

Perioodi 2014–2020 ettevõtja tootearenduse toetus TAOTLUSTE VALIKUMETOODIKA

1. Taotluse hindamise kord

- 1.1. Ettevõtte tootearenduse toetusmeetme raames esitatud ja vastavaks tunnistatud taotlusi hindab EAS, kaasates nõuandva õigusega hindamiskomisjoni ning vajadusel eksperte.
- 1.2. Taotlusi hinnatakse kõigi käesoleva valikumetoodika punktis 2 loetletud valikukriteeriumide ja nende alakriteeriumide lõikes hindedeskaalade alusel.
- 1.3. Taotlusi hinnatakse skaalal 0–4. Hindamisel valitakse hinne, mille kirjelduses enamik aspekte vastab projektis esinevatele asjaoludele. Hinne 3 valitakse juhul kui projektis kirjeldatud asjaolud sobituvad sisult hinde 4 kirjelduses toodud aspektide ja hinde 2 kirjelduses toodud aspektide vahele. Hinne 1 valitakse juhul kui projektis kirjeldatud asjaolud sobituvad sisult hinde 2 kirjelduses toodud aspektide ja hinde 0 kirjelduses toodud aspektide vahele.
- 1.4. Taotluse hindamisel antud koondhinne moodustub valikukriteeriumide ja alakriteeriumide hinnete kaalutud keskmisest. Taotluse koondhinne ja valikukriteeriumite hinded arvutatakse täpsusega kaks (2) kohta peale koma.
- 1.5. Hindamiskomisjoni ettepanekul võib hindamiskomisjoni koosolekule oma projekti tutvustamiseks kutsuda ka taotleja esindaja.
- 1.6. Rahuldamisele kuuluvad nõuetele vastavaks tunnistatud taotlused, mis käesoleva valikumetoodika punktis 2 toodud valikukriteeriumide alusel on saanud koondhindeks vähemalt 2,50 ja iga punktis 2 toodud valikukriteeriumi lõikes vähemalt 2,00 ning mis ei ületa meetme rahastamise eelarvet.
- 1.7. Taotlus ei kuulu rahuldamisele juhul, kui selle hindamisel antud koondhinne jääb alla 2,50 või kui vähemalt üks käesoleva valikumetoodika punktis 2 loetletud valikukriteeriumidest hinnatakse hindegga alla 2,00.

2. Taotluse valikukriteeriumid ja nende osakaalud, alakriteeriumite ja aspektide hinnete kirjeldused

1	Projekti mõju määrase eesmärkide ja tulemuste saavutamisele Hinnatakse projekti panust toetuse andmise eesmärkide ja tulemuste täitmisel ja projekti mõju ettevõtja majandustulemustele.	50%
1.1	Tegemist uudse lahendusega, mis suurendab ettevõtja investeringuid tootearendusse.	40%
4	Tootearenduse tulemusel valmib uus või oluliselt täiustatud toode (sh teenus ja tehnoloogia), mis on maailmas, siht/lähiriikides või sektoris unikaalne. Tootearenduse elluviimisel toimub ärioluliselt põhjendatud uuendus (tehnoloogia uudsus kõrge, turu-uuringute, -analüüside, kliendi vajaduste ja ootuste tundmisele toetuv jms tõestatava info alusel ärioluline tasuvus kõrge). Tootearendus nõuab olulisel määral teadus- ja arendustöötajate kaasamist. Projekti tulemusena kasvab ettevõttes tootearendusega seotud arendustöötajate, inseneride ja muude inseneritehniliste töötajate või disainerite kompetents.	
3	Vahepealne hinnang	
2	Tootearenduse käigus toimub ärioluliselt põhjendatud uuendus (tehnoloogia uudsus keskpärane, turu-uuringute, -analüüside, kliendi vajaduste ja ootuste tundmisele toetuv jms tõestatava info alusel ärioluline tasuvus kõrge). Ettevõtte arendab enda jaoks uut toodet, teenust, tehnoloogiat või arendustöö on suunatud toote või teenuse efektiivsuse kasvule, mis põhineb tehnoloogilise kontseptsiooni parendamisel, uue funktsionaalsuse lisamisel, toote omahinna langetamisel, vms. Ettevõttes tegeletakse uute toodete arendamisega ning lansseerimisega. Arendusalase tegevusega seotud töötajate kompetents ettevõttes ei kasva oluliselt.	
1	Vahepealne hinnang	
0	Tootearendus piirub pigem olemasolevate toodete, tooteliinide, tootmisprotsesside, teenuste ja muude toimingute rutiinse või perioodilise (tavapärase) muutmisega, kuigi see toob kaasa toote/teenuse täiustamise; Projekti arendustöö tase on sarnane või nõrgem võrreldes taotleja tavapärase arendustöö tasemega. Arendatav uus toode, teenus, tehnoloogia ei ole uudne ettevõtte jaoks. Arendustegevuse käigus ei parandata ega täiendata olemasolevat toodet ja teenust, muu hulgas ei parandata olemasoleva toote, teenuse, tehnoloogia tehnoloogilist ülesehitust, ei täiendata funktsionaalsust ega langetata omahinda. Ettevõttes ei looda eeldusi uute toodete arendamiseks ja lansseerimiseks. Arendustegevuse ärioluline põhjendus ei ole läbi mõeldud ega realistlikult argumenteeritud. Ettevõttes ei ole arendusalase tegevusega seotud töötajaid ning nende kaasamist ei ole ka plaanis.	
1.2	Uute toodete ekspordipotentsiaal	40%
4	Ettevõtja saavutab tootearenduse käigus olulise konkurentsieelise. Turuanalüüs on veenev ja põhjalik ning vastab kõigile olulistel küsimustel (konkurendid, sihtturg, kliendid, vastavad regulatsioonid, kvaliteedinõuded jmt). Ettevõtjal on selge ülevaade konkurentidest ning võimalikust sihtturust. Ettevõtja suudab hinnata ka võimalikku hinnataset ning oma kulusid. Ettevõtjal on olemas kontaktid potentsiaalsete klientidega. Arenduse tulemusel lisandub senisest kõrgema lisandväärtusega tooteid, teenuseid, tehnoloogiaid. Ettevõtja turundus- ja ekspordikogemus võimaldab ekspordipotentsiaali suure tõenäosusega realiseerida. Ekspordikäive uutest toodetest on oluline.	
3	Vahepealne hinnang	
2	Tootearenduse käigus saavutatakse mõningane konkurentsieelis. Eksporditurule analüüs on võrdlemise põhjalik, kuid ei anna konkurentsipositsioonist täielikku ülevaadet (sh konkurendid, sihtgrupid, regulatsioonid jms). Ettevõtjal on ligikaudne hinnang võimalikule hinnaalasele konkurentsipositsioonile. Ettevõtja senine ekspordikogemus on teises valdkonnas ega anna täit kindlust valitud turul edu saavutamise osas. Toodete turundustegevused võiks olla põhjalikumalt läbi mõeldud. Ekspordikäive uutest toodetest on keskpärane.	
1	Vahepealne hinnang	
0	Tootearenduse käigus ei saavutata märkimisväärset konkurentsieelist. Turuanalüüsi ei ole teostatud või see ei vasta olulistele küsimustele. Ettevõtja senine ekspordikogemus ei toeta piisavalt sisenemist eksporditurule. Planeeritud ekspordikäibe saavutamine ei ole realistlik.	

1.3	Lisandväärtuse juurdekasv Hinnatakse uue tootega kaasnevat ettevõtte lisandväärtuse kasvu prognoosi ning selle realistlikkust. Võrreldakse projekti järgset teist majandusaastat taotluse esitamisele eelneva majandusaastaga.	20%
4	Lisandväärtuse kasv 200 000 eurot ja rohkem või 10% ja rohkem	
3	Lisandväärtuse kasv 150 000 kuni 200 000 eurot või 6% kuni 10%	
2	Lisandväärtuse kasv 100 000 kuni 150 000 eurot või 3% kuni 6%	
1	Lisandväärtuse kasv 50 000 kuni 100 000 eurot või 1% kuni 3%	
0	Lisandväärtuse kasv alla 50 000 euro või alla 1%	

2	Projekti kvaliteet Hinnatakse projekti realistlikkust, selgust ja tulemuste mõõdetavust.	20%
4	Projektiplaan on loogiline ja terviklik. Projekti eesmärgid on selgelt kirjeldatud ning neid on võimalik hinnata. Projekt on jagatud loogilisteks etappideks, mis võimaldavad vajadusel teha vajalikke muudatusi projekti eesmärkide saavutamiseks. Ajakava on loogiline, selles on arvestatud piisav varu ettenägematute viivituste tarbeks. Projekti eelarve on koostatud detailselt ja läbipaistvalt ning kulud toetavad selgelt projekti elluviimist.	
3	Vahepealne hinnang	
2	Projekti eesmärgid on piisavalt selged, kuid projekti tulemused ei ole üheselt hinnatavad ja mõõdetavad. Ajakava on üldiselt realistlik, kui ei jäta võimalike ootamatuste tarbeks varu. Projekti eelarve ei ole avatud piisava detailsuse ning läbipaistvusega.	
1	Vahepealne hinnang	
0	Projekti eesmärgid on ebaselged, tulemused ei ole mõõdetavad. Ajakavas ei ole piisavalt varu erinevate ootamatute asjaolude puhuks. Projekti vaheetapid ei ole selgesti eristatavad. Projekti eelarve ei ole läbipaistev.	

3	Taotleja võimekus projekti ellu viia Hinnatakse taotleja tootearenduse alast ja finantsvõimekust (vastavalt senistele majandustulemustele ja prognoosidele) ning riskide juhtimise oskust.	30%
3.1	Tootearenduse võimekus	50%
4	Meeskonnal on varasem tootearenduse kogemus samas või sarnases valdkonnas. Meeskond ja väljavalitud partnerid on valdkonnas pädevad.	
3	Vahepealne hinnang	
2	Meeskond on pigem tagasihoidliku kogemusega, kaasatakse ekspertiisi ka väljastpoolt. Kogemus on erinevast valdkonnast, kuid piisav antud projekti läbiviimiseks.	
1	Vahepealne hinnang	
0	Meeskonnal ei ole varasemat tootearenduse kogemust või on kogemus tagasihoidlik. Välise kompetentsi kaasamist ei ole planeeritud.	
3.2	Finantsvõimekus ja riskide haldamine	50%
4	Ettevõtjal on suurepärane finantsvõimekus. Riskide realiseerumisel on ettevõttel piisav puhver, et projekti jätkata ning tema tavapärasele äritegevusele ei avaldada see olulist mõju.	
3	Vahepealne hinnang	
2	Ettevõtjal on piisav finantsvõimekus, et projekt edukalt ellu viia. Riskide maandamise plaanid on olemas. Projekti ebaõnnestumise korral on võimalik jätkata tavapärase äritegevusega. Riskide realiseerumisel on projekti jätkamine küsitav.	
1	Vahepealne hinnang	
0	Ettevõttel ei ole piisavat finantsvõimekust. Vähene finantsvõimekus ei luba olulisi kõrvalekaldeid planeeritud eelarvest ega ettenägematuid kulusid. Riskide realiseerumisel on oluliselt häiritud ettevõtte tavapärase majandustegevus.	