

Wsparcie na przedsiębiorczość w ramach inicjatywy Leader PROW 2014-2020 – wniosek o przyznanie pomocy i biznesplan



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich:
Europa inwestująca w obszary wiejskie”.

Materiał opracowany przez LGD Kraina Łęgów Odrzańskich.

Instytucja Zarządzająca PROW 2014-2020 – Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Materiał współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach poddziałania „Wsparcie na rzecz kosztów i aktywizacji” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020

Uwaga: dofinansowanie dotyczy jedynie działalności gospodarczej, którą reguluje:

USTAWA z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej

Art. 2. Działalnością gospodarczą jest zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły.

Art. 3.1) Przepisów ustawy nie stosuje się do:

- 1) działalności wytwórczej w rolnictwie w zakresie upraw rolnych oraz chowu i hodowli zwierząt, ogrodnictwa, warzywnictwa, leśnictwa i rybactwa śródlądowego;
- 2) wynajmowania przez rolników pokoi, sprzedaży posiłków domowych i świadczenia w gospodarstwach rolnych innych usług związanych z pobytem turystów;
- 3) wyrobu wina przez producentów będących rolnikami wyrabiającymi mniej niż 100 hektolitrów wina w ciągu roku gospodarczego, o których mowa w art. 17 ust. 3 ustawy z dnia 12 maja 2011 r. o wyrobie i rozlewie wyrobów winiarskich, obrocie tymi wyrobami i organizacji rynku wina (Dz. U. z 2016 r. poz. 859);
- 4) działalności rolników w zakresie sprzedaży, o której mowa w art. 20 ust. 1c ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2012 r. poz. 361, z późn. zm.2)).

+ WYKLUCZENIA WYNIKAJĄCE Z ROZPORZĄDZENIA LSR

Poprawność wypełnienia formularza wniosku

1. Wniosek został **podpisany** przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy lub uprawnioną do tego osobę
2. Wymagane pola wniosku zostały wypełnione **zgodnie z instrukcją** ←
3. Dane finansowe we wniosku są **poprawne pod względem rachunkowym**
4. Liczba załączników podana we wniosku **zgadza** się z liczbą załączników faktycznie załączonych
5. Dane dotyczące numeru identyfikacyjnego podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy podane we wniosku są **zgodne i prawidłowe**
6. Podany we wniosku numer NIP jest **poprawny**
7. Podany we wniosku numer PESEL jest **poprawny**

bardzo ważne

Wniosek został złożony również w postaci dokumentu elektronicznego zapisanego na informatycznym nośniku danych

a) Biznesplan został sporządzony **poprawnie z uwzględnieniem** informacji pomocniczych

b) Biznesplan jest **poprawny** pod względem **rachunkowym**

Wniosek został złożony **zgodnie z wymogami obowiązującymi w danym naborze**, np. 2 egzemplarze, wersja elektroniczna, załączniki!

Omówienie wniosku na wybranym formularzu

Szczególną uwagę prosimy zwrócić na część „opis planowanej operacji”!

- Do celu ogólnego, szczegółowego i przedsięwzięcia wpisujemy cele i przedsięwzięcie z naboru, w ramach którego składamy wniosek.
- Jeżeli nasza operacja jest zgodna z innymi celami, uzasadniamy to w polu „uzasadnienie zgodności z celami LSR i kryteriami wyboru operacji przez LGD w ramach odpowiedniego kryterium wyboru.
- Jednocześnie pamiętajmy, że w tym polu:
 - Uzasadniamy zgodność z wcześniej podanymi celami i przedsięwzięciem;
 - Uzasadniamy zgodność z lokalnymi kryteriami wyboru.
- W przypadku trudności technicznych z rozszerzeniem pola lub poprawnym wydrukiem zalecamy opracowanie uzasadnienia jako osobnego załącznika, a w tym punkcie wskazanie, że uzasadnienie.... stanowi załącznik nr... do wniosku.
- Pamiętajmy o załączeniu uzasadnienia i o wpisaniu go do listy załączników (pole C – inne załączniki dotyczące operacji).

Oprócz racjonalności biznesplanu o dofinansowaniu decyduje przede wszystkim zgodność z LSR i spełnienie lokalnych kryteriów wyboru!!!

Prosimy o wpisanie wskaźnika LSR wynikającego z danego naboru:

- we wniosku na rozwijanie - pkt 7.2 pozostałe wskaźniki
 - we wniosku na podejmowanie - pkt 6.2 pozostałe wskaźniki
- np.:

	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE	AF	AG	AH	AI	AJ
78	6.2 Pozostałe wskaźniki																																		
80	Lp.	Zakres operacji	Wskaźnik											Wartość docelowa wskaźnika	Jednostka miary wskaźnika	Sposób pomiaru wskaźnika																			
81	1.	4.1.1	Liczba operacji polegających na utworzeniu nowego przedsiębiorstwa											1	operacja	umowa dotacji/wpis do CEIDG																			

W każdym ogłoszeniu o naborze jest wskazany wskaźnik, który chcemy osiągnąć – ten wskaźnik należy uwzględnić. Tylko te projekty, które przyczyniają się do realizacji zakładanych wskaźników, a więc są zgodne z lokalną strategią rozwoju, mają szansę na dofinansowanie.

biznesplan

- Dokument należy wypełnić elektronicznie i wydrukować.
- **Zaleca się wypełnienie biznesplanu w częściach opisowych w ramach dokumentu udostępnionego w edytowalnym pliku .docx, natomiast w zakresie tabel finansowych: 7.1, 9.1, 9.2, 9.3, 9.4, z wykorzystaniem pomocniczego narzędzia udostępnionego w postaci pliku .xlsx.** Wydruki z obydwu dokumentów należy dołączyć do wniosku o przyznanie pomocy.
- Biznesplan jest wypełniany w ścisłym powiązaniu z wnioskiem o przyznanie pomocy. **Informacje zawarte w biznesplanie oraz wniosku o przyznanie pomocy muszą być ze sobą zgodne** (planowane koszty - zakres i wysokość, kwota pomocy, terminy realizacji operacji, liczba miejsc pracy, wielkość firmy, cele projektu, zakres i opis operacji, lokalizacja i zaplecze, itd.).
- Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy musi wypełnić **wszystkie pola** w biznesplanie. Jeśli jakieś pytanie/ polecenie **go nie dotyczy**, powinien **wpisać „nie dotyczy”**.
- **Nie należy zmieniać** formatu biznesplanu (usuwać poszczególnych punktów, tabel bądź kolumn). W przypadku zbyt małej liczby wierszy w poszczególnych podpunktach biznesplanu można dodać dodatkowe pozycje.
- Biznesplan powinien zostać sporządzony przy założeniu stałego poziomu cen, zarówno na towary/usługi/produkty, jak i koszty, jeśli jest to możliwe. Zmiany cen jednostkowych możliwe są jako następstwo zmian jakościowych będących efektem realizacji przewidzianych w operacji inwestycji np. wzrost cen zbytu produktów na skutek poprawy ich jakości po wdrożeniu nowej technologii produkcji w wyniku zakupu nowych maszyn.

Biznesplan w działaniu 19.2

1. Ekonomiczne i opisowe uzasadnienie zasadności realizacji operacji w ramach działania 19.2 PROW 2014-2020
2. Odnosi się tylko i wyłącznie do pomysłu – nie do całej firmy, jednak w części opisowej łączy się z potencjałem wnioskodawcy i jego zapleczem
- 3. Ma za zadanie ukazać**
 - poprawność formalną,
 - spójność,
 - wiarygodność,
 - celowość i
 - zasadność inwestycji w tej konkretnej branży, a także
 - ✓ realność przyjętych założeń w zakresie wielkości i struktury przychodów

Operacja jest uzasadniona ekonomicznie jeśli wskaźnik rentowności oraz NPV mają wartość dodatnią • Na dodatni wskaźnik rentowności oraz NPV wpływ mają: - poprawność formalna, - spójność opisu, wyliczeń, logiczność dokumentu - wiarygodność i celowość, - zasadność działań, proponowanych kosztów, przyjmowanej sprzedaży, - wielkość i struktura kosztów i przychodów.

Punkt 2.2

UWAGA – podmiot rozwijający firmę MUSI spełnić choć jeden wymóg tj. **albo** doświadczenie, **albo** zasoby **albo** kwalifikacje **albo** zakres działalności. Należy to potwierdzić dokumentami znajdującymi się z części B.VII. Załączniki wspólne. *Przy warunkach, do których się nie odnosimy, w załącznikach wpisujemy nie dotyczy z listy rozwijanej.*

- Ten punkt odnosimy tylko do działalności, której dotyczy operacja.
- Zasoby w postaci gruntu, budynku powinny być zgodne z prawem własności lub współwłasności Wnioskodawcy stanowiącym załącznik nr 2 z zakresu załączniki wspólne B WoPP *Szczególnie ważne przy działaniach inwestycyjnych budowlanych, miejscu garażowania lub posadowienia maszyn i urządzeń, miejscu działalności biurowej lub usługowej. Tam, gdzie mamy do czynienia z trwałym związaniem z nieruchomością.*
- Opis musi być zgodny z pkt. 8 WoPP.

Biznesplan	WoPP
2.2	Pkt. 8 Załączniki wspólne

PKT 2.3

Należy opisać stan przygotowań do podjęcia/rozwijania działalności gospodarczej i jej wykonywania a w szczególności:

- 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 (sanepid, izba celna, weterynaria, inne pozwolenia i zgłoszenia).
- plan realizacji przedsięwzięcia, co już zostało zrobione, co należy zrobić (najważniejsze etapy).
- należy opisać podjęte działania w celu realizacji operacji np. promocja, pozyskanie klientów, zaangażowanie środków, badanie rynku (nie ma potrzeby stosowania badań zewnętrznych w temacie rynku).

PKT.3.1

Cele pośrednie i końcowe operacji oraz **motywy** realizacji operacji (**dlaczego i po co?**)

- należy wskazać, jakie cele planuje się osiągnąć dzięki realizacji operacji (jakie są motywy/powody założenia / rozwijania firmy, np. względy biznesowe, potrzeby finansowe lub szanse na realizację własnych pasji).
- cel pośredni lub końcowy realizacji operacji to nie 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.
- cele pośrednie są raczej ekonomiczne: przychód, marża, zwiększenie produkcji, oszczędność w kosztach. Cele końcowe to zysk jaki się wiąże z celem pośrednim. Cele te powinny znaleźć się również w pkt. 6 WoPP.
- jeżeli cele pośrednie i końcowe realizacji operacji zostaną określone za pomocą wskaźników, należy przedstawić przesłanki, z których one wynikają np. z pkt. 4.1 ppkt.
- dlaczego akurat w wybranym obszarze podmiot widzi szanse na osiągnięcie sukcesu i perspektywy rozwojowe dla swojego przedsięwzięcia

Biznesplan	WoPP
3.1	Pkt. 6

PKT. 3.2.

Przewidywana data dokonania płatności ostatecznej – musi być zgodna z pkt.11 Wopp

Planując datę płatności ostatecznej, należy uwzględnić czas potrzebny na ocenę wniosku o płatność II transzy (w przypadku podejmowania działalności gospodarczej) albo wniosku o płatność ostateczną (w przypadku rozwijania działalności gospodarczej) - tj. termin 4 miesięcy od planowanej daty złożenia ww. wniosku o płatność.

- ↓ Czas potrzebny LGD na ocenę i wybór operacji do finansowania
 - ↓ Czas potrzebny samorządowi województwa na kontrolę administracyjną wniosków o przyznanie pomocy,
 - ↓ po zawarciu umowy o przyznaniu pomocy i rozpoczęciu realizacji operacji - czas potrzebny na :
 - ↓ jej realizację,
 - ↓ złożenie wniosku/wniosków o płatność oraz
 - ↓ dokonanie płatności
- przewidywana data dokonania płatności ostatecznej.

Biznesplan	WoPP
3.2	Pkt. 11

Przykład: podejmowanie

Koniec naboru: 27 marca 2017

Maksymalny termin przekazania przez LGD dokumentów do UMWD: 18 maja 2017

Czas rozpatrywania wniosku: 3 miesiące

Podpisanie umowy: 28 sierpnia 2017

Do 28 listopada czas na założenie firmy, zgłoszenie się do ZUS i złożenie wniosku o I transzę

05.09.2017 – założenie firmy →

06.09.2017 – złożenie wniosku o I transzę →

15.10.2017 – otrzymanie transzy: 80% premii →

15.01.2018 – realizacja biznesplanu →

16.01.2018 – złożenie wniosku o II transzę →

16.05.2018 – otrzymanie płatności ostatecznej (20%)

rok n-1: 2017 → **rok n: 2018** → rok n+1: 2019 → rok n+2: 2020

Zakładany ilościowy i wartościowy poziom sprzedaży produktów / usług / towarów opisany do dnia, w którym upłynie rok od planowanego dnia wypłaty płatności końcowej.

Podana wartość **pozostaje w korelacji** z Tabelą 9.1 Prognoza poziomu cen i wielkości sprzedaży, przy czym dane w Tabeli **9.1 dotyczą okresów obrachunkowych**, a dane w Tabeli **3.2 dotyczą pełnego roku od przewidywanej daty** dokonania przez ARiMR płatności końcowej (16.05.2018 - 16.05.2019 – zgodnie z przykładem)

3.2: przychody do 16.05.2019, czyli z roku n+1 uwzględniamy okres 01.01.2019 – 16.05.2019)

9.1 – rok n+1 = 01.01.2019-31.12.2019

Podane wartości w tabeli 3.2 są punktem odniesienia przy weryfikacji, czy został osiągnięty 30% (ilościowy i wartościowy) poziom sprzedaży określony w umowie o przyznanie pomocy.

30% z „Razem”?

Rada: zbyt duże uszczegółowienie może być kłopotliwe – tam, gdzie to możliwe grupujemy usługi/towary w logiczne kategorie, np. uśredniając cenę jednostkową.

- **PKT. 4.1. Opis planowanej operacji**

- ogólne informacje o planowanej działalności gospodarczej. •

Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy powinien również wskazać, **czy będzie płatnikiem podatku VAT albo czy już jest płatnikiem VAT**. Ma to **istotne znaczenie** w kontekście określenia wartości **kosztów (netto/brutto)**. W przypadku, gdy VAT będzie kosztem kwalifikowalnym (jeśli nie można odzyskać tego podatku na mocy prawodawstwa krajowego) wszystkie wartości w biznesplanie należy podawać w kwocie brutto.

Jeżeli VAT nie będzie kosztem kwalifikowalnym – w kwocie netto.

Pamiętajmy, że dla działalności gospodarczej przekroczenie obrotów w kwocie 200 tys. oznacza przejście na VAT (*nowelizacja ustawy o VAT (art. 113 ust. 1) od 1 stycznia 2017*). Ma to znaczenie w kontekście planowanej sprzedaży pkt. 3.2. i 9.1./9.2

Rodzaj planowanej działalności gospodarczej (należy podać tylko jeden, **przeważający typ** działalności gospodarczej w ramach operacji). Wskazania można dokonać na podstawie np. **przeważającego udziału w przychodach**.

Wskazany numer PKD działalności, która będzie przedmiotem operacji, powinien się również znajdować we właściwym wpisie do CEIDG lub KRS:

- w dniu ubiegania się o przyznanie pomocy – w przypadku rozwijania działalności gospodarczej w ramach tego samego kodu PKD,
- najpóźniej w dniu składania wniosku o **płatność ostateczną** w przypadku rozwijania działalności gospodarczej w ramach innego kodu PKD;
- najpóźniej w dniu składania wniosku o płatność **pierwszej transzy**, tj. w terminie 3 miesięcy od dnia zawarcia umowy o przyznaniu pomocy – w przypadku podejmowania działalności gospodarczej.

PKT. 4.1 Opis dotychczasowej działalności

W tej części dokumentu powinny znaleźć się następujące informacje:

- historia firmy
- data i forma założenia firmy oraz najważniejsze wydarzenia związane z jej funkcjonowaniem,
- najbardziej znaczące osiągnięcia firmy (z uwzględnieniem wyrobów, ich rozwoju, sukcesów rynkowych),
- dane o poprzednich i aktualnych udziałowcach,
- informacje o kontrahentach,
- kwalifikacje kadry i zasoby,
- obecny stan prawny, finansowy i organizacyjny firmy,
- opis branży i produktu lub usługi (konkurencyjność oferty),
- plany rozwoju.

Aktualny etap rozwoju firmy, w tym kondycja rynkowa i finansowa.

Wpływ projektu na prowadzoną działalność, tj. czy w wyniku realizacji projektu zmieni się przedmiot działalności, czy przedsiębiorca zamierza wycofać się z prowadzonej do tej pory działalności, czy też rozszerzyć ją, jakie są przewidywane zmiany organizacyjne w przypadku przyznania pomocy.

Wskazanie, czy podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy korzystał z pomocy publicznej. Jeśli tak, to kiedy i w jakim zakresie → **dane mają odniesienie do pkt. 3.2.1 WoPP.**

INNOWACJA, WPŁYW na ŚRODOWISKO I KLIMAT

Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy wypełnia pkt. 7 – 9 biznesplanu, jeżeli LGD w kryteriach wyboru operacji przewidziało przyznanie punktów za zgodność operacji z celami przekrojowymi Programu oraz jeżeli operacja je spełnia

Argumentacja odpowiedzi twierdzącej **MUSI** odnosić się do zapisów znajdujących się w LSR danej LGD – definicji innowacyjności, sposobu oceny wpływu na środowisko i klimat

Argumentacja odnosi się do zakresu operacji, do zmian jakie chcemy osiągnąć, a które opisane są również w pkt. 2.3, 3.1, 4.1 czy 4.2

Można wskazać jakie dokumenty lub materiały poświadczają, że zastosowane rozwiązania są innowacyjne czy mają korzystny wpływ na środowisko i klimat (np. źródła pisemne, literatura, raporty, analizy lub odnośniki do stron www itp.). Jest to ważne szczególnie przy działalnościach specyficznych mało znanych.

Firma utrzymuje się z klienta...

- do jakich klientów mam adresować ofertę?
- w jakiej cenie mam sprzedawać produkty, aby były konkurencyjne?
- jak promować swoją ofertę?
- jakie kanały dystrybucji wybrać, aby najbardziej skutecznie wejść na rynek?

Zgodnie z *marketing mix* produkt powinien mieć **jednocześnie**:
pożądane przez odbiorcę cechy,
powinien być **oferowany** w odpowiedniej cenie,
dostarczany we właściwe miejsce w odpowiednim czasie i
odpowiednio **wypromowany**.



Fundamentem biznesplanu w zakresie analizy marketingowej jest **diagnoza sytuacji, określenie i wybór rynków docelowych oraz wybór ogólnych strategii, a także przedstawienie programu realizacji przyjętych celów w biznesplanie.**

Analiza marketingowa powinna obejmować zarówno **makro, jak i mikrootoczenie** firmy, tj. wszystkie te elementy, które w sposób istotny oddziałują, bądź też mogą oddziaływać na działalność prowadzoną przez firmę.

W analizie można wziąć pod uwagę:

- czynniki **ekonomiczne** (np. zamożność społeczeństwa, siłę nabywczą pieniądza, poziom bezrobocia, wzrost ekonomiczny kraju, siłę oraz stabilność waluty, skłonność społeczeństwa do oszczędzania/inwestycji), lub
- uwarunkowania **demograficzne** (sytuacja demograficzna, tendencje, prognozy), lub
- uwarunkowania **społeczno-kulturowe** (mody, tradycje, przyzwyczajenia, czy trendy panujące wśród społeczeństwa), lub
- **polityczno-legislacyjne** otoczenie firmy (aktualne regulacje prawne w zakresie działalności prowadzonej przez firmę, planowane zmiany w przepisach prawnych oraz ich wpływ na firmę, stan sektora gospodarki, w którym działa firma).

TE ASPEKTY OPISUJEMY TEŻ W SWOT

Pytania pomocnicze

4.2.1

- ✓ jakie produkty/towary/usługi będą oferowane na rynku,
 - ✓ czy są to nowe produkty,
 - ✓ czym różnią się od dotychczas dostępnych, dlaczego klienci wybiorą ofertę podmiotu
 - ✓ czym się wyróżniają
 - ✓ dlaczego będą lepsze/jak będą konkurować
-
- gdzie będą sprzedawane towary/produkty/usługi;
 - jakie są oczekiwania i potrzeby klientów oraz w jakim stopniu proponowana oferta odpowiada na te oczekiwania;
 - czy popyt na produkt/usługę/towar będzie ulegał sezonowym zmianom i jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości;
 - skąd wynika przeświadczenie o przyszłym popycie na nowe lub ulepszone lub tańsze produkty/usługi/towaru na rynku docelowym.

PKT 4.2.2

Kryterium podziału przy grupowaniu klientów w może być np.:

- ❖ produkt lub usługa, którą nabywają,
- ❖ obszar, na którym działają, lokalizację geograficzną
- ❖ sektor, w którym prowadzą działalność, charakter prowadzonej działalności,
- ❖ wiek, płeć, zamożność
- ❖ cechy psychograficzne, stosunek do życia, etap życia,
- ❖ preferencje związane z informacją, formą sprzedaży,
- ❖ cechy gospodarstwa domowego.

Określenie potrzeb klientów
i korzyści

- technika persona
- pytaj!

Kim jest, czego oczekuje, jaki ma problem, jaką potrzebę? Jakie są jego motywacje zakupowe?

Kto jest naszym klientem - konsument czy firma?

Kto jest naszym klientem – kto płaci, a kto użytkuje?

Ten, kto płaci - nie zawsze ten sam - co użytkownik

Przykład: zabawki dla dzieci

KTO :

używa danej usługi?	ma wpływ na decyzję?
kupuje produkt?	finansuje zakup?

Czy chcesz odwołać się do istniejących potrzeb klienta czy wykreować nowe?

Jakie pytanie zada Ci klient, gdy będziesz chciał mu sprzedać swój towar lub usługę?

PKT. 4.2.3 RYNEK

Zaopatrzenie w towary/materiały/półprodukty niezbędne dla realizacji planowanych usług lub procesu produkcji.:

- czy w najbliższym otoczeniu istnieją hurtownie, punkty odbioru towarów, składy celne itp.
- identyfikacja głównych dostawców, ich charakterystykę pod kątem zalet i wad oferowanych przez nich produktów/usług/towarów, a także identyfikację alternatywnych źródeł zaopatrzenia.
- stopień koncentracji sektora dostawców w stosunku do sektora, w którym działa firma (sytuacja, w której firma jest całkowicie uzależniona od jednego dostawcy, bez możliwości zastąpienia go ofertą konkurencyjną, stwarza dla niej szereg zagrożeń),
- pozycja rynkowa dostawcy w stosunku do pozycji firmy (duży wpływ na pozycję rynkową firmy może wywierać udział jednego źródła zaopatrzenia w tworzeniu kosztów przedsiębiorstwa),
- oferta alternatywnych źródeł zaopatrzenia.
- czy rynek jest rosnący (rozwojowy), stabilny, czy malejący oraz krótko opisać lokalne uwarunkowania.

4.2.4. Dystrybucja i promocja.

- w jaki sposób będzie prowadzona sprzedaż i promocja po zrealizowaniu operacji,
- w jaki sposób klienci będą informowani o produktach/ towarach/usługach,
- jakie narzędzia promocji oraz reklamy zostaną zastosowane w związku z zrealizowaną inwestycją
- jakie kanały dystrybucji będą stosowane:

czy dystrybucja będzie miała charakter tradycyjny

sklepy detaliczne, hurtownie, supermarkety, sprzedaż w siedzibie producenta, odpowiedź na zapytanie itp.

czy też będzie możliwość dokonania zakupu za pośrednictwem Internetu: własny sklep, portale innych?

plan pozycjonowania nowej lub ulepszonej oferty.

jaki komunikat będzie wysyłał przedsiębiorca o produkcie/usłudze/towarze do potencjalnego nabywcy oraz

w jaki sposób będzie różnicował swój produkt/usługę/towar względem oferty konkurencji.

kanały przesyłania informacji o nowej/ulepszonej ofercie do potencjalnego nabywcy (formy promocji, reklamy), np. oferty zindywidualizowane, reklama w Internecie, telewizji, radiu, itp.

4.2.5. Konkurencja na rynku.

W tabeli należy wskazać minimum trzech głównych konkurentów na rynku (lub substytut)

W kolumnach od 2 do 6 należy dokonać oceny produktów/ usług / towarów w skali od 1 (ocena najniższa) do 5 (ocena najwyższa) w porównaniu do własnego produktu/ usługi / towaru. W kolumnie 7 należy wyliczyć średnią arytmetyczną.

Nie wstawiajmy konkurencji za każdym razem mniejszej liczby – może to oznaczać, że jej nie doceniamy i jesteśmy zbyt wielkimi optymistami swego pomysłu.

Podane informacje powinny potwierdzać, czy warto rozpocząć działalność w danym miejscu i czasie!

Strategia działania, jak/czym wyprzedzimy konkurencję?

- Analiza SWOT – to swoiste podsumowanie wcześniejszych danych w biznesplanie.
- Mocne i słabe strony zależą głównie od czynników wewnętrznych, na które mamy realny wpływ.
- Szanse i zagrożenia w dużej mierze zależą od procesów zachodzących na zewnątrz firmy.
- Powiązanie z analizą ryzyka - z zagrożeń i słabych stron możemy wyciągnąć zagrożenia do realizacji pomysłu jakie opisujemy w pkt. 5.2 Analiza ryzyk, podając jako rozwiązania alternatywne swe mocne strony i szanse.

Mocne strony mogą minimalizować zagrożenia

**Nie zapominajmy o pomocy publicznej w ramach PROW 2014-2020
jako o szansie!**

- PKT.6.1 – opisujemy kolejne etapy zdarzeń jakie mają nas doprowadzić do sukcesu – taki harmonogram działań – tutaj uzasadniamy czas realizacji operacji i jest terminy poszczególnych etapów.
- PKT. 6.2 Źródła finansowania – uwaga posiadane środki powinny pokrywać wszystkie koszty niezbędne do realizacji zadania – umożliwić realizację działań zgodnie z przyjętym harmonogramem (zwłaszcza, jeśli pomoc będzie udzielana w formie refundacji). Posiadane środki powinny pokrywać koszty (kwalifikowalne oraz niekwalifikowalne), a środki posiadane i przyszłe - powinny zapewnić utrzymanie płynności finansowej w okresie realizacji operacji.
- **Dla ww. okresów, tj. Rok n+1, Rok n+2, Rok n+3, środki własne powinny zostać wykazane w wysokości odpowiadającej co najmniej wartościom z wiersza 9. Saldo bieżące w tabeli 9.3.**

„Wartość pozyskanych środków ogółem” musi być = kosztom całkowitym.

- **Pkt. 7.1**

Zadania należy wyszczególnić w kolejności podanej w Zestawieniu rzeczowo - finansowym operacji (część B.V. wniosku o przyznanie pomocy – nie dotyczy podejmowania).

Na końcu zestawienia należy wymienić pozycje niekwalifikowalne, zachowując na poziomie sumy tych kosztów zgodność z deklaracją wyrażoną w planie finansowym wniosku o przyznanie pomocy (pole B.IV.2.5)

Suma pozostałych wydatków (wydatki niekwalifikowalne) musi odpowiadać różnicy wartości wykazanych w polu B.IV.2.5, w kolumnach całkowite koszty operacji w zł – koszty kwalifikowalne operacji w zł.

Biznesplan	WoPP
7.1	Pole B.IV.2.5 Część B.V

Pod tabelą należy uzasadnić konieczność dokonania zakupu towarów i usług o podanych parametrach technicznych i jakościowych wraz z uzasadnieniem cen zakupu.

Wskazać kryteria, na podstawie których dokonano wyboru/ uzasadnić konieczność.

W tej części należy wskazać wpływ również poszczególnych elementów zakresu rzeczowego operacji na zakładany poziom sprzedaży, zatrudnienia (wielkość zatrudnienia powinna wynikać z faktycznych potrzeb operacji nie zaś poziomu dofinansowania). Wielkość zatrudnienia musi korelować z zakresem operacji, np. trzech pracowników zatrudnionych przy zakup jednej maszyny może budzić wątpliwość

Należy przyporządkować rodzaj wydatku do odpowiedniej kategorii, poprzez wybór z Tabeli pomocniczej nr 1 (kolumna I).

Przyporządkowanie do określonych kategorii służy obliczeniu wielkości inwestycji dotyczących projektu (tabela 9.3 – wiersz 1) oraz wartości początkowej środków trwałych na potrzeby wyliczenia amortyzacji – sumy ww. pozycji są widoczne w arkuszu tabeli 7.1, poza obszarem wydruku.

- Wydatek dotyczący przedmiotów, dla których **należy** dla potrzeb operacji **zastosować odpisy amortyzacyjne** z podziałem na:

- wydatki faktycznie planowane do poniesienia kwalifikowane i niekwalifikowane (związane z przepływem środków pieniężnych) – **Ki pieniężne**;

- wkład rzeczowy do projektu – Ki wkład rzeczowy.

- Wydatki, dla których **nie należy stosować odpisów amortyzacyjnych**:

- pozostałe wydatki kwalifikowane i niekwalifikowane związane z przepływem środków pieniężnych – **Kp pieniężne**;

- pozostały wkład rzeczowy – Kp wkład rzeczowy.

UWAGA: niezwykle istotne jest, aby poprawnie wypełnić to zestawienie i poprawnie ZASZEREGOWAĆ wydatki do wydatków amortyzacyjnych lub nie.

Brak zaszeregowania uniemożliwi poprawne działanie formuł przy obliczaniu NPV!!!

Zgodność tabel!

Poprawne dane!

Np. 9.1 - podział produkt/usługa/towar na poszczególne kategorie musi być taki sam jak we wcześniejszych tabelach, w szczególności tabeli 4.2.1 Oferta – charakterystyka produktu / usługi / towaru oraz tabeli 3.2 Zakładany ilościowy i wartościowy poziom sprzedaży produktów / usług / towarów.

Warto zajrzeć:

- <http://www.bliskokrakowa.pl/pl/aktualnosc,653> przykładowy biznesplan i wniosek przygotowany przez LGD Blisko Krakowa
- <http://kraina3rzek.pl/wp-content/uploads/2016/11/2016.11.17-Biznesplan-krok-po-kroku-HKrol.pdf> prezentacja biznesplan krok po kroku – materiał przygotowany dla LGD „Kraina trzech rzek”
- http://www.prow.mazovia.pl/upload/articles/KN_2014_2020/prezentacja_ze_szkolenia_99092016/Szkolenie_dla_LGD_89_wrzesnia_2016_Biznesplan.pdf prezentacja dot. biznesplanu przygotowana przez Mazowiecki Urząd Marszałkowski
- <https://www.biznes.gov.pl/biznesplan> dużo informacji + przykładowy biznesplan
- <http://poig.parp.gov.pl/files/74/107/417/750/20225.pdf> prezentacja dot. biznesplanu
- <http://www.podrecznik.edugate.pl/> podręcznik „Przedsiębiorczość w praktyce”
- <http://mojafirma.infor.pl/zakladam-firme/> porady i przykładowe biznesplany
- <http://www.akademiaparp.gov.pl/> - szkolenia i wiedza

Weryfikacja

- Jak i co będzie weryfikowane?

I. Ocena racjonalności kosztów

I.A Zadania obejmujące roboty budowlane

Przedmiar robót został prawidłowo opracowany

Kalkulacja w kosztorysie jest zgodna rzeczowo z przedmiarem robót budowlanych

Opis pozycji kosztorysu robót budowlanych, przewidzianych do wykonania, jest zgodny z podstawą wyceny

Ceny jednostkowe wykonania robót budowlanych nie wyższe od określonych w dostępnych zbiorach cen jednostkowych lub uzasadnienie przekroczenia wartości ceny jednostkowej jest wystarczające

Kosztorys zawiera poprawnie wyliczoną wartość kosztorysową

Koszty kwalifikowalne zostały poprawnie określone i wydzielone

Kosztorys inwestorski jest zgodny rzeczowo i finansowo z Zestawieniem rzeczowo-finansowym operacji/zakresem rzeczowo-finansowym operacji

I.B Zadania inne niż roboty budowlane

1. Koszty zadania nie przekraczają wartości rynkowych

II. Analiza założeń operacji

1. Operacja obejmuje zakup maszyn i urządzeń

1.1 Planowany zakup maszyn, urządzeń, narzędzi, wyposażenia, sprzętu komputerowego i oprogramowania, środków transportu jest **uzasadniony** ze względu na:

- a) **przydatność/komplementarność technologiczną**
- b) **zakres**, w ramach którego złożony został wniosek

2. Operacja obejmuje budowę lub przebudowę

2.1 Budowa lub przebudowa budynków lub budowli wraz z zakupem, montażem instalacji technicznej, wyposażenia są **uzasadnione** ze względu na **zakres**, w ramach którego

2.2 **Standard** elementów operacji jest **uzasadniony/odzwierciedla wymogi technologiczne**

3. Koszty planowane do poniesienia w ramach operacji objęte wnioskiem o przyznanie pomocy:

- a) są **zgodne** z zakresem kosztów w ramach poddziałania 19.2
- b) są **niezbędne** do poniesienia w ramach realizowanej operacji oraz **celowe**

III. Analiza założeń biznesplanu, w przypadku, gdy operacja obejmuje zakres, o którym mowa w§ 2 ust.1, pkt 2-4rozporządzenia

1. Planowany zakup maszyn, urządzeń, narzędzi, wyposażenia, sprzętu komputerowego i oprogramowania, środków transportu jest **uzasadniony** ze względu na **profil i skalę** produkcji/świadczonych usług/sprzedaży towarów
2. Budowa lub przebudowa budynków lub budowli wraz z zakupem, montażem instalacji technicznej, wyposażenia są **uzasadnione ze względu na profil i skalę** produkcji/świadczonych usług/sprzedaży towarów
3. **Analiza biznesplanu wskazuje, że:**
 - a) przyjęto **adekwatne** do realizowanego zakresu operacji cele pośrednie i końcowe
 - b) **możliwe** jest osiągnięcie celów pośrednich i końcowych na poziomie określonym w biznesplanie
 - c) przyjęto **właściwy zakres** działań niezbędnych do osiągnięcia celów pośrednich i końcowych

4. Realizacja operacji wiąże się z obowiązkiem utworzenia co najmniej 1 miejsca pracy w zakresie operacji, o których mowa w § 2 ust.1 pkt2 lit. a lub lit. c rozporządzenia, albo przy wyborze operacji dofinansowania przyznano punkty w związku z zadeklarowaniem przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy utrzymania /utworzenia nowych miejsc pracy

4.1 Przyjęto poprawne założenia odnośnie zatrudnienia

4.2 Poprawnie wyliczono moment bazowy zatrudnienia

4.3 Poprawnie wyliczono planowany docelowy stan zatrudnienia osiągnięty w wyniku realizacji operacji

4.4 Liczba i rodzaj planowanych do utrzymania/utworzenia w wyniku operacji miejsc pracy jest uzasadniona realizowanym zakresem rzeczowym

5. Uzasadnienie ekonomiczne operacji:

5.1 Przyjęto **poprawne założenia** odnośnie **cen produktów/usług/towarów** oferowanych w związku z realizacją operacji

5.2 Przyjęto **poprawne założenia** dokonując prognozy **wielkości sprzedaży** w odniesieniu do produktów/usług/towarów oferowanych w związku z realizacją operacji

5.3 Przyjęto **poprawne założenia** dokonując prognozy **wielkości kosztów i przychodów** w odniesieniu do realizowanej operacji

5.4 Analiza przepływów finansowych wskazuje na spójność (poprawność metodyczną) planu operacji i wykazuje na **możliwość zachowania płynności** finansowej przez przedsiębiorstwo

- 5.5 Z załączonego biznesplanu wynika, że operacja jest ekonomicznie uzasadniona, **zakłada osiągnięcie zysku i będzie rentowna**
6. ... operacja zakłada osiągnięcie co najmniej **30% zakładanego w biznesplanie, ilościowego lub wartościowego poziomu sprzedaży produktów lub usług do dnia, w którym upłynie rok od dnia wypłaty płatności końcowej**