

ZASADY PRZYGOTOWANIA BIZNESPLANU

w poddziałaniu 19.2 Wsparcie na wdrażanie
operacji w ramach strategii rozwoju lokalnego
kierowanego przez społeczność
Lokalna Grupa Działania Ziemia Gotyku

Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie.
Instytucja Zarządzająca PROW 2014-2020 – Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi.
Szkolenie współfinansowane ze środków Unii Europejskiej w ramach poddziałania „Wsparcie na rzecz kosztów
bieżących i aktywizacji” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020



**ZIEMIA
GOTYKU**

Lokalna Grupa Działania Ziemia Gotyku



Program
Rozwoju
Obszarów
Wiejskich
na lata 2014-2020

Program szkolenia

- Zalecenia ogólne
- Zalecenia techniczne
- Zalecenia szczegółowe



ZALECENIA OGÓLNE

Głównym zadaniem biznesplanu jest **ocena opłacalności** przewidzianych przedsięwzięć gospodarczych.

W poddziałaniu 19.2 biznesplan ma za zadanie potwierdzić **ekonomiczne uzasadnienie operacji.**

- Uzasadnienie ekonomiczne operacji opiera się na wskaźnikach.
- Operacja jest uzasadniona ekonomicznie, jeśli **wskaźnik rentowności** oraz **NPV** mają **wartość dodatnią**.
- Uznanie wskaźników wynikowych może nastąpić jedynie w przypadku pozytywnej oceny biznesplanu w zakresie jego poprawności formalnej, spójności, wiarygodności, celowości i zasadności inwestycji w danej branży, a także realności przyjętych założeń w zakresie wielkości i struktury przychodów i kosztów
- Przyjęcie w biznesplanie nierealnych założeń może mieć negatywne konsekwencje:
 - negatywna ocena biznesplanu
 - trudności w osiągnięciu wyniku realizacji operacji

- BP należy wypełnić w języku polskim;
- Dokument należy wypełnić elektronicznie i wydrukować;
- BP należy wypełnić w ścisłym powiązaniu z WoPP, dot. to przede wszystkim:
 - zakresu i wysokości planowanych kosztów,
 - kwoty pomocy,
 - terminów realizacji operacji,
 - liczby miejsc pracy,
 - wielkości firmy,
 - celów projektu,
 - zakresu i opisu operacji,
 - lokalizacji i zaplecza.
- Należy wypełnić wszystkie pola BP (jeśli dane pole nie dotyczy Wnioskodawcy – należy tam wpisać „nie dotyczy”);
- Nie należy zmieniać formatu BP;
- Należy podpisać biznesplan na ostatniej stronie formularza

- BP powinien zostać sporządzony przy założeniu stałego poziomu cen, zarówno na towary/usługi/produkty, jak i koszty
- W celu weryfikacji niektórych założeń w BP powinny zostać zamieszczone analizy własne (np. dot. prognozy sprzedaży, ustalenia ceny średniej, ustalenia kosztów)
- W BP zamieszczamy tylko kluczowe informacje dla naszego projektu
- BP wypełniany jest w kwotach netto/brutto w zależności czy Wnioskodawca jest płatnikiem Vat

- Poniższe terminy oznaczają kolejno:
 - **Rok:** rok obrachunkowy stosowany przez Wnioskodawcę
 - **Rok n:** rok dokonania przez ARiMR płatności końcowej w ramach operacji
 - **Rok n-1 i Rok n-2:** dozwolone lata realizacji operacji
 - **Rok n+1 i Rok n+2:** kolejne lata projekcji finansowej - dotyczy podejmowania i rozwijania dział. gosp.
 - **Rok n+3:** dotyczy rozwijania dział. gosp.

UWAGA!

Planując datę płatności ostatecznej, należy uwzględnić czas potrzebny na ocenę WoP II transzy pomocy (podejmowanie dział. gosp.) albo WoP ostateczną (rozwijanie dział. gosp.) – tj. termin 4 miesięcy od planowanej daty złożenia ww. WoP.



Zalecenia techniczne

Zaleca się wypełnienie:

- Części opisowych – w pliku .docx
- Tabel finansowych:

7.1 zestawienie przewidywanych wydatków

9.1 prognoza poziomu cen i wielkości sprzedaży

9.2 rachunek zysków i strat

9.3 zaktualizowana wartości netto

Przy pomocy pomocniczego pliku excel Biznesplan
tabele finansowe.xlsx



Zalecenia szczegółowe

Strona tytułowa biznesplanu

W-1 19.2 P

Załącznik nr
B.IV.A.7

Znak sprawy

BIZNESPLAN

W zakresie podejmowania działalności gospodarczej w ramach poddziałania 19.2 „Wsparcie na wdrażanie operacji w ramach strategii rozwoju lokalnego kierowanego przez społeczność” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020

TYTUŁ OPERACJI

1. Niedozwolona jest jakakolwiek ingerencja w formę Biznesplanu poprzez usuwanie punktów oraz tabel lub stron etc.
2. Należy wypełnić wszystkie pola w Biznesplanie. Jeśli jakieś pytanie/polecenie go nie dotyczy, należy wpisać „nie dotyczy”.
3. Uzasadnienie ekonomiczne operacji opiera się na wskaźnikach. Uznanie wskaźników wynikowych może nastąpić jedynie w przypadku pozytywnej oceny Biznesplanu w zakresie jego poprawności formalnej, spójności, wiarygodności, celowości i zasadności inwestycji w danej branży, a także realności przyjętych założeń w zakresie wielkości i struktury przychodów i kosztów.
4. Operacja jest uzasadniona ekonomicznie, jeżeli wskaźniki rentowności oraz NPV mają wartość dodatnią.
5. Uwzględnianie w Biznesplanie nierealnych założeń, może skutkować negatywnymi konsekwencjami. Beneficjent zobowiązuje się do osiągnięcia w wyniku realizacji operacji, określonego w umowie ilościowego i wartościowego poziomu sprzedaży produktów.
6. Dane dotyczące płatności końcowej powinny być odzwierciedlone w bilansie oraz rachunku zysków i strat.

- I. Informacje dot. podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy
- II. Informacje dot. zasobów lub kwalifikacji posiadanych przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy niezbędnych ze względu na przedmiot operacji, którą zamierza realizować

BP_12z.pdf

www.arimr.gov.pl/fileadmin/pliki/wnioski/PROW_2014_2020/Dzialanie_19_2_2016/2_z/WoFF_inne/BP_12z.pdf

I. Informacje dotyczące podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy

1. Nazwisko i imię/ Nazwa	
2. Nr identyfikacyjny	

II. Informacje dotyczące zasobów lub kwalifikacji posiadanych przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy niezbędnych ze względu na przedmiot operacji, którą zamierza realizować

2.1. Potencjał, wystąpienie i doświadczenie podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy (dot. operacji w zakresie rozwijania działalności gospodarczej)

1. Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy posiada doświadczenie w realizacji projektów o charakterze podobnym do operacji, którą zamierza realizować	
2. Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy posiada kwalifikacje odpowiednie do przedmiotu operacji, którą zamierza realizować (dotyczy osób fizycznych)	
3. Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy wykonuje działalność odpowiednią do przedmiotu operacji, którą zamierza realizować	

2.1.1. – należy podać np. nr oraz datę umowy o dofinansowanie danego projektu lub opisać zakres zrealizowanego projektu

2.1.2. – należy opisać wykształcenie, odbyte kursy, szkolenia, doświadczenie zawodowe, posiadane umiejętności mające znaczenie dla planowanej operacji

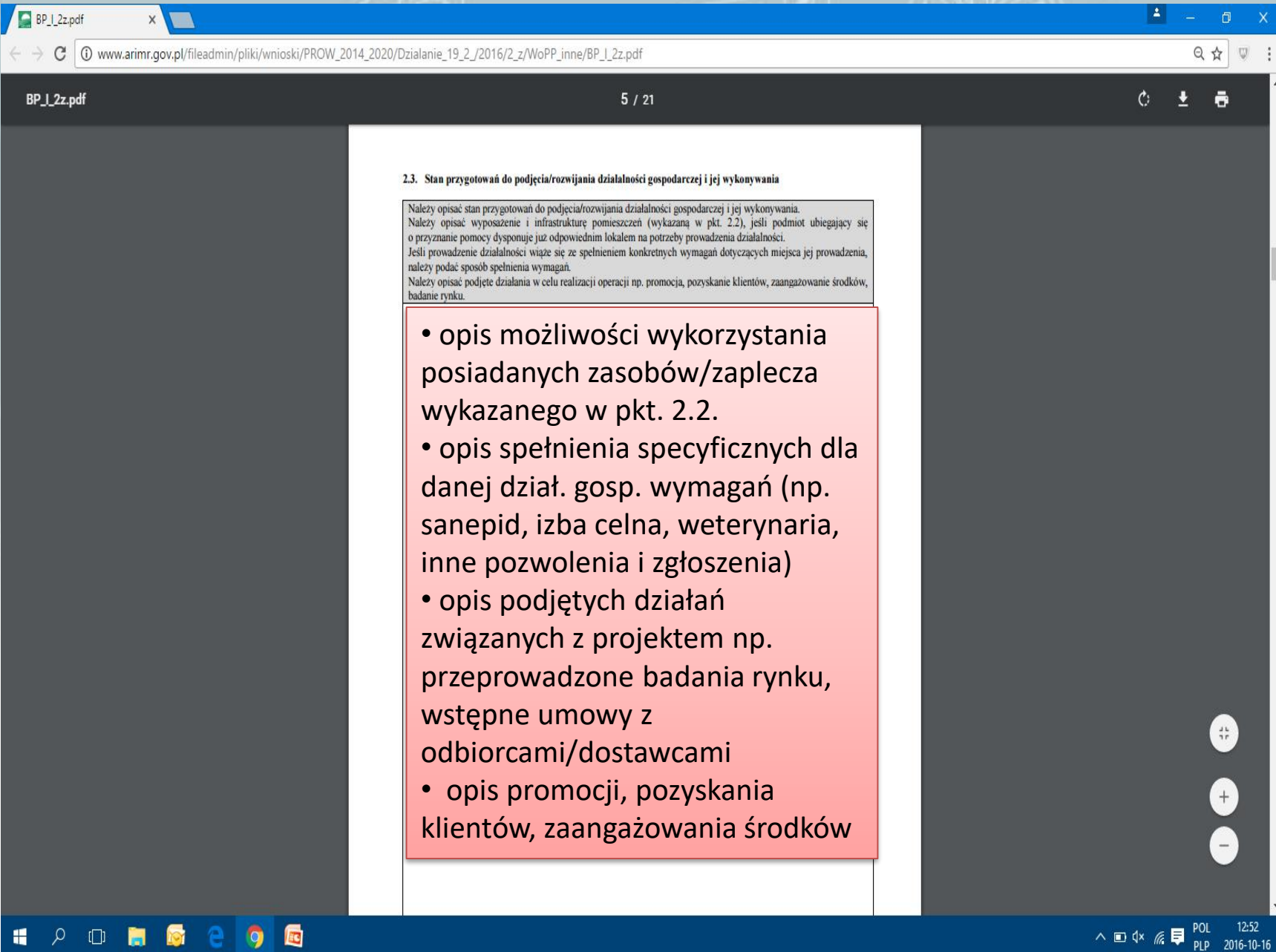
2.1.3. – należy opisać działalność, którą wykonuje podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy, bezpośrednio związaną z planowaną operacją

2.2. Posiadane zasoby, które będą wykorzystane do prowadzonej działalności gospodarczej

Należy wyszczególnić majątek, który jest własnością podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy lub będzie używany na podstawie np. umów najmu, dzierżawy i leasingu (z wyłączeniem tego, który zostanie nabyty w ramach operacji)

Rodzaj majątku	Rodzaj (typ) lub Lokalizacja	Powierzchnia / kubatura /rok produkcji / stan techniczny	Tytuł prawny	Szacowana wartość lub wartość księgowa
1. Grunty				
2. Budynki i budowle				
3. Maszyny i urządzenia				
4. Środki transportu				
5. Wartości niematerialne i prawne				

- podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy podaje zasoby, które będą wykorzystywane w odniesieniu do działalności, której dotyczy operacja
- należy wyszczególnić majątek stanowiący własność wnioskodawcy lub będzie używany na podstawie np. umów najmu, dzierżawy, leasingu
- nie należy wpisywać tu majątku nabytego w ramach realizowanej operacji
- opis powinien być zgodny z pkt. 8 WoPP



2.3. Stan przygotowań do podjęcia/rozwijania działalności gospodarczej i jej wykonywania

Należy opisać stan przygotowań do podjęcia/rozwijania działalności gospodarczej i jej wykonywania. Należy opisać wyposażenie i infrastrukturę pomieszczeń (wykazaną w pkt. 2.2), jeśli podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy dysponuje już odpowiednim lokalem na potrzeby prowadzenia działalności. Jeśli prowadzenie działalności wiąże się ze spełnieniem konkretnych wymagań dotyczących miejsca jej prowadzenia, należy podać sposób spełnienia wymagań. Należy opisać podjęte działania w celu realizacji operacji np. promocja, pozyskanie klientów, zaangażowanie środków, badanie rynku.	
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

- opis możliwości wykorzystania posiadanych zasobów/zaplecza wykazanego w pkt. 2.2.
- opis spełnienia specyficznych dla danej dział. gosp. wymagań (np. sanepid, izba celna, weterynaria, inne pozwolenia i zgłoszenia)
- opis podjętych działań związanych z projektem np. przeprowadzone badania rynku, wstępne umowy z odbiorcami/dostawcami
- opis promocji, pozyskania klientów, zaangażowania środków

III. Wskazanie celów pośrednich i końcowych, w tym zakładanego ilościowego i wartościowego poziomu sprzedaży produktów lub usług

III. Wskazanie celów pośrednich i końcowych, w tym zakładanego ilościowego i wartościowego poziomu sprzedaży produktów lub usług

3.1. Cele pośrednie i końcowe operacji oraz motywy realizacji operacji

Należy wskazać, jakie cele pośrednie i końcowe podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy planuje osiągnąć dzięki realizacji operacji (jakie są motywy założenia / rozwijania firmy / potrzeby finansowe).
Należy podkreślić, iż za cel pośredni lub końcowy realizacji operacji nie można uznać np. zakupu maszyn. Zakres rzeczowy operacji nie stanowi celu samego w sobie, lecz jest środkiem, za pomocą którego właściwy cel pośredni i końcowy operacji może zostać osiągnięty.
Jeżeli cele pośrednie i końcowe realizacji operacji zostaną określone za pomocą wskaźników, należy przedstawić przesłanki, z których one wynikają.
Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy powinien uzasadnić, z jakich powodów planuje zrealizować niniejszą operację. Czy decyzja o jej realizacji jest wynikiem przeprowadzenia analizy różnych scenariuszy.

- jakie są motywy założenia/rozwijania firmy
- za cel pośredni i końcowy realizacji operacji nie można uznać np. zakupu maszyny
- zakres rzeczowy operacji jest środkiem za pomocą którego właściwy cel pośredni i końcowy zostaną osiągnięte

- jeśli cele pośrednie i końcowe zostaną określone za pomocą wskaźników to należy przedstawić przesłanki, z których one wynikają (np. z pkt. 4.1 ppkt 6)
- **cele pośrednie** = cele ekonomiczne np. przychód ze sprzedaży, marża handlowa, zwiększenie produkcji, zwiększenie udziału w rynku, oszczędności w kosztach
- **cele końcowe** = zysk z przedsięwzięcia

IV. Opis wyjściowej sytuacji ekonomicznej podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy

BP_1_2z.pdf

www.arimr.gov.pl/fileadmin/pliki/wnioski/PROW_2014_2020/Dzialanie_19_2_2016/2_z/WoPP_inne/BP_1_2z.pdf

IV. Opis wyjściowej sytuacji ekonomicznej podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy

4.1. Opis planowanej operacji – ogólne informacje o planowanej działalności gospodarczej

1. Przewidywana nazwa / nazwa działalności gospodarczej				
2. Planowana data / data rozpoczęcia działalności gospodarczej	3. Będę płatnikiem podatku VAT / jestem płatnikiem VAT		4. Przedmiot i zakres planowanej / działalności gospodarczej (wg PKD)	5. Rodzaj planowanej działalności gospodarczej (należy podać tylko jeden, przeważający typ działalności gospodarczej w ramach operacji)
	TAK <input type="checkbox"/>	NIE <input type="checkbox"/>		
			Dodatkowa (podejmowana / rozwijana)	Usługowa <input type="checkbox"/>
				Handlowa <input type="checkbox"/>

5. Opis dotychczasowej działalności gospodarczej (dot. operacji w zakresie rozwijania działalności gospodarczej)

Należy podać krótki opis firmy i jej działalności – historię firmy, czym się zajmuje, na jakim rynku i na jaką skalę działa, jak zyskuje przewagę konkurencyjną dotychczasowej działalności gospodarczej.

Należy wskazać czy podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy korzystał z pomocy publicznej. Jeśli tak, to kiedy i w jakim zakresie.

- **4.1. opis planowanej operacji – ogólne informacje o planowanej dział. gosp.**

- 1) Należy podać przewidywaną nazwę lub nazwę dział. gosp.
- 2) Należy wskazać czy wnioskodawca będzie płatnikiem VAT lub już nim jest
- 4) Należy podać kod PKD podejmowanej lub rozwijanej dział. gosp. – kod PKD powinien znajdować się we właściwym wpisie do CEIDG lub KRS:
 - W dniu ubieganie się o przyznanie pomocy – rozwijanie dział. gosp. w ramach tego samego kodu PKD
 - Najpóźniej w dniu składania wniosku o płatność ostateczną – rozwijanie dział. gosp. w ramach innego kodu PKD
 - Najpóźniej w dniu składania WoP I transzy – podejmowanie dział. gosp.
- 5) Należy podać rodzaj planowanej dział. gosp. – przeważający typ dział. gosp. w ramach operacji

6) Opis dotychczasowej dział. gosp. powinien zawierać:

- Historię firmy – data i forma założenia
- Najbardziej znaczące osiągnięcia
- Dane o udziałowcach
- Informację o kontrahentach
- Kwalifikacje kadry i zasoby
- Obecny stan prawny, finansowy i organizacyjny firmy
- Opis branży i produktu lub usługi
- Plan rozwoju

Powyższe informacje należy odnieść do aktualnego etapu rozwoju firmy oraz jej terażniejszej kondycji rynkowej i finansowej. Istotne jest również ujęcie w tym punkcie wpływu projektu na prowadzoną działalność. Dodatkowo należy wskazać czy podmiot korzystał z pomocy publicznej (kiedy i w jakim zakresie, odniesienie do pkt. 3.2.1 WoPP)

7,8,9) Innowacyjność, wpływ operacji na ochronę środowiska, przeciwdziałanie zmianom klimatu

- dot. wnioskodawców, jeśli LGD przewidziała punkty za zgodność operacji z celami przekrojowymi Programu

• 4.2. Analiza marketingowa

W analizie marketingowej należy wziąć pod uwagę:

- czynniki ekonomiczne – zamożność społeczeństwa, siłę nabywczą pieniądza, poziom bezrobocia
- uwarunkowania demograficzne – sytuację demograficzną, tendencje, prognozy
- uwarunkowania społeczno- kulturowe – tradycje, przyzwyczajenia, trendy panujące w społeczeństwie
- polityczno – legislacyjne otoczenie firmy – aktualne regulacje prawne, planowane zmiany w przepisach, stan sektora gospodarki, w którym działa firma

Planując biznes warto znaleźć takie miejsce lub branżę, w której istnieje jeszcze pewna nisza, a tym samym zaoferować takie produkty/usługi/towary, na które będzie zapotrzebowanie.

BP_1_2z.pdf

www.arimr.gov.pl/fileadmin/pliki/wnioski/PROW_2014_2020/Dzialanie_19_2_/2016/2_z/WoPP_inne/BP_1_2z.pdf

4.2. Analiza marketingowa

4.2.1. Oferta – charakterystyka produktu / usługi / towaru

1. Należy opisać produkt / usługę / towar, jakie będą oferowane na rynku	
2. Należy podać, w jaki sposób oferta różni się od oferty konkurencji oraz czy jest to nowy produkt / usługa / towar na rynku	
3. Należy wskazać, czy produkty / usługi / towary są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy czy eksport. Należy wskazać geograficzny rynek docelowy.	
4. Należy opisać oczekiwania i potrzeby klientów oraz wyjaśnić, w jakim stopniu proponowana oferta odpowiada na te oczekiwania	
5. Należy wskazać, czy popyt na produkt / usługę / towar będzie ulegał sezonowym zmianom i jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości	
6. Należy opisać, na czym polega przewaga rynkowa produktu / usługi / towaru oferowanego przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy i wskazać, dlaczego klienci zainteresowani będą tym właśnie produktem / usługą / towarem	

- opis oferty powinien być precyzyjny
- jakie produkty/towary/usługi będą oferowane na rynku
- czym oferta różni się od tej obecnie dostępnej
- w czym oferta będzie lepsza od tej konkurencyjnej
- możliwość pojawienia się na rynku nowych produktów lub strategii sprzedaży
- kierunki zmian w zakresie potrzeb i preferencji konsumentów
- możliwość powołania się na przeprowadzone badania, analizy, źródła danych

POL 14:25
PLP 2016-10-16

BP_1_2z.pdf

www.arimr.gov.pl/fileadmin/pliki/wnioski/PROW_2014_2020/Dzialanie_19_2_2/2016/2_z/WoPP_inne/BP_1_2z.pdf

BP_1_2z.pdf 10 / 21

4.2.2. Klienci

1. Grupy klientów	2. Cechy, które wyróżniają daną grupę	3. Wyrażone potrzeby grupy klientów	4. Liczebność grupy odniesiona do obszaru geograficznego	5. Liczba klientów przynależnych do danej grupy, którą zamierza się zdobyć

Przeprowadzając analizę klientów, dobrze jest zidentyfikować odbiorców strategicznych, ich cechy, potrzeby i liczebność grupy. W zależności od specyfiki prowadzonej działalności, charakterystyka klientów może być przedstawiona w BP w różny sposób. Kryterium podziału może być np.:

- produkt lub usługa, którą nabywają
- obszar, na którym działają
- sektor, w którym prowadzą działalność
- wiek, płeć, zamożność
- miejsce zamieszkania (wieś, miasto)

PROW 2014-2020_19.2_BP/2z 10

POL 14:45
PLP 2016-10-16

4.2.3. Rynek

1. Należy opisać głównych dostawców	
2. Należy wskazać, czy istnieją bariery wejścia na rynek (<i>np. czy wymaga to dużych nakładów, posiadania technologii, know-how, patentów, koncesji</i>)	
3. Należy wskazać, czy rynek jest rosnący (rozwojowy), stabilny, czy malejący oraz krótko opisać lokalne uwarunkowania	
4. Należy wskazać, czy istnieje możliwość pozyskiwania nowych rynków zbytu, a jeśli tak, to w jaki sposób	
5. Należy opisać działania, jakie zostaną podjęte, aby zagwarantować utrzymanie planowanej działalności gospodarczej na rynku przez okres 2 albo 3 lat po dokonaniu płatności końcowej	

- opis kwestii zaopatrzenia w towary/materiały/półprodukty niezbędne do realizacji planowanych usług lub procesu produkcji

- charakterystyka dostawców pod kątem ich zalet i wad oraz identyfikacja alternatywnych źródeł zaopatrzenia

- stopień koncentracji sektora dostawców w stosunku po pozycji firmy

4.2.4. Dystrybucja i promocja

1. Należy opisać, w jaki sposób odbywać się będzie sprzedaż	
2. Należy wskazać, w jaki sposób klienci będą informowani o produktach / usługach / towarach. Należy również opisać planowane krótko i długoterminowe działania promocyjne.	
3. Należy uzasadnić skuteczność wybranych metod promocji	

• w jaki sposób zorganizowana będzie sprzedaż nowych lub ulepszonych produktów/towarów/usług ? (tradycyjnie, internet, sklep detaliczny, hurtownia, supermarket, siedziba producenta)
• jakimi kanałami będzie przesyłana informacja o ofercie ? (oferty zindywidualizowane, internet, telewizja, radio)

BP_1_2z.pdf

www.arimr.gov.pl/fileadmin/pliki/wnioski/PROW_2014_2020/Dzialanie_19_2_/2016/2_z/WoPP_inne/BP_1_2z.pdf

PROW 2014-2020_19.2_BP/2z

4.2.5. Konkurencja na rynku

Należy dokonać oceny produktów / usług / towarów w skali od 1 (ocena najniższa) do 5 (ocena najwyższa) w porównaniu do własnego produktu/ usługi / towaru. W pkt. 7 należy podać średnią arytmetyczną.

1. Nazwa	2. Potencjal firmy	3. Pozycja i udział w rynku	4. Cena	5. Jakość produktu / usługi / towaru	6. Reklama / promocja / dystrybucja	7. Średni wynik punktowy
Oferta podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy						
Konkurent 1						
Konkurent 2						
Konkurent ...						
8. Należy wskazać, na jakim rynku działają ww. konkurencji						
9. Należy opisać silne lub słabe strony oferty konkurencyjnej, potencjalne działania swoich konkurentów oraz swoją reakcję na te działania						
10. Należy podać powód, dla którego uznawani są za silną lub słabą konkurencję						
11. Należy wskazać, w jaki sposób konkurenci promują swoje produkty / usługi / towary						
12. Strategia konkurowania – jak firma będzie konkurować (np. ceną, jakością lub inaczej), dlaczego strategia będzie skuteczna), należy przewidzieć, jakim potencjałem dysponuje konkurent i czy jego działania odwetowe nie będą dla firmy zbyt groźne na obecnym etapie działalności.						

POL PLP 15:01 2016-10-16

W tabeli wskazujemy min. 3 głównych konkurentów na rynku, których należy scharakteryzować względem poszczególnych kryteriów.

V. Analiza silnych i słabych stron działalności, jej zagrożeń i możliwości (SWOT).

V. Analiza silnych i słabych stron działalności, jej zagrożeń i możliwości (SWOT)

5.1. Analiza SWOT

Analiza ma na celu ustalenie mocnych stron i obszarów o słabszej pozycji wyjściowej np. w stosunku do już istniejącej konkurencji. Analiza obejmuje również potencjalne szanse oraz zagrożenia, które mogą wpłynąć na prawidłowe funkcjonowanie firmy.
Mocne i słabe strony zależą głównie od czynników, na które mamy realny wpływ.
Szanse i zagrożenia w dużej mierze zależą od procesów zachodzących na zewnątrz firmy.

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
SZANSE	ZAGROŻENIA

WNIOSKI Z ANALIZY SWOT

Odniesieniem dla zagrożeń i słabych stron powinna być Tabela 5.2. Analiza ryzyk związanych z działalnością i rozwiązań alternatywnych – gdzie są nimi nasze mocne strony i szanse

VI. Planowany zakres działań niezbędnych do osiągnięcia celów pośrednich i końcowych

VI. Planowany zakres działań niezbędnych do osiągnięcia celów pośrednich i końcowych

6.1. Etapy realizacji operacji

Należy przedstawić kolejność zdarzeń, które następują po sobie powinny doprowadzić do zrealizowania zakresu rzeczowego operacji oraz wykonywania, przy jego wykorzystaniu, działalności w celu doprowadzenia do osiągnięcia zakładanych rezultatów.

6.2. Źródła finansowania operacji

Należy przedstawić źródła finansowania operacji oraz finansowanie działalności dla okresu bieżącego oraz wymaganego okresu prowadzenia działalności gospodarczej.

Źródło pozyskania środków	Wartość pozyskanych środków (PLN)					
	Rok n-2	Rok n-1	Rok n ¹	Rok n+1	Rok n+2	Rok n+3 ²
Kwota pomocy						
Środki własne						
Pożyczka / kredyt (jeśli występuje)						
Finansowanie ze strony osób trzecich (jeśli występuje)						
Inne środki (jaki?)						
Wartość pozyskanych środków ogółem						

¹ Rok n- rok dokonana przez ARiMR płatności końcowej w ramach operacji
² Rok n+3 dotyczy rozwijania działalności gospodarczej

PROW 2014-2020_19_2_BP2z

16

PLP 2016-10-16

• 6.1. Etapy realizacji operacji:
Należy przedstawić kolejność zdarzeń, które doprowadzą nas do zrealizowania zakresu rzeczowego operacji oraz do osiągnięcia zakładanych rezultatów.

• 6.2. Źródła finansowania operacji:
- Środki finansowe powinny umożliwić realizację działań zgodnie z przyjętym harmonogramem
- posiadane środki powinny pokrywać koszty (kwalifikowalne i niekwalifikowalne)
- środki posiadane i przyszłe powinny zapewnić utrzymanie płynności finansowej w okresie realizacji operacji
- należy wyszczególnić środki własne i obce (kredyt, pożyczka, leasing)

VII. Zakres rzeczowo-finansowy operacji.

Pobierz lub wyślij wniosek | Poddziałanie 19.2 Wsparcie r | BP_I_3z.pdf

www.arimr.gov.pl/fileadmin/pliki/wnioski/PROW_2014_2020/Dzialanie_19_2_/2017/11_10_2017/WoPP_I/BP_I_3z.pdf

17 z 21 80%

VII. Zakres rzeczowo-finansowy operacji

7.1. Zestawienie przewidywanych wydatków niezbędnych do realizacji operacji.

Wyszczególnienie (rodzaj wydatku)	Uzasadnienie	Parametry techniczne lub jakościowe towarów lub usług	Ilość / liczba	Cena jednostkowa w PLN	Wartość w PLN
wydatki stanowiące podstawę do wyliczenia kwoty pomocy					
1.					
2.					
3.					
4.					
pozostałe wydatki					
1.					
2.					
3.					
4.					
wydatki ogółem: w tym:					
wydatki stanowiące podstawę do wyliczenia kwoty pomocy					
pozostałe wydatki					
wnioskowana kwota pomocy					

Należy opisać przyjęte założenia dotyczące planowanej wielkości kosztów. Należy wskazać kryteria, na podstawie których dokonano wyboru maszyn, urządzeń, sprzętu. Uzasadnić konieczność dokonania zakupu towarów i usług o podanych parametrach technicznych i jakościowych wraz z uzasadnieniem cen zakupu.

PROW 2014-2020_19_2_I/3/z Strona 17 z 21

- Należy wyszczególnić zadania w kolejności podanej w Zestawieniu rzeczowo – finansowym operacji (część B.V. WoPP)
- Na końcu zestawienia należy wymienić koszty niekwalifikowalne
- W przypadku podejmowania dział. gosp. koszty należy podzielić na 2 kategorie:
 - 1) Stanowiące podstawę wyliczenia premii
 - 2) Pozostałe koszty związane z podejmowaniem dział. gosp. (o ile występują)
- Przyjęte koszty powinny być uzasadnione zakresem operacji, niezbędne do osiągnięcia jej celu oraz racjonalne
- W przypadku podejmowania dział. gosp. wykaz kosztów zawiera §17 ust. 1 rozporządzenia; w przypadku pozostałych projektów – koszty kwalifikowalne wraz z ograniczeniami ich dotyczącymi zostały ujęte w §17 rozporządzenia
- Należy wskazać kryteria na podstawie których dokonano wyboru zakupu maszyny, urządzenia, sprzętu, usługi
- Należy ocenić wpływ poszczególnych elementów zakresu rzeczowego operacji na osiągnięcie jej celów

Ocena racjonalności kosztu musi uwzględniać m.in.:

- Przydatność/komplementarność technologiczną
- Profil i skalę produkcji/świadczonych usług/sprzedaży towarów
- Spójność w zakresie stosowanych lub planowanych do stosowania technologii produkcji/organizację działalności handlowej/usługowej
- Niezbędność do prawidłowego zrealizowania celów operacji

VIII. Wskazanie planowanych do utworzenia miejsc pracy

BP_I_2z.pdf

www.arimr.gov.pl/fileadmin/pliki/wnioski/PROW_2014_2020/Dzialanie_19_2_/2016/2_z/WoPP_inne/BP_I_2z.pdf

VIII. Wskazanie planowanych do utworzenia miejsc pracy.

Realizacja operacji spowoduje utrzymanie miejsc pracy	TAK/NIE	Jeśli TAK, wpisać liczbę.	
Realizacja operacji spowoduje utworzenie miejsc pracy	TAK/NIE	Jeśli TAK, wpisać liczbę.	

Należy wymienić i opisać utworzone stanowiska w ramach operacji, należy podać planowane zatrudnienie w etatach lub częściach etatów (średniorocznie).

Nazwa stanowiska oraz zakres podstawowych obowiązków	Rodzaj zatrudnienia: jednoosobowa działalność gospodarcza (samozatrudnienie) / umowa o pracę / spółdzielnia umowa o pracę (w przeliczeniu na pełne etaty średniorocznie)	Jeśli działalność gospodarcza jest sezonowa – należy wskazać okres zatrudnienia i prowadzenia działalności w roku
SUMA		

Należy wskazać czy realizacja operacji spowoduje utrzymanie lub utworzenie miejsc pracy.

Należy wymienić i opisać utworzone stanowiska w ramach operacji, należy podać planowane zatrudnienie w etatach lub w częściach etatu (średniorocznie)

Dane podane w tym punkcie powinny być zgodne z danym z pkt. 7.3.4 i 7.3.5 WoPP.

POL 15:46
PLP 2016-10-16

IX. Projekcja finansowa dla operacji.

Pobierz lub wyślij wniosek | Poddziałanie 19.2 Wsparcie | BP_1_3z.pdf

www.arimr.gov.pl/fileadmin/pliki/wnioski/PROW_2014_2020/Dzialanie_19_2_/2017/11_10_2017/WoPP_1/BP_1_3z.pdf

19 z 21 80%

IX. Projekcja finansowa dla operacji

9.1. Prognoza poziomu cen i wielkości sprzedaży

Produkt / usługa / towar	Jednostka miary	Rok n+1			Rok n+2		Rok n+3	
		Cena jednostkowa sprzedaży	Średnia cena jednostkowa sprzedaży konkurencji	Wielkość sprzedaży	Cena jednostkowa sprzedaży	Wielkość sprzedaży	Cena jednostkowa sprzedaży	Wielkość sprzedaży
Łącznie suma wierszy:								
(cena jednostk. sprzedaży) x (wielk. sprzedaży)			... = A		... = B		... = C	
Suma A+B+C								

Należy uzasadnić prognozę cen (przedstawić założenia przyjęte na potrzeby opracowania powyższych prognoz ceny sprzedaży własnych produktów / usług / towarów) i wielkości sprzedaży. Jeśli w okresie trwałości operacji mogą wystąpić jakiegokolwiek zmiany cen, należy podać wartość uśrednioną, w poniższym opisie zaznaczając, jak w skali roku zmieniła się będzie dana wartość. Należy podać uzasadnienie odnoszące się do sytuacji rynkowej, jakości, zmian w kosztach, marży produktu itp.

- Należy uzasadnić prognozę cen i wielkości sprzedaży
- Jeśli w okresie trwałości operacji mogą wystąpić zmiany cen – należy podać wartość uśrednioną
- Dane z Tabeli 9.1. powinny być zgodne z danymi z Tabeli 3.2. oraz Tabeli 4.2.1
- Należy wskazać na jakiej podstawie zaplanowano przyjęte poziomy cen

9.2. Rachunek zysków i strat

Na podstawie danych z tabel „prognoza przychodów ze sprzedaży” i „koszty” należy przedstawić rachunek zysków i strat dla okresu bieżącego oraz na dwa następne lata.

Wyszczególnienie	Rok n	Rok n+1	Rok n+2	Rok n+3
A. PRZYCHODY				
1. Przychody ze sprzedaży produktów / usług / towarów				
2. Inne przychody (jaki?)				
Dofinansowanie w ramach PROW 2014-2020				
RAZEM PRZYCHODY				
B. KOSZTY				
1. zużycie materiałów i energii				
2. usługi obce (w tym m.in. czynsze, naprawy, konserwacje maszyn i budynków)				
3. podatki i opłaty				
4. wynagrodzenia i pochodne				
5. koszty finansowe				
6. zakup towarów				
7. ubezpieczenia majątkowe				
8. pozostałe koszty				
RAZEM KOSZTY				
C. Dochód (strata) brutto A - B				
D. Podatek dochodowy				
E. Zysk netto: C - D				

Uzasadnienie (założenia) dla wymienionych pozycji kosztowych:

Na podstawie danych z Tabeli 9.1 oraz kosztów związanych z prowadzoną dział. gosp. należy przedstawić rachunek zysków i strat dla Roku n oraz na następne lata (n+1, n+2, n+3).

KOSZTY:

- 1) Koszt materiałów niezbędnych do produkcji, sprzedaży czy usługi oraz koszt opłat eksploatacyjnych;
- 2) Dodatkowo – usługi księgowe, prawnicze;
- 3) Podatki od nieruchomości, gruntowy, koncesje, licencje;
- 4) Zgodne z liczbą etatów podanych w pkt. VIII
- 5) Koszty operacyjne w banku, cesji bankowych
- 6) Tzw. Zatowarowanie
- 7) Ubezpieczenia nieruchomości, OC działalności itd.
- 8) Zgodnie z zestawieniem rzeczowo-finansowym amortyzacja odsetki od kredytów, pożyczek

Dane z Tabeli 9.1

Operacja jest uzasadniona ekonomicznie, jeśli generuje przychody. Efektywność operacji będzie weryfikowana w oparciu o wskaźnik NPV. NPV – suma zdyskontowanych oddzielnie dla każdego roku przepływów pieniężnych, zrealizowanych w całym okresie objętym rachunkiem, przy stałym poziomie stopy dyskontowej. Przedsięwzięcie będzie opłacalne, jeśli $NPV > 0!$

9.3. Zaktualizowana wartość netto

Specyfikacja	Suma: (Rok N + Rok N-1 + Rok N-2)	Rok N+1	Rok N+2	Rok N+3
1. Inwestycje dotyczące projektu				
2. Przychody ze sprzedaży				
3. Koszty działalności objętej projektem				
4. Dochód brutto				
5. Podatek dochodowy, wg stopy:				
6. Dochód netto				
7. Wartość końcowa				0
8. Amortyzacja				
9. Saldo bieżące				
10. Stopa dyskonta / czynnik dyskontujący				
NPV	0,00 zł			

- 1) = suma inwestycji z poszczególnych lat tj. planowanych kwalifikowalnych i niekwalifikowalnych kosztów związanych z operacją (zgodne z Tabelą 7.1),
- 2) = Tabela 9.1 oraz wiersz A Przychody z Tabeli 9.2
- 3) = wiersz B Razem koszty z Tabeli 9.2
- 4) = poz. 2 minus poz. 3
- 5) Stawka podatku właściwa dla danej dział. gosp.; jeśli wartość z poz. 4 jest ujemna to wpisujemy „0”
- 6) = poz. 4 minus poz. 5
- 7) = suma inwestycyjnych kosztów kwalifikowalnych (bez kosztów ogólnych i wartości wkładu rzeczowego w formie nieodpłatnej) oraz kosztów niekwalifikowalnych, pomniejszonych o amortyzację
- 8) = wartość z pozycji B.8 pozostałe koszty RZiS
- 9) = $(-poz.1)^2 + poz.6 + poz.8 + poz.7^3$
- 10) = zawiera dane wyliczone wg wzoru w instrukcji; stopa z dnia złożenia WoPP, od 01.01.2016. wynosi 2,83%, aktualną można sprawdzać na stronie internetowej UOKiK

9.4. Wskaźnik rentowności sprzedaży

	Rok N	Rok N+1	Rok N+2	Rok N+3
wskaźnik rentowności sprzedaży brutto (dla operacji)	0,00	0,00	0,00	0,00

wskaźnik rentowności sprzedaży brutto dla operacji = dane z rachunku zysków i strat, odpowiednio: suma przychodów ze sprzedaży + kwota pomocy oraz koszty ogółem (dla operacji).

Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy określa czy będzie stosować do wyliczeń wskaźnik rentowności sprzedaży brutto czy netto.

Im wyższa wartość wskaźnika rentowności sprzedaży tym wyższa efektywność finansowa firmy.

Wskaźnik rentowności sprzedaży brutto = $\text{wynik finansowy brutto} / \text{wartość sprzedaży} \times 100\%$

Wskaźnik rentowności sprzedaży netto = $\text{wynik finansowy netto} / \text{wartość sprzedaży} \times 100\%$

[Tabele finansowe plik excel](#)

DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ 😊

Prowadzący: Marta Kruszczyńska
Lokalna Grupa Działania Ziemia Gotyku
Brąchnówko 18, 87-140 Chełmża
Telefon: 56 610 80 17, 607 745 091



WOJEWÓDZTWO
KUJAWSKO-POMORSKIE

Pomoc udzielona
za pośrednictwem Samorządu Województwa