне правопорушення та/або шахрайство за рішенням суду, що набрало законної сили, або має непогашену чи незняту судимість;
- має негативну кредитну історію відповідно до умов Програми.

8.5. The Committee confirms that the recommended Participants belong to the target group and meet the participation conditions set by the Financing Agreement and the Programme: no registered business at the date of application for the training, residence in Kryvyi Rih Raion, age 18 or over, and belonging to the target group [TVET graduates, war veterans, their family members, internally displaced persons, with priority given to women]. A Participant may not be recommended if he or she:

- is a politically exposed person;
- is subject to sanctions imposed by decision of the National Security and Defence Council of Ukraine under the Law of Ukraine “On Sanctions”;
- has been held criminally liable for a corruption offence and/or fraud by a final court decision, or has an unexpunged or unremoved criminal record;
- has a negative credit history as defined in the Programme.

9. Консультація з LuxDev та оприлюднення результатів

9.1. Протягом 5 робочих днів після підписання протоколу НУР надсилає LuxDev підсумок поданих Конкурсних матеріалів, підсумковий рейтинг, перелік рекомендованих Учасників та резервний список (Додаток I до Фінансової угоди, розділ «Reporting / Means of Control»).

9.2. НУР враховує позицію LuxDev, надану протягом 5 робочих днів. У разі зауважень LuxDev відповідні питання повторно розглядаються Комісією.

9.3. Результати оприлюднюються на вебсайтах НУР та Освітнього провайдера після консультації з LuxDev і погодження LuxDev тексту оголошення відповідно до ст. 16 Фінансової угоди. Оголошення містить обов'язкові посилання на донора та застереження, передбачені ст. 16 Фінансової угоди.

9.4. Учасники індивідуально повідомляються електронною поштою про результати оцінювання та подальші кроки.

9. Consultation with LuxDev and publication of results

9.1. Within 5 working days after the minutes are signed, NDI sends LuxDev a summary of the Application Materials received, the final ranking, the list of recommended Participants and the reserve list (Appendix I to the Financing Agreement, section “Reporting / Means of Control”).

9.2. NDI takes into account LuxDev’s position provided within 5 working days. Should LuxDev raise comments, the relevant issues are reconsidered by the Committee.

9.3. Results are published on the websites of NDI and the Educational Provider after consultation with LuxDev and LuxDev’s approval of the announcement in accordance with Article 16 of the Financing Agreement. The announcement contains the mandatory donor references and disclaimer provided for in Article 16.

9.4. Participants are notified individually by e-mail of the evaluation results and the next steps.

10. Звернення Учасників

10.1. Учасник має право отримати інформацію про власні бали за кожним критерієм без зазначення оцінок окремих членів Комісії.

10.2. Протягом 5 робочих днів з дня оприлюднення результатів Учасник може звернутися до НУР (на адресу compliance@ndi.gov.ua) із заявою щодо порушення процедури оцінювання. Незгода з оцінкою по суті за умови дотримання процедури не є підставою для перегляду результатів.

10.3. Комісія розглядає звернення протягом 10 робочих днів. Рішення оформлюється протоколом, про що НУР інформує Учасника та LuxDev.

10. Participants’ requests

10.1. A Participant is entitled to receive information on his or her own scores per criterion, without disclosure of individual members’ scores.

10.2. Within 5 working days after publication of the results, a Participant may submit to NDI (at _ compliance@ndi.gov.ua) a complaint concerning a breach of the evaluation procedure. Disagreement with the substance of the evaluation, where the procedure has been followed, is not a ground for revising the results.

10.3. The Committee considers the complaint within 10 working days. Its decision is recorded in minutes, and NDI informs the Participant and LuxDev accordingly.

11. Документування та зберігання

11. Records and retention

11.1. Документація Комісії включає накази про її склад, декларації, індивідуальні оціночні форми, зведені таблиці, протоколи з додатками, листування з LuxDev та звернення Учасників.	11.1. The Committee's records include the orders on its composition, the declarations, the individual scoring forms, the consolidated tables, the minutes with annexes, the correspondence with LuxDev and Participants' requests.
11.2. Документація (в електронному і паперовому форматі) Комісії зберігається НУР протягом десяти років після закриття Фінансової угоди (ст. 10.3 Фінансової угоди) та надається LuxDev і уповноваженим нею особам на їх запит (ст. 6.1, 10 Фінансової угоди).	11.2. The Committee's records (in both electronic and paper format) are kept by NDI for ten years after the closure of the Financing Agreement (Article 10.3) and made available to LuxDev and persons mandated by it upon request (Articles 6.1 and 10 of the Financing Agreement).
12. Прикінцеві положення	**12. Final provisions**
12.1. Регламент набирає чинності з дати його затвердження наказом НУР і діє до завершення Комісією своїх функцій у межах Компонента III Програми.	12.1. These Rules enter into force on the date of their approval by an NDI order and remain in force until the Committee has completed its functions under Component III of the Programme.
12.2. Зміни до Регламенту вносяться наказом НУР після погодження з LuxDev.	12.2. Amendments to these Rules are made by an NDI order after agreement with LuxDev.
12.3. У разі розбіжностей між українською та англійською версіями Регламенту переважну силу має українська версія.	12.3. In the event of any discrepancy between the Ukrainian and English versions, the Ukrainian version prevails.

Додаток 1
до Регламенту про Експертну комісію

ДЕКЛАРАЦІЯ
про відсутність конфлікту інтересів та дотримання конфіденційності

Я, [прізвище, ім'я, по батькові], [посада, організація], як [член / секретар / спостерігач] Експертної комісії з оцінювання бізнес-планів учасників Компонента III (STARR) Програми «Підтримка ММСП у Криворізькому районі», заявляю, що:

1. Я ознайомився(-лася) з Регламентом про Експертну комісію та Методологією оцінювання бізнес-проєктів.

2. На дату підписання цієї декларації я не маю конфлікту інтересів у розумінні п. 5.2 Регламенту щодо жодного з Учасників, перелік яких мені надано, [за винятком: _____].

3. У разі виникнення конфлікту інтересів я невідкладно письмово повідомлю секретаря Комісії та утримаюся від оцінювання відповідного Учасника.

4. Я зобов'язуюся зберігати конфіденційність інформації, отриманої у зв'язку з роботою Комісії, обробляти персональні дані Учасників виключно з метою оцінювання, не передавати Конкурсні матеріали третім особам та знищити їх локальні копії після завершення роботи Комісії.

5. Я здійснюватиму оцінювання самостійно, об'єктивно та неупереджено.

Дата: [__.__.2026]

Підпис: _____

Annex 1
to the Rules of Procedure of the Evaluation Committee

DECLARATION
of absence of conflict of interest and of confidentiality

I, [full name], [position, organisation], as [member / Secretary / observer] of the Evaluation Committee for the business plans of participants of Component III (STARR) of the Programme “MSME and new business support in Kryvyi Rih Raion”, declare that:

1. I have read the Rules of Procedure of the Evaluation Committee and the Methodology for the evaluation of business projects.

2. As at the date of signing this declaration, I have no conflict of interest within the meaning of clause 5.2 of the Rules in respect of any of the Participants on the list provided to me, [except: _____].

3. Should a conflict of interest arise, I will inform the Secretary of the Committee in writing without delay and abstain from evaluating the Participant concerned.

4. I undertake to keep confidential the information obtained in connection with the Committee’s work, to process Participants’ personal data solely for evaluation purposes, not to transfer the Application Materials to third parties and to delete local copies upon completion of the Committee’s work.

5. I will carry out the evaluation independently, objectively and impartially.

Date: [__.__.2026]

Signature: _____

УКРАЇНСЬКОЮ

МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЄКТІВ УЧАСНИКІВ

Програма «Підтримка ММСП у Криворізькому районі»
НУР / LuxDev

1. Призначення документа

Ця методологія визначає проєкт критеріїв, ваг, шкал та підходу до оцінювання бізнес-планів і фінальних захистів учасників Програми.

Оцінювання здійснюється на підставі бізнес-плану, фінансової моделі, матеріалів фінального пітчу, даних про участь у навчанні та виконання практичних/домашніх завдань.

2. Основні принципи

• Загальна максимальна оцінка - 100 балів.

• Якість бізнес-плану має підвищену вагу і становить 60 балів із 100.

• Створення додаткових робочих місць є перевагою, але не обов'язковою умовою; самозайнятість є допустимою моделлю.

• Показник «повернення суми гранту податками» не використовується як критерій оцінювання.

• Відсутність попереднього підприємницького досвіду сама по собі не знижує оцінку.

• Не оцінюється абсолютний розмір прогнозованого прибутку; оцінюються обґрунтованість припущень і фінансова життєздатність.

• Одна й та сама невідповідність не повинна механічно штрафуватися у кількох критеріях.

• Кожен член журі оцінює проєкт незалежно за уніфікованою формою. Кожна оцінка за критерієм супроводжується коротким коментарем.

ENGLISH

METHODOLOGY FOR THE EVALUATION OF PARTICIPANTS' BUSINESS PROJECTS

Programme "Support for MSMEs in the Kryvyi Rih Raion"
NDI / LuxDev

1. Purpose of the document

This methodology sets out the draft criteria, weights, scales and approach for evaluating participants' business plans and final defences under the Programme.

The evaluation is based on the business plan, the financial model, the final pitch materials, data on training participation and completion of practical/homework assignments.

2. Key principles

• The overall maximum score is 100 points.

• The quality of the business plan carries increased weight, accounting for 60 out of 100 points.

• Creation of additional jobs is an advantage but not a mandatory condition; self-employment is an acceptable model.

• The "return of the grant amount through taxes" indicator is not used as an evaluation criterion.

• Lack of prior entrepreneurial experience does not in itself lower the score.

• The absolute amount of projected profit is not scored; what is assessed is the soundness of assumptions and financial viability.

• The same inconsistency should not be mechanically penalised under several criteria.

• Each jury member scores the project independently using a standardised form. Each score per criterion is accompanied by a brief comment.

УКРАЇНСЬКОЮ	ENGLISH
• Пункт 12, 13 оцінюється виключно предстаником виконавця, на основі зданих домашніх робіт та журналу відвідування.	• Items 12 and 13 are scored by the Contractor based on submitted homework and the attendance log.

3. Критерії та ваги

3. Criteria and weights

№	Критерій *Criterion*	Що оцінюється *What is assessed*	Макс. бал *Max. score*
1	Бізнес-ідея та ціннісна пропозиція *Business idea and value proposition*	Чіткість продукту/послуги, потреба клієнта, цінність пропозиції. *Clarity of the product/service, customer need, value of the offer.*	8
2	Розуміння цільової аудиторії та попиту *Understanding of the target audience and demand*	Визначеність клієнта, його потреб, платоспроможності та аргументи на користь наявності попиту. *Clarity of the customer, their needs and purchasing power, and evidence of demand.*	8
3	Ринок і конкурентоспроможність *Market and competitiveness*	Розуміння ринку, конкурентів, альтернатив та конкурентних переваг. *Understanding of the market, competitors, alternatives and competitive advantages.*	8
4	Маркетинг і продажі *Marketing and sales*	Реалістичність каналів просування, залучення клієнтів, продажів і ціноутворення. *Realism of promotion channels, customer acquisition, sales and pricing.*	6
5	Реалістичність плану запуску *Realism of the launch plan*	Конкретність і послідовність дій, ресурсна та часова реалістичність запуску, зокрема на горизонті перших 6 місяців. *Specificity and sequence of actions, realism of resources and timing of the launch, particularly over the first 6 months.*	8
6	Обґрунтованість використання гранту *Justification of grant use*	Необхідність витрат, зв’язок із бізнес-моделлю, реалістичність сум і логіка «грант - ресурс - запуск/продаж». *Necessity of costs, link to the business model, realism of amounts and the "grant – resource – launch/sales" logic.*	10
7	Фінансова життєздатність *Financial viability*	Реалістичність доходів, витрат, собівартості, ціни та обсягів продажів; здатність бізнесу продовжувати діяльність після використання гранту. *Realism of revenues, costs, cost of goods, prices and sales volumes; ability of the business to continue operating after the grant is used.*	12
8	Спроможність заявника реалізувати бізнес-план *Applicant's capacity to implement the business plan*	Релевантні знання, навички, досвід або реалістичний спосіб закрити прогалини; розуміння операційної діяльності. *Relevant knowledge, skills, experience or a realistic way to close gaps; understanding of operations.*	8
9	Очікуваний результат та сталість *Expected results and sustainability*	Конкретність результатів перших 6 місяців та перспектива продовження діяльності. *Specificity of results for the first 6 months and prospects for continuing operations.*	6
10	Створення зайнятості *Job creation*	Самозайнятість та реалістичний потенціал створення додаткових робочих місць. *Self-employment and realistic potential to create additional jobs.*	3
11	Якість фінального пітчу *Quality of the final pitch*	Структурованість, володіння бізнес-моделлю та цифрами, аргументованість презентації. *Structure, command of the business model and figures, strength of argumentation.*	8
12	Відвідуваність навчання *Training attendance*	Фактичний рівень участі у навчальних заняттях. *Actual level of participation in training sessions.*	7

13	Практичні та домашні завдання *Practical assignments and homework*	Якість виконання фінального проєкту (не оцінюється швидкість виконання). *Quality of the final project (speed of completion is not assessed).*	8

Разом: 100 балів. Критерії 1-7 становлять блок «Якість бізнес-плану» - 60 балів.

Total: 100 points. Criteria 1–7 form the "Business plan quality" block – 60 points.

4. Детальний рубрикатор

1. Бізнес-ідея та ціннісна пропозиція - 8 балів

Бали ***Points***	**Орієнтир для оцінювання**	**Assessment guidance**
0-2	Ідея описана нечітко; незрозуміло, який продукт/послуга пропонується та яку потребу клієнта вирішує.	The idea is described vaguely; it is unclear what product/service is offered and which customer need it addresses.
3-4	Продукт і клієнт загалом зрозумілі, але ціннісна пропозиція загальна або слабко відрізняється від альтернатив.	The product and customer are broadly clear, but the value proposition is generic or differs little from alternatives.
5-6	Є чіткий продукт/послуга, визначена потреба клієнта та зрозуміла цінність.	There is a clear product/service, a defined customer need and an understandable value.
7-8	Ціннісна пропозиція чітка, конкретна, логічно пов’язана з потребою клієнта та бізнес-моделлю.	The value proposition is clear, specific and logically linked to the customer need and the business model.

2. Розуміння цільової аудиторії та попиту - 8 балів

Бали ***Points***	**Орієнтир для оцінювання**	**Assessment guidance**
0-2	Цільовий клієнт не визначений або попит лише декларується.	The target customer is not defined or demand is merely asserted.
3-4	Клієнт визначений загально; є окремі припущення про попит без достатньої перевірки.	The customer is defined in general terms; there are some assumptions about demand without sufficient validation.
5-6	Є сегментація клієнтів і обґрунтовані ознаки попиту/результати первинної валідації.	There is customer segmentation and substantiated signs of demand/results of initial validation.
7-8	Цільова аудиторія конкретна, попит підтверджено доступними даними/валідацією, припущення узгоджені з планом продажів.	The target audience is specific, demand is confirmed by available data/validation, and assumptions are consistent with the sales plan.

3. Ринок і конкурентоспроможність -8 балів

Бали ***Points***	**Орієнтир для оцінювання**	**Assessment guidance**
0-2	Ринок і конкуренти фактично не проаналізовані.	The market and competitors are essentially not analysed.
3-4	Названі окремі конкуренти, але порівняння поверхове.	Some competitors are named, but the comparison is superficial.
5-6	Є змістовний аналіз конкурентів/альтернатив і зрозумілі конкурентні переваги.	There is a meaningful analysis of competitors/alternatives and clear competitive advantages.
7-8	Позиціонування переконливе, переваги реалістичні та пов’язані з потребами обраного сегмента.	The positioning is convincing; advantages are realistic and linked to the needs of the chosen segment.

4. Маркетинг і продажі - 6 балів

Бали ***Points***	**Орієнтир для оцінювання**	**Assessment guidance**

4. Detailed scoring rubric

1. Business idea and value proposition – 8 points

Бали ***Points***	**Орієнтир для оцінювання**	**Assessment guidance**
0-2	Ідея описана нечітко; незрозуміло, який продукт/послуга пропонується та яку потребу клієнта вирішує.	The idea is described vaguely; it is unclear what product/service is offered and which customer need it addresses.
3-4	Продукт і клієнт загалом зрозумілі, але ціннісна пропозиція загальна або слабко відрізняється від альтернатив.	The product and customer are broadly clear, but the value proposition is generic or differs little from alternatives.
5-6	Є чіткий продукт/послуга, визначена потреба клієнта та зрозуміла цінність.	There is a clear product/service, a defined customer need and an understandable value.
7-8	Ціннісна пропозиція чітка, конкретна, логічно пов’язана з потребою клієнта та бізнес-моделлю.	The value proposition is clear, specific and logically linked to the customer need and the business model.

2. Understanding of the target audience and demand – 8 points

Бали ***Points***	**Орієнтир для оцінювання**	**Assessment guidance**
0-2	Цільовий клієнт не визначений або попит лише декларується.	The target customer is not defined or demand is merely asserted.
3-4	Клієнт визначений загально; є окремі припущення про попит без достатньої перевірки.	The customer is defined in general terms; there are some assumptions about demand without sufficient validation.
5-6	Є сегментація клієнтів і обґрунтовані ознаки попиту/результати первинної валідації.	There is customer segmentation and substantiated signs of demand/results of initial validation.
7-8	Цільова аудиторія конкретна, попит підтверджено доступними даними/валідацією, припущення узгоджені з планом продажів.	The target audience is specific, demand is confirmed by available data/validation, and assumptions are consistent with the sales plan.

3. Market and competitiveness – 8 points

Бали ***Points***	**Орієнтир для оцінювання**	**Assessment guidance**
0-2	Ринок і конкуренти фактично не проаналізовані.	The market and competitors are essentially not analysed.
3-4	Названі окремі конкуренти, але порівняння поверхове.	Some competitors are named, but the comparison is superficial.
5-6	Є змістовний аналіз конкурентів/альтернатив і зрозумілі конкурентні переваги.	There is a meaningful analysis of competitors/alternatives and clear competitive advantages.
7-8	Позиціонування переконливе, переваги реалістичні та пов’язані з потребами обраного сегмента.	The positioning is convincing; advantages are realistic and linked to the needs of the chosen segment.

4. Marketing and sales – 6 points

Бали ***Points***	**Орієнтир для оцінювання**	**Assessment guidance**

0-1	Канали просування та продажів не визначені або нереалістичні.	Promotion and sales channels are not defined or are unrealistic.
2-3	Канали названі, але немає достатньої логіки залучення клієнтів або ціноутворення.	Channels are named, but there is insufficient logic for customer acquisition or pricing.
4-5	Є реалістичний набір каналів, логіка продажів і ціноутворення.	There is a realistic set of channels, sales logic and pricing.
6	Маркетингова модель конкретна, ресурсно реалістична та узгоджена з цільовою аудиторією і фінансовим прогнозом.	The marketing model is specific, realistic in terms of resources and consistent with the target audience and financial forecast.

5. Реалістичність плану запуску - 8 балів

5. Realism of the launch plan – 8 points

Бали ***Points***	**Орієнтир для оцінювання**	**Assessment guidance**
0-2	Відсутній зрозумілий план дій або ключові кроки нереалістичні.	There is no clear action plan or key steps are unrealistic.
3-4	Основні кроки визначені, але строки, ресурси або залежності опрацьовані частково.	The main steps are defined, but timelines, resources or dependencies are only partly worked out.
5-6	Є послідовний і реалістичний план запуску з ключовими діями та ресурсами.	There is a consistent and realistic launch plan with key actions and resources.
7-8	План деталізований, узгоджений з бюджетом і фінансовою моделлю та містить конкретні результати перших 6 місяців.	The plan is detailed, consistent with the budget and financial model, and contains specific results for the first 6 months.

6. Обґрунтованість використання гранту - 10 балів

6. Justification of grant use – 10 points

Бали ***Points***	**Орієнтир для оцінювання**	**Assessment guidance**
0-2	Витрати практично не обґрунтовані або суттєво не відповідають бізнес-плану.	Costs are virtually unjustified or substantially inconsistent with the business plan.
3-5	Загальна логіка бюджету зрозуміла, але частина витрат/сум недостатньо обґрунтована.	The overall budget logic is clear, but some costs/amounts are insufficiently justified.
6-8	Переважна більшість витрат необхідна, реалістична та безпосередньо пов'язана із запуском бізнесу.	The vast majority of costs are necessary, realistic and directly linked to the business launch.
9-10	Бюджет детально обґрунтований; простежується чіткий зв'язок «грант - ресурс/витрата - операційний результат - продаж/дохід».	The budget is justified in detail; there is a clear "grant – resource/cost – operational result – sales/revenue" link.

7. Фінансова життєздатність - 12 балів

7. Financial viability – 12 points

Бали ***Points***	**Орієнтир для оцінювання**	**Assessment guidance**
0-3	Фінансова модель відсутня/неузгоджена; ключові припущення щодо доходів і витрат нереалістичні.	The financial model is missing/inconsistent; key revenue and cost assumptions are unrealistic.
4-6	Основні розрахунки є, але окремі припущення недостатньо обґрунтовані або між показниками є суттєві розриви.	The main calculations are in place, but some assumptions are insufficiently justified or there are significant gaps between indicators.
7-9	Доходи, витрати, ціни, собівартість і продажі переважно реалістичні та взаємно узгоджені.	Revenues, costs, prices, cost of goods and sales are mostly realistic and mutually consistent.
10-12	Фінансова модель послідовна, припущення аргументовані, бізнес	The financial model is coherent, assumptions are well argued, and the business shows a

	демонструє реалістичну здатність працювати після грантового старту.	realistic ability to operate after the grant-funded start.

8. Спроможність заявника реалізувати бізнес-план - 8 балів

8. Applicant's capacity to implement the business plan – 8 points

Бали ***Points***	**Орієнтир для оцінювання**	**Assessment guidance**
0-2	Не продемонстровано достатнього розуміння діяльності та немає плану закриття критичних прогалин.	No sufficient understanding of the activity is demonstrated and there is no plan to close critical gaps.
3-4	Є базове розуміння бізнесу, але частина необхідних компетенцій/ресурсів не опрацьована.	There is a basic understanding of the business, but some of the required competencies/resources are not worked out.
5-6	Заявник демонструє достатні знання/навички або реалістично планує залучити потрібні компетенції.	The applicant demonstrates sufficient knowledge/skills or realistically plans to bring in the required competencies.
7-8	Є сильне практичне розуміння реалізації проєкту, ключових процесів, ресурсів і ризиків. Попередній статус підприємця не є обов'язковим.	There is a strong practical understanding of project implementation, key processes, resources and risks. Prior entrepreneur status is not required.

9. Очікуваний результат та сталість - 6 балів

9. Expected results and sustainability – 6 points

Бали ***Points***	**Орієнтир для оцінювання**	**Assessment guidance**
0-1	Очікувані результати загальні або не вимірювані.	Expected results are generic or not measurable.
2-3	Результати визначені, але їх досяжність або подальша сталість обґрунтована частково.	Results are defined, but their achievability or further sustainability is only partly justified.
4-5	Результати на 6 місяців конкретні та реалістичні; є логіка продовження діяльності.	Results for 6 months are specific and realistic; there is a logic for continuing operations.
6	Результати конкретні, узгоджені з планом і фінансами; є переконлива перспектива сталої роботи.	Results are specific and consistent with the plan and financials; there is a convincing prospect of sustainable operation.

10. Створення зайнятості - 3 бали

10. Job creation – 3 points

Бали ***Points***	**Орієнтир для оцінювання**	**Assessment guidance**
0	Проєкт передбачає самозайнятість заявника без додаткових робочих місць. Це не є негативною оцінкою бізнесу.	The project envisages self-employment of the applicant without additional jobs. This is not a negative assessment of the business.
1	Є обґрунтована перспектива залучення працівників/підрядників.	There is a substantiated prospect of engaging employees/contractors.
2	Передбачено щонайменше одне додаткове робоче місце, узгоджене з операційним і фінансовим планом.	At least one additional job is envisaged, consistent with the operational and financial plan.
3	Передбачено кілька реалістичних робочих місць, витрати на які підтверджуються фінансовою моделлю.	Several realistic jobs are envisaged, with the related costs supported by the financial model.

11. Якість фінального пітчу - 8 балів

11. Quality of the final pitch – 8 points

Бали ***Points***	**Орієнтир для оцінювання**	**Assessment guidance**
0-2	Презентація не дає цілісного розуміння проєкту; заявник не орієнтується у ключових цифрах/припущеннях.	The presentation does not give a coherent understanding of the project; the applicant is not familiar with key figures/assumptions.

3-4	Основна логіка зрозуміла, але аргументація або володіння цифрами неповні.	The main logic is clear, but the argumentation or command of figures is incomplete.
5-6	Пітч структурований; заявник добре пояснює бізнес-модель, бюджет і фінансові припущення.	The pitch is structured; the applicant explains the business model, budget and financial assumptions well.
7-8	Пітч чіткий і переконливий; ключові рішення та цифри аргументовані й узгоджені з бізнес-планом.	The pitch is clear and convincing; key decisions and figures are well argued and consistent with the business plan.

12. Відвідуваність навчання - 7 балів

12. Training attendance – 7 points

Бали ***Points***	**Орієнтир для оцінювання**	**Assessment guidance**
0-7	Бал визначається пропорційно фактичному рівню відвідуваності за даними обліку Виконавця.	The score is set in proportion to the actual attendance rate according to the Contractor's records.

13. Практичні та домашні завдання - 8 балів

13. Practical assignments and homework – 8 points

Бали ***Points***	**Орієнтир для оцінювання**	**Assessment guidance**
0-2	Значна частина завдань не виконана або має формальний характер.	A significant share of assignments is not completed or is purely formal.
3-5	Більшість завдань виконана якісно, простежується прогрес бізнес-проєкту.	Most assignments are completed to a good standard; progress of the business project is evident.
6-8	Завдання виконані системно, якісно; напрацювання послідовно інтегровані у фінальний бізнес-план.	Assignments are completed systematically and to a high standard; the work is consistently integrated into the final business plan.

5. Використання третьої вкладки - чернетки анкети НУР

Третя вкладка робочого файлу відтворює поля анкети НУР, щоб учасник заздалегідь підготував інформацію для подальшого внесення на ІТ-портал. Вона не замінює офіційне подання на порталі НУР і не створює окремого критерію оцінювання.

Під час оцінювання перевіряється змістовна узгодженість даних між бізнес-планом, фінансовою моделлю / кошторисом, календарним планом, матеріалами пітчу та чернеткою анкети НУР. Особлива увага: цілі використання гранту, суми та описи витрат, сегмент діяльності, релевантний досвід і очікувані результати протягом 6 місяців.

Персональні, ідентифікаційні, банківські та інші дані, що не стосуються якості бізнес-проєкту, не використовуються для нарахування балів. Робота з такими даними здійснюється лише в межах мети Програми та з дотриманням вимог щодо захисту персональних даних.

5. Use of the third tab – draft NDI application form

The third tab of the working file reproduces the fields of the NDI application form so that the participant can prepare the information in advance for subsequent entry on the IT portal. It does not replace the official submission on the NDI portal and does not create a separate evaluation criterion.

The evaluation checks the substantive consistency of data across the business plan, financial model/budget, timeline, pitch materials and the draft NDI application form. Particular attention is paid to: purposes of grant use, amounts and descriptions of costs, business segment, relevant experience and expected results within 6 months.

Personal, identification, banking and other data not related to the quality of the business project are not used for scoring. Such data are processed solely within the purpose of the Programme and in compliance with personal data protection requirements.

6. Порядок оцінювання

• Кожен член журі заповнює індивідуальну оціночну форму та супроводжує кожну оцінку за критерієм коротким коментарем.

• Після індивідуального оцінювання формується зведена таблиця з індивідуальними та загальними балами.

•Бал Учасника за критеріями 1–11 визначається як середнє арифметичне балів членів журі, які його оцінювали; до нього додаються бали за критеріями 12–13, виставлені Виконавцем. Максимальний загальний бал – 100.

• Склад журі та зведена форма оцінювання погоджуються із Замовником.

• Прохідний бал – 60 балів.

• У разі рівності загальних балів перевага надається Учаснику з вищим балом за блок «Якість бізнес-плану» (критерії 1–7), а за рівності й цього показника – з вищим балом за критерій 7 «Фінансова життєздатність».

• Будь-які критерії автоматичного недопуску/відхилення не встановлюються Виконавцем одноосібно і потребують погодження із Замовником.

6. Evaluation procedure

• Each jury member completes an individual scoring form, accompanying each score per criterion with a brief comment.

• After the individual evaluation, a summary table with individual and total scores is compiled.

• A Participant's score for criteria 1–11 is the arithmetic mean of the scores of the jury members who evaluated that Participant; the scores for criteria 12–13 assigned by the Contractor are added to it. The maximum total score is 100.

• The composition of the jury and the summary scoring form are agreed with the Client.

• The pass mark is 60 points.

• In the event of equal total scores, preference is given to the Participant with the higher score for the "Business plan quality" block (criteria 1–7) and, if still equal, with the higher score for criterion 7 "Financial viability".

• Any criteria for automatic ineligibility/rejection are not set by the Contractor unilaterally and require agreement with the Client.

7. Форма індивідуальної оцінки члена журі

7. Individual scoring form for jury members

№	Критерій *Criterion*	Макс. *Max.*	Оцінка *Score*	Коментар / обґрунтування *Comment / justification*
1	Бізнес-ідея та ціннісна пропозиція *Business idea and value proposition*	8		
2	Розуміння цільової аудиторії та попиту *Understanding of the target audience and demand*	8		
3	Ринок і конкурентоспроможність *Market and competitiveness*	8		
4	Маркетинг і продажі *Marketing and sales*	6		
5	Реалістичність плану запуску *Realism of the launch plan*	8		
6	Обґрунтованість використання гранту *Justification of grant use*	10		
7	Фінансова життєздатність *Financial viability*	12		
8	Спроможність заявника реалізувати бізнес-план *Applicant's capacity to implement the business plan*	8		
9	Очікуваний результат та сталість *Expected results and sustainability*	6		
10	Створення зайнятості	3		

	Job creation			
11	Якість фінального пітчу *Quality of the final pitch*	8		
12	Відвідуваність навчання *Training attendance*	7		
13	Практичні та домашні завдання *Practical assignments and homework*	8		
	РАЗОМ *TOTAL*	100		

ПІБ члена журі:

_____

Підпис: _____ Дата:

_____

Jury member (full name):

_____

Signature: _____ Date:

_____