

BIZNESPLAN WE WNIOSKACH O DOFINANSOWANIE DLA DZIAŁANIA 19.2 PROW 2014-2020

Katarzyna Jórga



Poznajmy się



Identyfikacja wnioskodawcy

Osoba fizyczna	Spółka cywilna	Ułomna osobowość prawna
1. Obywatel UE	5. Wspólnicy spełniają wszystkie warunki wymienione w pkt.1-3	9.Siedziba lub oddział znajduje się na obszarze wiejskim objętym LSR
2. pełnoletnia	6. Siedziba lub oddział znajduje się na obszarze wiejskim objętym LSR	10. Przedsiębiorstwo spełnia warunki rozporządzenia Komisji nr 651/2014 – mirko albo małe przedsiębiorstwo
3. Miejsce zamieszkania na obszarze wiejskim objętym LSR	7. Przedsiębiorstwo spełnia warunki rozporządzenia Komisji nr 651/2014 – mirko albo małe przedsiębiorstwo	11. Numer ARiMR posiada podmiot
4. Posiada numer ARiMR	8. Numer ARiMR posiada spółka	

Osoba fizyczna a zamieszkanie

- Osoba fizyczna to prawne określenie człowieka, jako podmiotu stosunku cywilnoprawnego. Osoby fizyczne posiadają zdolność prawną, a także po spełnieniu określonych warunków zdolność do czynności prawnych.
- **Miejsce zamieszkania nie zawsze oznacza miejsce zameldowania.** Zameldowanie, będące kategorią prawa administracyjnego, chociaż nie przesądza o miejscu zamieszkania w rozumieniu prawa cywilnego, niejednokrotnie stanowić będzie cenną wskazówkę przy ocenie istnienia przesłanek określonych w art. 25 KC (definiującym miejsce zamieszkania).

Zamieszkanie cd.

- **Miejszem zamieszkania osoby fizycznej jest miejscowość, w której osoba ta przebywa z zamiarem stałego pobytu.** Zamieszkanie jest niczym innym, jak prawną kwalifikacją określonego stosunku danej osoby do miejsca. Na prawną konstrukcję zamieszkania składają się dwa elementy: przebywanie w określonej miejscowości oraz zamiar stałego pobytu. **O stałości pobytu na określonym terytorium decyduje przede wszystkim takie przebywanie, które ma na celu założenie tam ośrodka swoich osobistych i majątkowych interesów, chodzi zatem o aktualne centrum życiowej działalności człowieka.** Przez pojęcie "zamiar" należy rozumieć nie wolę wewnętrzną, ale wolę dającą się określić na podstawie obiektywnych, możliwych do stwierdzenia okoliczności. Przy ustalaniu zamiaru **nie można jednak poprzestawać tylko na oświadczeniach zainteresowanej osoby.**

Spółka cywilna

- **Spółka cywilna** jest prostą formą organizacji działalności gospodarczej. Co więcej, nie ma osobowości prawnej. Polega na wspólnym prowadzeniu przedsiębiorstwa. Mogą ją założyć zarówno osoby fizyczne, jak i istniejące już podmioty gospodarcze. Istotny jest również fakt, iż każdy wspólnik może wnieść ze sobą własny kapitał, własną pracę na rzecz firmy i swoje unikalne umiejętności, przy czym domniemywa się, że wkłady własne są podobnej wartości, a za zobowiązania spółki wspólnicy odpowiadają solidarnie także własnym, prywatnym majątkiem. Założyć spółkę cywilną można poprzez zawarcie umowy między wspólnikami. Jej treść regulują artykuły od 860 do 875 Kodeksu cywilnego. Niezbędna jest także rejestracja działalności gospodarczej w urzędzie miasta lub gminy. Musi tego dokonać każdy wspólnik z osobna. Możliwy jest także wybór dowolnej formy opodatkowania.

Spółka cywilna cd.

Podmiotami prawa w tym przypadku są wspólnicy spółki cywilnej, w związku z tym spółka nie ma własnego mienia. Nabywane przez nią prawa i zobowiązania są w rzeczywistości prawami i zobowiązaniami zaciąganyymi przez wspólników, i wchodzi do ich wspólnego majątku, stanowiącego ich wspólność łączną. W przypadku spółki cywilnej to wspólnicy prowadzą przedsiębiorstwo, i to oni jako przedsiębiorcy widnieją w rejestrze – Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej. Spółka cywilna nie może posiadać firmy. Firmę mają przedsiębiorcy tworzący taką spółkę.

Spółka cywilna cd.

- Do reprezentowania spółki uprawniony jest każdy ze wspólników. Dotyczy to czynności zwykłego zarządu, co do których pozostali wspólnicy nie zgłaszają sprzeciwu. Odpowiedzialność wspólników za zobowiązania spółki jest solidarna i obejmuje zarówno majątek wspólny, jak i majątek indywidualny. Prawo do udziału w stracie i w zyskach jest równe dla wszystkich wspólników, chyba że w umowie spółki ustalono inaczej, przy czym możliwe jest wyłączenie udziału wspólnika w stracie, nie można natomiast wyłączyć go z udziału w zyskach.

Spółka jawna

- Spółka jawna pod wieloma względami przypomina spółkę cywilną. Ona również nie posiada formy prawnej i tworzona jest, z reguły, przez niewielką liczbę wspólników, darzących się wzajemnym zaufaniem i wnoszących własny kapitał. Natomiast to co ją odróżnia to fakt, iż regulują ją przepisy Kodeksu spółek handlowych a nie Kodeksu cywilnego, jak ma to miejsce w przypadku spółki cywilnej. Wymaga także ujawnienia w nazwie firmy chociaż jednego nazwiska współwłaściciela spółki. Ponadto, umowa spółki jawnej musi być zawarta w formie pisemnej pod rygorem jej nieważności. Następnie konieczna jest jej rejestracja w Krajowym Rejestrze Sadowym.
- Ustawodawca, powołując do życia spółkę jawną, miał na celu ograniczenie występowania spółek cywilnych w obrocie gospodarczym. Poprzez zmiany w zapisach Kodeksu spółek handlowych, ograniczona została odpowiedzialność majątkowa wspólników - wierzyciel ma prawo sięgnąć po mienie jednego ze współwłaścicieli dopiero wówczas, gdy niemożliwa będzie egzekucja z majątku spółki. To jednak nie przyczyniło się w znaczącym stopniu do zwiększenia korzyści z posiadania spółki jawnej.

Spółka partnerska

- Spółka partnerska - To specyficzna forma służąca wyłącznie do wykonywania wolnych zawodów. Założyć ją mogą tylko osoby fizyczne, nieposiadające działalności gospodarczej. Podobnie jak w przypadku spółki jawnej reguluje ją Kodeks spółek handlowych, nazwa spółki partnerskiej musi zawierać przynajmniej jedno nazwisko wspólnika z dopiskiem „i partner”, lub „i partnerzy”, obowiązuje ją ten sam proces rejestracyjny oraz nie posiada ona osobowości prawnej. Jednak w przeciwieństwie do poprzednich spółek, jej współwłaściciele odpowiadają osobiście i solidarnie całym swoim majątkiem tylko za zobowiązania spółki nie związane z wykonywaniem wolnego zawodu. Chodzi tu w szczególności o kredyty i pożyczki zaciągane przez spółkę. Ma to na celu rozgraniczenie odpowiedzialności prawnej i majątkowej całej spółki wobec indywidualnych zobowiązań wspólników. Dana została także możliwość powołania zarządu spółki, choć ten przywilej dotyczył tylko spółek kapitałowych.

Spółka komandytowa

- Spółka komandytowa - To korzystna forma współdziałania jednostek o zróżnicowanym kapitale, umożliwiająca wspólnikom dogodnie ukształtowanie odpowiedzialności za zobowiązania spółki oraz za prowadzenie jej spraw. Powstała w celu uregulowania kwestii podatkowych. Reguluje ją ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeksu spółek handlowych. Największą jej zaletą jest ograniczona odpowiedzialność wspólników za zobowiązania finansowe spółki. Odpowiadają oni wyłącznie do kwoty ustalonej w umowie zawartej pomiędzy nimi. Jej największą wadą jest natomiast konieczność prowadzenia kosztownej, pełnej księgowości.
- Tak samo jak w przypadku wyżej wymienionych spółek, jej rejestracja w Krajowym Rejestrze Sadowym możliwa jest jedynie po uprzednim pisemnym sporządzeniu umowy pomiędzy wspólnikami, a nazwa firmy komandytowej powinna zawierać imię i nazwisko jednego z komplementariuszy z dopiskiem „spółka komandytowa”. Jeżeli chodzi natomiast o reprezentowanie spraw spółki komandytowej to możliwe jest to jedynie w formie pełnomocnictwa zawartego w umowie pomiędzy wspólnikami.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Sp. z o.o. jest popularną spółką kapitałową, którą może utworzyć jeden lub więcej podmiotów. Tak, jak i w przypadku poprzednio wymienionych form gospodarczych, reguluje ją ten sam Kodeks spółek handlowych. Na tym kończy się jednak jej podobieństwo do wyżej opisanych spółek. Przede wszystkim, **za zobowiązania finansowe spółki nie odpowiadają jej współwłaściciele**, a wierzyciel ma prawo dokonać egzekucji jedynie z majątku spółki i to tylko do wysokości kapitału zakładowego określonego umową. Różni się także umowa między wspólnikami, która musi być sporządzona w formie aktu notarialnego. To z kolei oznacza znacznie wyższe koszty jej tworzenia. Ponadto, by można ją było zgłosić do Krajowego Rejestru Sądowego, potrzebnych jest kapitał zakładowy w wysokości nie mniejszej niż 5 000 złotych. Najistotniejszy pozostaje jednak fakt, iż Sp. z o.o. jest osobą prawną, a to w konsekwencji wiąże się z koniecznością prowadzenia kosztownej, pełnej księgowości. Również kwestia reprezentacji firmy znacząco różni się od struktury spółek osobowych. W spółce z ograniczoną odpowiedzialnością to zarząd powołuje i odwołuje swojego prezesa, któremu powierzona jest funkcja prowadzenia firmy.

Ta forma gospodarcza powstała w celu wyeliminowania odpowiedzialności majątkowej wspólników oraz ograniczenia odpowiedzialności majątkowej samej spółki. Wiąże się to jednak ze znacznie większymi kosztami zarówno jej założenia, jak i jej utrzymania. Z racji dużego obciążenia prawnego i finansowego, przeznaczona jest głównie dla dużych i średnich przedsiębiorstw.

Ułomna osoba prawna

- Zgodnie z art. 4 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej, przedsiębiorcą jest: osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna wyposażona w zdolność prawną czyli tak „ułomna osoba prawna”.
- Jako przykład takich jednostek należy wskazać spółki osobowe – spółkę jawną, spółkę partnerską, spółkę komandytową i spółkę komandytowo-akcyjną, spółki kapitałowe w organizacji oraz wspólnoty mieszkaniowe. Ułomną osobą prawną nie jest natomiast spółka cywilna.

Spółka akcyjna

- Spółka akcyjna to najbardziej złożona forma spółki handlowej. Pod względem strukturalnym przypomina spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. Jednakże, wymaga zaangażowania znacznie większego kapitału, gdyż powinien on wynosić co najmniej 100 000 złotych. Tak, jak w przypadku spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, status spółki akcyjnej musi być sporządzony w formie aktu notarialnego, pod groźbą nieważności, jest ona osobą prawną, wymaga prowadzenia pełnej księgowości, a prawo do reprezentowania i prowadzenia praw spółki posiada tylko i wyłącznie jej zarząd, którego członków powołuje rada nadzorcza. Największą różnicą pomiędzy spółką akcyjną a pozostałymi spółkami handlowymi jest natomiast sposób pozyskiwania kapitału. Spółka akcyjna, jako jedyna z wszystkich form gospodarczych, może pozyskiwać go na giełdzie papierów wartościowych oraz poprzez obligacje.
- NIE PODLEGAJĄ WSPARCIU W RAMACH 19.2

Jakich działalności nie finansujemy

- działalność usługowa wspomagająca rolnictwo
- górnictwo i wydobywanie
- działalność wspomagająca górnictwo i wydobywanie
- przetwarzanie i konserwowanie ryb, skorupiaków i mięczaków
- wytwarzanie i przetwarzanie koksu i produktów rafinacji ropy naftowej
- produkcja chemikaliów oraz wyrobów chemicznych;
- produkcja podstawowych substancji farmaceutycznych oraz leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych;
- produkcja metali;
- produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep oraz motocykli;
- transport lotniczy i kolejowy;
- gospodarka magazynowa

Inne uwarunkowania uzyskania pomocy

- 1) koszty kwalifikowalne operacji **nie są współfinansowane z innych środków publicznych**;
- 2) operacja będzie realizowana **nie więcej niż w 2 etapach**, a wykonanie zakresu rzeczowego zgodnie z zestawieniem rzeczowo-finansowym operacji, w tym poniesienie przez beneficjenta kosztów kwalifikowalnych operacji oraz złożenie wniosku o płatność końcową wypłacaną po zrealizowaniu całej operacji, nastąpi w terminie 2 lat od dnia zawarcia umowy, lecz nie później niż do dnia 31 grudnia 2022 r.;
- 3) operacja, która obejmuje koszty inwestycyjne, zakłada **realizację inwestycji na obszarze wiejskim objętym LSR**, chyba że operacja dotyczy inwestycji polegającej na budowie albo przebudowie liniowego obiektu budowlanego, którego odcinek będzie zlokalizowany poza tym obszarem;

Inne uwarunkowania uzyskania pomocy

- 4) **inwestycje** w ramach operacji **będą realizowane na nieruchomości będącej własnością lub współwłasnością** podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy lub podmiot ten posiada udokumentowane prawo do dysponowania nieruchomością na cele określone we wniosku o przyznanie pomocy **co najmniej przez okres realizacji operacji oraz okres podlegania zobowiązaniu do zapewnienia trwałości operacji** zgodnie z art. 71 ust. 1 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiającego wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiającego przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylającego rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006, zwanego dalej „rozporządzeniem nr 1303/2013”;

CZYLI MINIMUM 5 lat od złożenia wniosku jeśli realizacja trwa 2 lata

Inne uwarunkowania uzyskania pomocy

- 5) operacja jest **uzasadniona ekonomicznie** i będzie realizowana zgodnie z biznesplanem;
- 6) minimalna całkowita wartość operacji wynosi nie mniej niż 50 tys. złotych;
- 7) **podmiot ten wykaże, że:**
 - a) posiada **doświadczenie** w realizacji projektów o charakterze podobnym do operacji, którą zamierza realizować, lub
 - b) posiada **zasoby** odpowiednie do przedmiotu operacji, którą zamierza realizować, lub
 - c) posiada **kwalifikacje** odpowiednie do przedmiotu operacji, którą zamierza realizować, jeżeli jest osobą fizyczną, lub
 - d) **wykonuje działalność odpowiednią do przedmiotu operacji**, którą zamierza realizować;

MUSIMY SPEŁNIĆ MINIMUM JEDEN Z WARUNKÓW PKT.7

Inne uwarunkowania uzyskania pomocy

- 8) realizacja operacji **nie jest możliwa bez udziału środków publicznych** – czyli pomoc nie powinna być niż 30% wartości operacji;
- 9) została wydana ostateczna decyzja o środowiskowych uwarunkowaniach, jeżeli jej wydanie jest wymagane przepisami odrębnymi – decyzję o potrzebie takiego dokumentu podejmuje podmiot wydający pozwolenie na budowę.
- 10) W przypadku gdy operacja będzie realizowana w zakresie określonym w § 2 ust. 1 pkt 2 lit. b oraz polega wyłącznie na tworzeniu lub rozwijaniu ogólnodostępnych i niekomercyjnych inkubatorów, o których mowa w § 2 ust. 1 pkt 2 lit. b, biznesplan, o którym mowa w ust. 1 pkt 5, **nie zakłada osiągnięcia zysków z działalności prowadzonej w ramach tych inkubatorów NPV =0 lub „-”**

Podjęmowanie działalności

Wnioskodawca nie podlega ubezpieczeniu społecznemu rolników z mocy ustawy i w pełnym zakresie, chyba że podejmuje działalność gospodarczą sklasyfikowaną w przepisach rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) (Dz. U. Nr 251, poz. 1885 oraz z 2009 r. Nr 59, poz. 489) jako **produkcja artykułów spożywczych lub produkcja napojów**,

Co to oznacza?

Rolnik prowadzący działalność rolniczą w gospodarstwie o powierzchni **równej 1 ha przeliczeniowemu i poniżej 1 ha przeliczeniowego** (a także jego małżonek i domownik) oraz osoba, która - będąc rolnikiem - **przeznaczyła grunty prowadzonego przez siebie gospodarstwa do zalesienia na zasadach określonych w odrębnych przepisach**, jeśli nie podlega innemu ubezpieczeniu społecznemu, ani nie ma ustalonego prawa do emerytury lub renty, może być objęty ubezpieczeniem:

- w pełnym zakresie, tzn. jednocześnie ubezpieczeniem wypadkowym, chorobowym i macierzyńskim oraz ubezpieczeniem emerytalno-rentowym,
- lub tylko ubezpieczeniem wypadkowym, chorobowym i macierzyńskim.

Realizuje to na wniosek a nie z mocy ustawy

Podejmowanie działalności

Wnioskodawca w okresie **2 lat poprzedzających dzień złożenia wniosku o przyznanie tej pomocy nie wykonywał działalności gospodarczej**, do której stosuje się przepisy ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, w szczególności nie był wpisany do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej albo w rejestrze przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym i nie została mu dotychczas przyznana pomoc na operację w tym zakresie;

DZIAŁALNOŚĆ ZAWIESZONA TO NADAL DZIAŁALNOŚĆ

Podjęcie działalności

Operacja zakłada podjęcie we własnym imieniu działalności gospodarczej, do której stosuje się przepisy ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, i jej wykonywanie do dnia, w którym upłynie 2 lata od dnia wypłaty płatności końcowej, oraz:

a) zgłoszenie podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy do ubezpieczenia emerytalnego, ubezpieczeń rentowych i ubezpieczenia wypadkowego na podstawie przepisów o systemie ubezpieczeń społecznych z tytułu wykonywania tej działalności i podleganie tym ubezpieczeniom do dnia, w którym upłynie 2 lata od dnia wypłaty płatności końcowej, lub

b) utworzenie co najmniej jednego miejsca pracy w przeliczeniu na pełne etaty średnioroczne, gdy jest to uzasadnione zakresem realizacji operacji, zatrudnienie osoby, dla której zostanie utworzone to miejsce pracy, na podstawie umowy o pracę, a także utrzymanie utworzonych miejsc pracy do dnia, w którym upłynie 2 lata od dnia wypłaty płatności końcowej;"

CZŁONKA RODZINY MOŻNA ZATRUDNIĆ JAKO WSPÓŁPRACOWNIKA ALE KONIECZNIE NA UMOWĘ O PRACĘ!

Podjęmowanie działalności

Koszty planowane do poniesienia w ramach operacji:

a) mieszczą się w zakresie kosztów, o których mowa w § 17 ust. 1,

b) nie są kosztami inwestycji polegającej na budowie albo przebudowie liniowych obiektów budowlanych w części dotyczącej realizacji odcinków zlokalizowanych poza obszarem wiejskim objętym LSR;

Biznesplan, o którym mowa w § 4 ust. 1 pkt 5, **jest racjonalny i uzasadniony zakresem operacji**, a w szczególności, jeżeli **suma kosztów planowanych do poniesienia w ramach tej operacji, ustalona z uwzględnieniem wartości rynkowej tych kosztów, jest nie niższa niż 70% kwoty, jaką można przyznać na tę operację.**”

Rozwój przedsiębiorstwa

1) podmiot ubiegający się o jej przyznanie w okresie 3 lat poprzedzających dzień złożenia wniosku o przyznanie pomocy wykonywał łącznie przez co najmniej **365 dni działalność gospodarczą**, do której stosuje się przepisy ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej oraz nadal wykonuje tę działalność;”,

2) operacja zakłada:

a) utworzenie co najmniej jednego miejsca pracy w przeliczeniu na pełne etaty średnioroczne i jest to uzasadnione zakresem realizacji operacji, a osoba, dla której zostanie utworzone to miejsce pracy, zostanie zatrudniona na podstawie umowy o pracę lub spółdzielczej umowy o pracę,

b) utrzymanie miejsc pracy, w tym miejsc pracy, które zostaną utworzone w ramach realizacji operacji, do dnia, w którym upłynie 3 lata od dnia wypłaty płatności końcowej;”;

Przepisu nie stosuje się w przypadku, gdy suma kwot pomocy przyznanej jednemu podmiotowi na dotychczas realizowane operacje oraz kwoty pomocy, o której przyznanie podmiot ten ubiega się za realizację danej operacji, nie przekracza 25 tys. złotych

Rozwój przedsiębiorczości

3) podmiotowi ubiegającemu się o jej przyznanie nie została dotychczas przyznana pomoc na operację w zakresie określonym w §2 ust.1pkt2 lit. a albo upłynęło co najmniej 2 lata od dnia przyznania temu podmiotowi pomocy na operację w zakresie określonym w §2 ust.1pkt2 lit.a;

4) podmiotowi ubiegającemu się o jej przyznanie nie została dotychczas przyznana pomoc na operację w zakresie określonym w § 2 ust. 1 pkt 2 lit. b lub w ramach poddziałania, o którym mowa w art. 3 ust. 1 pkt 4 lit. b ustawy z dnia 20 lutego 2015 r. o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020

Wyliczenie limitu na beneficjenta

- W przypadku wspólnej realizacji operacji albo realizacji operacji w ramach wykonywania działalności gospodarczej w formie spółki cywilnej przy ustalaniu wysokości środków pozostałych do wykorzystania w ramach limitu 300 tys. przez każdy z podmiotów realizujących tę operację wysokość limitu pomocy na beneficjenta jest pomniejszana każdemu podmiotowi o jednakową kwotę stanowiącą ilorz kwoty pomocy przyznanej na operację oraz liczby podmiotów realizujących tę operację.
- W przypadku wspólnej realizacji operacji przy ustalaniu wysokości środków pozostałych do wykorzystania w ramach limitu, o którym mowa w ust. 1 i 2, przez każdy z podmiotów realizujących tę operację wysokość limitu pomocy na beneficjenta jest pomniejszana każdemu podmiotowi o kwotę stanowiącą iloczyn procentowego udziału każdego z tych podmiotów we wnioskowanej kwocie pomocy wskazanego we wniosku o przyznanie pomocy oraz kwoty pomocy przyznanej na operację.”,

KOSZTY KWALIFIKOWANE

- 1) ogólne, o których mowa w art. 45 ust. 2 lit. c rozporządzenia nr 1305/2013, zwane dalej „kosztami ogólnymi”,
- 2) zakupu robót budowlanych lub usług,
- 3) zakupu lub rozwoju oprogramowania komputerowego oraz zakupu patentów, licencji lub wynagrodzeń za przeniesienie autorskich praw majątkowych lub znaków towarowych,
- 4) najmu lub dzierżawy maszyn, wyposażenia lub nieruchomości,
- 5) zakupu nowych maszyn lub wyposażenia, a w przypadku operacji w zakresie określonym w § 2 ust. 1 pkt 5 – również używanych maszyn lub wyposażenia, stanowiących eksponaty,
- 6) zakupu środków transportu, z wyłączeniem zakupu samochodów osobowych przeznaczonych do przewozu mniej niż 8 osób łącznie z kierowcą,
- 7) zakupu rzeczy innych niż wymienione w pkt 5 i 6, w tym materiałów,
- 8) wynagrodzenia i innych świadczeń, o których mowa w Kodeksie pracy, związanych z pracą pracowników beneficjenta, a także inne koszty ponoszone przez beneficjenta na podstawie odrębnych przepisów w związku z zatrudnieniem tych pracowników – w przypadku operacji w zakresie określonym w § 2 ust. 1 pkt 2 lit. b i pkt 3,
- 9) podatku od towarów i usług (VAT), zgodnie z art. 69 ust. 3 lit. c rozporządzenia nr 1303/2013 które są uzasadnione zakresem operacji, niezbędne do osiągnięcia jej celu oraz racjonalne.

POMOC

- 70% kosztów kwalifikowalnych – w przypadku podmiotu wykonującego działalność gospodarczą, do której stosuje się przepisy ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej,
- koszty ogólne są uwzględniane w wysokości nieprzekraczającej 10% pozostałych kosztów kwalifikowalnych operacji,
- koszty zakupu środków transportu – w wysokości nieprzekraczającej 30% pozostałych kosztów kwalifikowalnych operacji, pomniejszonych o koszty ogólne

UWAGA limity na refundację kosztów, koszty ogólne i środki transportu nie dotyczą podejmowania działalności gospodarczej

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

Biznesplan w działaniu 19.2

- 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

Biznesplan krok po kroku

1. Nazwisko i imię/ Nazwa	Jan Kowalski / Firma XYZ
1. Nr identyfikacyjny	Numer nadany przez ARiMR

Biznesplan krok po kroku

<p>Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy posiada doświadczenie w realizacji projektów o charakterze podobnym do operacji, którą zamierza realizować</p>	<p>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.</p>
<p>Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy posiada kwalifikacje odpowiednie do przedmiotu operacji, którą zamierza realizować (dotyczy osób fizycznych)</p>	<p>W ocenie spójności biznesplanu będzie brany czynnik wyjściowy do podjęcia danej operacji – czyli co było motorem danego pomysłu i czy Wnioskodawca ma podstawy do realizacji swych zamierzeń</p>
<p>Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy wykonuje działalność odpowiednią do przedmiotu operacji, którą zamierza realizować</p>	<p>Opis potencjału oraz później kierunków działań powinien odzwierciedlać cele pośrednie z pkt. 3.1</p>

Biznesplan krok po kroku

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

- Ten punkt odnosimy tylko i wyłącznie 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
- **Opis musi być zgodny z pkt. 8 Wopp**

Biznesplan krok po kroku

PKT 2.3 Należy opisać stan przygotowań do podjęcia/rozwijania działalności gospodarczej i jej wykonywania a w szczególności:

- 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 (sanepid, izba celna, weterynaria, inne pozwolenia i zgłoszenia)
- 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)

Biznesplan krok po kroku

PKT.3.1 Cele pośrednie i końcowe operacji oraz motywy realizacji operacji

Należy wskazać, jakie cele planuje się 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 np. z pkt. 4.1 ppkt 6

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.

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

Biznesplan krok po kroku

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

PKT. 3.2. Zakładany ilościowy i wartościowy poziom sprzedaży produktów / usług / towarów opisany do dnia, w którym upłynie rok od planowanego dnia wypłaty płatności końcowej.

Dane z tej tabeli przepisujemy do tabeli 9.1 biznesplanu.

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

Nie wymieniamy wszystkich usług ale staramy się je logicznie grupować dotyczy np. usług fryzjerskich, mechanicznych itp..

Biznesplan krok po kroku

- 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 150 tys. Oznacza przejście na VAT. Ma to znaczenie w kontekście planowanej sprzedaży pkt. 3.2

Biznesplan krok po kroku

PK. 4.1 **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.

Biznesplan krok po kroku

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.

Powyższe informacje należy odnieść do aktualnego etapu rozwoju firmy oraz jej teraźniejszej kondycji rynkowej i finansowej. Istotne jest również ujęcie w tym punkcie wpływu 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.

Dodatkowo, należy wskazać czy podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy korzystał z pomocy publicznej. Jeśli tak, to kiedy i w jakim zakresie. Jeśli tak **to dane mają odniesienie do pkt. 3.2.1 Wopp**

Biznesplan krok po kroku

INNOWACJA, WPŁYW na ŚRODOWISKO I KLIMAT

- Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy wypełnia pkt. 7 – 9 biznesplanu, jeżeli LGD w kryteriach wyboru operacji przewidziała przyznanie punktów za zgodność operacji z celami przekrojowymi Programu.
- 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

Biznesplan krok po kroku

Marketing – to diagnoza i analiza sytuacji będącej przedmiotem operacji w kontekście:

niszy rynkowej rozumianej jako pewną niewielką grupę odbiorców, oczekujących na zaspokojenie wyraźnie sprecyzowanych potrzeb;

zapotrzebowania dotyczącego zarówno nabycia produktów, jak i usług.

czynnika wpływającego na decyzje zakupowe klientów jakimi może być cena, jak i jakość danego produktu czy też usługi

Biznesplan krok po kroku

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

Biznesplan krok po kroku

PKT 4.2.1.Oferta – charakterystyka produktu / usługi / towaru

W opisie produktu/usługi/towaru należy zwrócić również uwagę na te elementy, które będą wyróżniały ofertę na tle konkurencji. Warto wskazać, w czym oferta może być lepsza od już dostępnej na rynku (np. jakość , cena) Jeśli np. wprowadzone produkty lub usługi oparte są na innowacyjnych rozwiązaniach, należy wyjaśnić, co dzięki zastosowanym rozwiązaniom mogą zyskać ich odbiorcy.

Należy również opisać :

- 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.

Ważne jest również zwrócenie uwagi na elementy wpływające **na cykl życia produktu:**

- możliwość pojawienia się na rynku nowych produktów bądź nowych strategii sprzedaży produktów pokrewnych, które mogą skrócić czas życia naszego produktu/usługi/towaru;
- długość cyklu życia podobnych lub pokrewnych produktów, które występowały lub występują na rynku;
- kierunki zmian w zakresie potrzeb, preferencji i sposobów postępowania konsumentów przy zakupie produktów oraz przewidywanych akcji lub reakcji konkurentów.

Biznesplan krok po kroku

PKT 4.2.2 Klienci

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 biznesplanie w różny sposób.

W przypadku rozwijania działalności w tej samej branży najczęściej stosowaną metodą wyboru docelowej grupy odbiorców jest określenie ich udziału w przychodach ze sprzedaży na przestrzeni kilku lat. W ten sposób można wskazać klientów, którzy mają strategiczne znaczenie dla funkcjonowania firmy

– największy udział procentowy w jej przychodach – a następnie przeprowadzić kompleksową analizę tej grupy.

Jeśli firma posiada / będzie posiadać jedynie kilku głównych odbiorców, dobrze jest scharakteryzować każdego z nich z osobna. W przypadku, gdy firma ma / będzie miała dużą liczbę odbiorców i trudne byłoby opisanie każdego z nich z osobna, można pogrupować ich w pewne ogólne kategorie klientów o zbliżonych cechach, przedstawiając w biznesplanie charakterystykę każdej kategorii.

Biznesplan krok po kroku

PKT. 4.2.3 RYNEK

Należy opisać jak będzie wyglądała kwestia zaopatrzenia w towary/materiały/półprodukty niezbędne dla realizacji planowanych usług lub procesu produkcji. Należy np. zweryfikować, czy w najbliższym otoczeniu istnieją hurtownie, punkty odbioru towarów, składy celne itp. Należy zwrócić m.in. uwagę na identyfikację głównych dostawców, ich charakterystykę pod kątem zalet i wad oferowanych przez nich produktów/usług/towarów, a także identyfikację alternatywnych źródeł zaopatrzenia. Charakteryzując rynek zaopatrzenia należy zwrócić uwagę na te jego cechy, które w sposób bezpośredni mogą wpłynąć na pozycję rynkową firmy. O sile oddziaływania dostawców decydują m.in.:

- 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.

Należy wskazać, czy rynek jest rosnący (rozwojowy), stabilny, czy malejący oraz krótko opisać lokalne uwarunkowania.

Biznesplan krok po kroku

4.2.4. Dystrybucja i promocja.

W tabeli powinien znaleźć się m.in. opis:

- 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.

Należy opisać, w jaki sposób zorganizowana będzie sprzedaż nowych lub ulepszonych produktów/usług/towarów.

W szczególności należy ująć, czy dystrybucja będzie miała charakter tradycyjny, czy też będzie możliwość dokonania zakupu za pośrednictwem Internetu. W przypadku tradycyjnych form sprzedaży należy umieścić informację na temat punktów sprzedaży, np. sklepy detaliczne, hurtownie, supermarkety, sprzedaż w siedzibie producenta, odpowiedź na zapytanie itp.

Należy opisać plan pozycjonowania nowej lub ulepszonej oferty. Należy wskazać, 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. Dodatkowo należy opisać kanały przesyłania informacji o nowej/ulepszonej ofercie do potencjalnego nabywcy (formy promocji, reklamy), np. oferty zindywidualizowane, reklama w Internecie, telewizji, radiu, itp..

Biznesplan krok po kroku

4.2.5. Konkurencja na rynku.

W tabeli należy wskazać minimum trzech głównych konkurentów na rynku. Należy również scharakteryzować silne strony konkurencyjnej oferty oraz powód, dla którego uznawani są za silną lub słabą konkurencję. 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 zachęcam do wstawiania konkurencji za każdym razem mniejszej liczby – bowiem oznacza to, że jej nie doceniamy i jesteśmy zbyt wielkimi optymistami swego pomysłu

Biznesplan krok po kroku

Analiza SWOT – to swoiste **podsumowanie wcześniejszych danych w biznesplanie** poukładanych jako:

- Czynniki zewnętrzne czyli: Szanse i Zagrożenia;
- Czynniki wewnętrzne czyli: Mocne i Słabe strony

Nie zachęcam do powielania analizy z innych projektów, bo to miejsce gdzie można uzasadnić brak prawidłowej analizy i spójności swego pomysłu.

Z zagrożeń i słabych stron wyciągamy zagrożenia do realizacji pomysłu jakie opisujemy w **pkt. 5.2 Analiza ryzyk** podając jako rozwiązania alternatywne swe mocne strony i szanse – nie zapominajmy o pomocy publicznej w ramach PROW 2014-2020

Biznesplan krok po kroku

- 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 – więc „Wartość pozyskanych środków ogółem” musi być = kosztom całkowitym
- W przypadku kredytów, pożyczek – instytucje weryfikujące mogą poprosić o dokumenty szczegółowe

Biznesplan krok po kroku - ZRzF

Należy wyszczególnić zadania w kolejności podanej w Zestawieniu rzeczowo–finansowym operacji (część B.V. wniosku o przyznanie pomocy). Na końcu Zestawienia należy wymienić pozycje niekwalifikowalne.

W przypadku operacji dotyczących podejmowania działalności gospodarczej – koszt należy podzielić na dwie kategorie:

1. stanowiące podstawę wyliczenia kwoty premii
2. pozostałe koszty związane z podejmowaniem działalności gospodarczej (jeśli występują).

Przyjęte koszty powinny być uzasadnione zakresem operacji, niezbędne do osiągnięcia jej celu oraz racjonalne.

Rodzaj kosztów określa §16 rozporządzenia

Biznesplan krok po kroku - ZRzF

RACJONALNY KOSZT – co to oznacza?

Dla ustalenia, czy wszystkie elementy zakresu rzeczowego są niezbędne do osiągnięcia celu operacji, należy dokonać oceny zasadności planowanych inwestycji obejmujących zakup maszyn, urządzeń, narzędzi, wyposażenia, sprzętu komputerowego i oprogramowania, systemów zarządzania jakością, patentów i licencji z uwzględnieniem:

- ich przydatności/komplementarności technologicznej oraz
- profilu i skali produkcji/świadczonych usług/sprzedaży towarów.

Biznesplan krok po kroku - ZRzF

RACJONALNY KOSZT – co to oznacza?

Wpływ elementów zakresu rzeczowego na osiągnięcie celów operacji zostanie określony na podstawie pozytywnej oceny mówiącej, że są one przydatne ze względu na rodzaj realizowanej operacji, na profil działalności (produkcyjnej, usługowej lub handlowej);

- są spójne w zakresie stosowanych lub planowanych do stosowania technologii produkcji/organizację działalności usługowej/handlowej;
- łącznie są wystarczające do prawidłowego zrealizowania zakładanych celów operacji;
- są dostosowane mocą /wydajnością do profilu i skali produkcji (zakładanej prognozy sprzedaży) w odniesieniu do posiadanego zaplecza i jego stanu technicznego oraz pozostałych elementów zakresu rzeczowego operacji;
- standard planowanych robót, dostaw i usług jest adekwatny w stosunku do profilu działalności planowanej do prowadzenia po zrealizowaniu operacji.

Biznesplan krok po kroku - ZRzF

- 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). Jeżeli wielkość zatrudnienia nie będzie korelowała z zakresem operacji, np. trzech pracowników zatrudnionych przy zakupie jednej maszyny, podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy może zostać poproszony o zmianę liczby planowanych do utworzenia miejsc pracy), a jeśli obniżenie poziomu zatrudnienia miałoby wpływ na lokalne kryteria wyboru operacji – ewentualna decyzja o możliwości realizacji operacji w ograniczonym zakresie musiałaby być poprzedzona pozytywną opinią organu decyzyjnego LGD.
- CO NALEŻY PRZEWIDZIEĆ W PROCEDURACH WYBORU

Biznesplan krok po kroku - ZRzF

- OFERTY i KALKULACJA KOSZTÓW ROBÓT BUDOWLANYCH

Opierajmy się o zapisy załącznika nr 3 do umowy

http://www.arimr.gov.pl/fileadmin/pliki/wnioski/PROW_2014_2020/Dzialanie_19_2_/2016/2_z/Umowy_inne_wlasne/zal_3_IW.pdf

Tworząc kosztorysy opierajmy się o znane normy nakładów R+M+S oraz cen podawanych w znanych cennikach budowlanych publikowanych oficjalnie np. Sekocenbud

Parametry techniczne, opis musi być zgodny z tabelą B.VI Wopp

Biznesplan krok po kroku

VIII. Wskazanie planowanych do utworzenia miejsc pracy.

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

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

Nazwa stanowiska oraz zakres podstawowych obowiązków, □

Rodzaj zatrudnienia: jednoosobowa działalność gospodarcza (samozatrudnienie)/umowa o pracę/spółdzielcza umowa o pracę (w przeliczeniu na pełne etaty średnioroczne),

Jeśli działalność gospodarcza jest sezonowa –należy wskazać okres zatrudnienia i prowadzenia działalności w roku

UWAGA w biznesplanie nie ma miejsca na wskazanie czy wnioskodawca zatrudnia osoby defaworyzowane!

Dane podane w pkt. VIII muszą być zgodne z danymi 7.3.4 i 7.3.5 w Wopp

Biznesplan krok po kroku

PKT. 9.1. Prognoza poziomu cen i wielkości sprzedaży

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 zmieniała się będzie dana wartość. Należy podać uzasadnienie odnoszące się do sytuacji rynkowej, jakości, zmian w kosztach, marży produktu itp.

Dane wyjściowe bierzemy z pkt.3.2 a jeśli mamy w kolejnych latach zmiany to wynikają one z opisu w pkt.4.2.3 Rynek - szczególnie jeśli udowodniliśmy, że mamy do czynienia z rynkiem rozwojowym lub malejącym

9.2. Rachunek zysków i strat

- Odnosi się do tabel: „prognoza przychodów ze sprzedaży” i „koszty”

- Ważne informacje mało typowe dla biznesplanów!

Rok n- rok to rok dokonania przez ARiMR płatności końcowej w ramach operacji – wynika z etapów oraz dynamiki osiągania celów pośrednich i końcowych z pkt.3.1

Rok n+3 dotyczy rozwijania działalności gospodarczej – bowiem w jej przypadku płatność możemy uzyskać przed osiągnięciem celu ekonomicznego prowadzonej działalności

9.2. Rachunek zysków i strat

A. PRZYCHODY	
1. Przychody ze sprzedaży produktów / usług / towarów	<i>Z tabeli 9.1</i>
2. Inne przychody (jakie?)	
Dotacja /refundacja w ramach PROW 2014-2020	Kwota pomocy

9.2. Rachunek zysków i strat

A. KOSZTY	
1. zużycie materiałów i energii	Koszt materiałów niezbędnych do produkcji, sprzedaży czy usługi oraz koszt opłat eksploatacyjnych np. prąd, woda. Tu nie chodzi o zatowarowanie.
2. usługi obce (w tym m.in. czynsze, naprawy, konserwacje maszyn i budynków)	oraz księgowość, prawnik
3. podatki i opłaty	Od nieruchomości, gruntowy, koncesje, licencje itp.
4. wynagrodzenia i pochodne	Uwaga ! musi być zgodne z liczbą etatów podanych w pkt. VIII Pamiętajmy, że od stycznia 2017 rośnie minimalna płaca do 2 tys. netto
5. koszty finansowe	Koszty operacyjne w banku, cesji bankowych itp
6. zakup towarów	Czyli tzw. Zatowarowanie lub zakup produktu jaki podlega obróbce w wyniku operacji
7. ubezpieczenia majątkowe	Ubezpieczenie od kradzieży, włamania, szkód zewnętrznych, OC działalności, na życie właściciela firmy
8. pozostałe koszty	
Zgodnie z zestawieniem rzeczowo – finansowym w kontekście kwalifikowalności i nie kwalifikowalności kosztów	
AMORTYZACJA	
ODSETKI OD KREDYTÓW/POŻYCZEK	

Specyfikacja	Suma: (Rok N + Rok N-1 + Rok N-2)	Rok N+1	Rok N+2	Rok N+3
1. Inwestycje dotyczące projektu	WARTOŚĆ INWESTYCJI MINUS AMORTYZACJA Z POZ.8			
2. Przychody ze sprzedaży	ZGODNIE Z PKT. 9.1			
3. Koszty działalności objętej projektem	ZGODNIE Z PKT. 9.2			
4. Dochód brutto	POZ 2 MINUS POZ 3			
5. Podatek dochodowy, wg stopy:	JEŚLI WARTOŚĆ W POZ 4 JEST UJEMNA TO „0” A JAK DODATNIA TO OBLICZAMY ZGODNIE Z ZASADAMI PODATKOWYMI			
OPISUJEMY ZASADĘ PODATKOWĄ: ZASADY OGÓLNE (ILOZYN DOCHODU BRUTTO I STAWKI PODATKOWEJ) DLA RYCZAŁTU ZGODNIE Z ZASADAMI PRZYJĘTYMI DLA DANEJ DZIAŁALNOŚCI LUT TEŻ WARTOŚĆ WYNIKAJĄCA Z KARTY PODATKOWEJ				
6. Dochód netto	POZ 4 MINUS POZ.5			
7. Wartość końcowa				TO SUMA KOSZTÓW INWESTYCYJNYCH KWALIFIKOWANYCH I NIEKWALIFIKOWANYCH ALE BEZ KOSZTÓW OGÓLNYCH I NIEODPŁATNYCH POMNIEJSZONA O AMORTYZACJĘ Z PKT.1
8. Amortyzacja	WPISUJEMY WARTOŚĆ AMORTYZACJI JAKO ŚREDNIĄ STOPE AMORTYZACJI DLA KAŻDEGO ROKU OSOBNO W KOLUMNIE (Rok N + Rok N-1 + Rok N-2) MAMY CZASEM NAWET 3 LATA			
9. Saldo bieżące	Suma WIERSZAA 6 ORAZ 8 POMNIEJSZONA O WARTOŚĆ NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH W DANYM ROKU (WIERSZ 1) A DLA ROKU DOCELOWEGO JEST POWIĘKSZONA O WARTOŚĆ Z WIERSZA 7			
10. Stopa dyskonta / czynnik dyskontujący NP. OD 01.01.2016 TO 2,83% DANE ZE STRONY UOKiK www.uokik.gov.pl/stopa_referencyjna_i_archiwalna.php				
NPV	$\text{Czynnik dyskonta}_{\text{Rok } t} = \frac{1}{\left(1 + \text{Stopa dyskontowa}\right)^{\text{Rok } t}}$			

DYSKONTOWANIE CZYLI NPV

- NPV to suma zdyskontowanych oddzielnie dla każdego roku przepływów pieniężnych, zrealizowanych w całym okresie objętym rachunkiem, przy stałym poziomie stopy dyskontowej (UOKiK)
- Dany Wpływ gotówki mnożymy przez odpowiedni Czynniki dyskonta aby wyrazić go w dzisiejszej wartości pieniądza. Operacja ta to dyskontowanie. Czynniki dyskonta obliczamy według takiego wzoru:

$$\text{Czynnik dyskonta}_{\text{Rok } t} = \frac{1}{\left[1 + \text{Stopa dyskontowa}\right]^{\text{Rok } t}}$$

- Ze wzoru widać, że im wyższa Stopa dyskontowa ▲ tym mniejsza jest wartość danego Czynnika dyskonta ▼.
- Tak samo z rokiem analizy - im jest on dalszy ► tym niższy jest odpowiadający mu czynnik ▼.
- (Im bardziej oddalony jest Wpływ gotówki ► i im większa jest Stopa dyskontowa ▲ tym większy jest mianownik całego czynnika ▲ i mniejszy cały czynnik ▼.)

Wynik finansowy

2.1. 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).

Doradztwo



Biznesplan a doradztwo

- LGD mają obowiązek udzielać doradztwa w przygotowaniu wniosków oraz ich załączników
- Co to oznacza?
- Jak doradzamy?
- Czym różni się doradztwo od działań firm consultingowych?
- Czego należy unikać w doradztwie?
- Jakie są cechy dobrego doradztwa?

MEMYTUTAJ.PL

DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ



**TYM KTÓRZY NIE
ZASNĘLI**