

# 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 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców**

**Art. 3. Działalnością gospodarczą jest zorganizowana działalność zarobkowa, wykonywana we własnym imieniu i w sposób ciągły.**

Art. 5.1. Nie stanowi działalności gospodarczej działalność wykonywana przez osobę fizyczną, której przychód należny z tej działalności nie przekracza w żadnym miesiącu 50% kwoty minimalnego wynagrodzenia, o którym mowa w ustawie z dnia 10 października 2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę (Dz. U. z 2017 r. poz. 847 oraz z 2018 r. poz. 650), i która w okresie ostatnich 60 miesięcy nie wykonywała działalności gospodarczej.

**Art. 6. 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, z 2017 r. poz. 624 oraz z 2018 r. poz. 650);
- 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 2018 r. poz. 200, z późn. zm.<sup>2)</sup>).

**+ 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 (oryginał +kopia), 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. UWAGA: **cel we wniosku musi być możliwy do osiągnięcia przed płatnością końcową.**
- 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. 5/6

## PKT. 3.2.

### Przewidywana data dokonania płatności ostatecznej – musi być zgodna z 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. 9/10 - 4 miesiące od daty w pkt. 3.2 BP

# Przykład: podejmowanie

**Koniec naboru: 05 lipca 2017**

*Maksymalny termin przekazania przez LGD dokumentów do UMWD: 31 sierpnia 2018 (45 + 7 (uzupełnienia) + 7)*

*Czas rozpatrywania wniosku: 4 miesiące*

**Podpisanie umowy: 31 grudnia 2018**

*Do 31 marca 2019 czas na założenie firmy, zgłoszenie się do ZUS i złożenie wniosku o I transzę*

**02.01.2019** – założenie firmy →

07.01.2019 – złożenie wniosku o I transzę →

28.02.2019 – otrzymanie transzy: 80% premii →

30.06.2019 – zakończenie realizacji biznesplanu →

15.07.2019 – złożenie wniosku o II transzę →

**16.11.2019** – otrzymania płatności ostatecznej (20%)

rok n-1: 2018 → **rok n: 2019** → rok n+1: 2020 → rok n+2: 2021

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 (16.11.2019 - 16.11.2020 – zgodnie z przykładem)

3.2: przychody do 16.11.2020, czyli z roku n+1 uwzględniamy okres 01.01.2020 – 16.11.2020)

9.1 – rok n+1 = 01.01.2020-31.12.2020

**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”? ...w pierwszej kolejności w oparciu o sumę wartościowego poziomu sprzedaży osiągniętego w ramach prowadzonej działalności, objętej wsparciem.**

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 motywy 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/aktualnosci/2016/989-podsumowanie-spotkania-szkoleniowego-przygotowujacego-do-aplikowania-o-wsparcie-w-zakresie-podejmowania-dzialalnosci-gospodarczej-20161220.html> przykładowy biznesplan i wniosek przygotowany przez LGD Blisko Krakowa
- <http://krainawzgorz.pl/2017/10/23/materialy-ze-szkolenia-najczestsze-bledy-beneficjentow/> - przykładowy biznesplan z komentarzem
- <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/prezentacje\\_ze\\_szkolenia\\_a\\_99092016/Szkolenie\\_dla\\_LGD\\_89\\_wrzesnia\\_2016\\_Biznesplan.pdf](http://www.prow.mazovia.pl/upload/articles/KN_2014_2020/prezentacje_ze_szkolenia_a_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

oraz: <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/prow-2014-2020/dzialanie-19-leader/poddzialanie-192-wsparcie-na-wdrazanie-operacji-w-ramach-strategii-rozwoju-lokalnego-kierowanego-przez-spolecznosc/najczesciej-zadawane-pytania.html> - pytania i odpowiedzi w zakresie działania 19.2

# 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 2-4 rozporządzenia

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**

# Przykładowe pytania z uwag

- Proszę o wyjaśnienie dlaczego przyznał Pan sobie aż 4 punkty za pozycję i udział w rynku, skoro dopiero będzie Pan rozpoczynał działalność gospodarczą.
- Proszę o wyjaśnienie i korektę, ponieważ środki własne dla roku n+2 nie korelują z saldem bieżącym dla roku n+2 z tab. 9.3
- Koszt pozycjonowania strony, ulotek, banera, kamery sportowej, kamery 360 i zestawu do montażu kamer oraz koszulek reklamowych stanowi koszt niekwalifikowany operacji, ponieważ służy działalności promocyjnej. W związku z tym należy dokonać zmian w kwocie pozostałych wydatków (tutaj należy wpisać zsumowaną wartość wydatków niekwalifikowanych) oraz wydatków stanowiących podstawę do wyliczenia kwoty pomocy (różnica pomiędzy kwotą wydatków ogółem a pozostałych wydatków).
- Zadeklarował Pan, że będzie płatnikiem podatku VAT. W związku z tym wszystkie ceny podane w tabeli powinny być cenami netto. Proszę o dokonanie korekty.
- W wierszu B.6 nie należy wskazywać zakupu sprzętów w ramach dotacji. W pozycji tej mogą zostać ujęte wymienione przez Pana koszty bieżące związane z zakupem materiałów eksploatacyjnych, usług hotelowych, gastronomicznych i artykułów spożywczych na ognisko.

- Zamierza Pan organizować po dwie imprezy dla 30 osób w tym samym czasie. Proszę zatem o wyjaśnienie w jaki sposób dostarczy Pan w tym samym czasie sprzęt dla dwóch grup 30 osobowych np. w różne lokalizacje, biorąc pod uwagę, że nie będzie Pan nikogo zatrudniał.
- Należy poprawić błędy rachunkowe i wypełnić przy pomocy udostępnionych tabel pomocniczych xls. Ponadto proszę o wypełnienie również tabel dodatkowych, znajdujących się poza obszarem wydruku.
- W ocenie weryfikującej liczba klientów przynależnych do danych grup, którą zamierza zdobyć Wnioskodawca w odniesieniu do liczby miejsc noclegowych, która będzie dysponował jest zbyt duża. Proszę odnieść się do uwagi.
- proszę o wypełnienie tabeli zgodnie z informacją pomocniczą do wypełnienia biznesplanu, tj. proszę dokonać odpisów amortyzacyjnych z podziałek na koszty pieniężne i koszty inwestycyjne (powyżej 3 500,00 zł.);
- Dla pozycji, w których zastosowano analizę własną/ analogię (poz.. 18, 19, 20, 21, 22, 23) – proszę uzasadnić przyjęty poziom cen, wskazać źródło ich pozyskania oraz wykazać iż wyboru dokonano zgodnie z zasadą konkurencyjności.
- W związku z tym, iż Beneficjent będzie prowadził działalność gospodarczą w budynku mieszkalnym, należy zgłosić organowi administracji architektoniczno-budowlanej zmianę sposobu użytkowania. Organem tym w myśl art.82 ust.2 jest starosta. Proszę o przedłożenie ww. dokumentu wraz z wniosek o płatność dla I transzy.
- Z analizy przeprowadzonej przez osobę Weryfikującą wynika, iż w pobliżu wnioskodawcy funkcjonują zakłady ..... które mogą wykonywać ..... na indywidualne zlecenie klientów np. xyz. Wobec powyższego dziwi fakt, że Wnioskodawca uznaje, iż brak jest działania konkurencji na rynku.