



**Szkolenie przygotowujące do złożenia wniosków w ramach poddziałania 19.2 „Wsparcie na wdrażanie operacji w ramach strategii rozwoju lokalnego kierowanego przez społeczność” objętego PROW na lata 2014-2020 w zakresie rozwijania oraz podejmowania działalności gospodarczej.**

**Piotr Grzelak**  
**Dyrektor Biura**

*Stare Babice, 14 listopada 2016 r.*



Europejski Fundusz Rolny na rzecz  
Rozwoju Obszarów Wiejskich

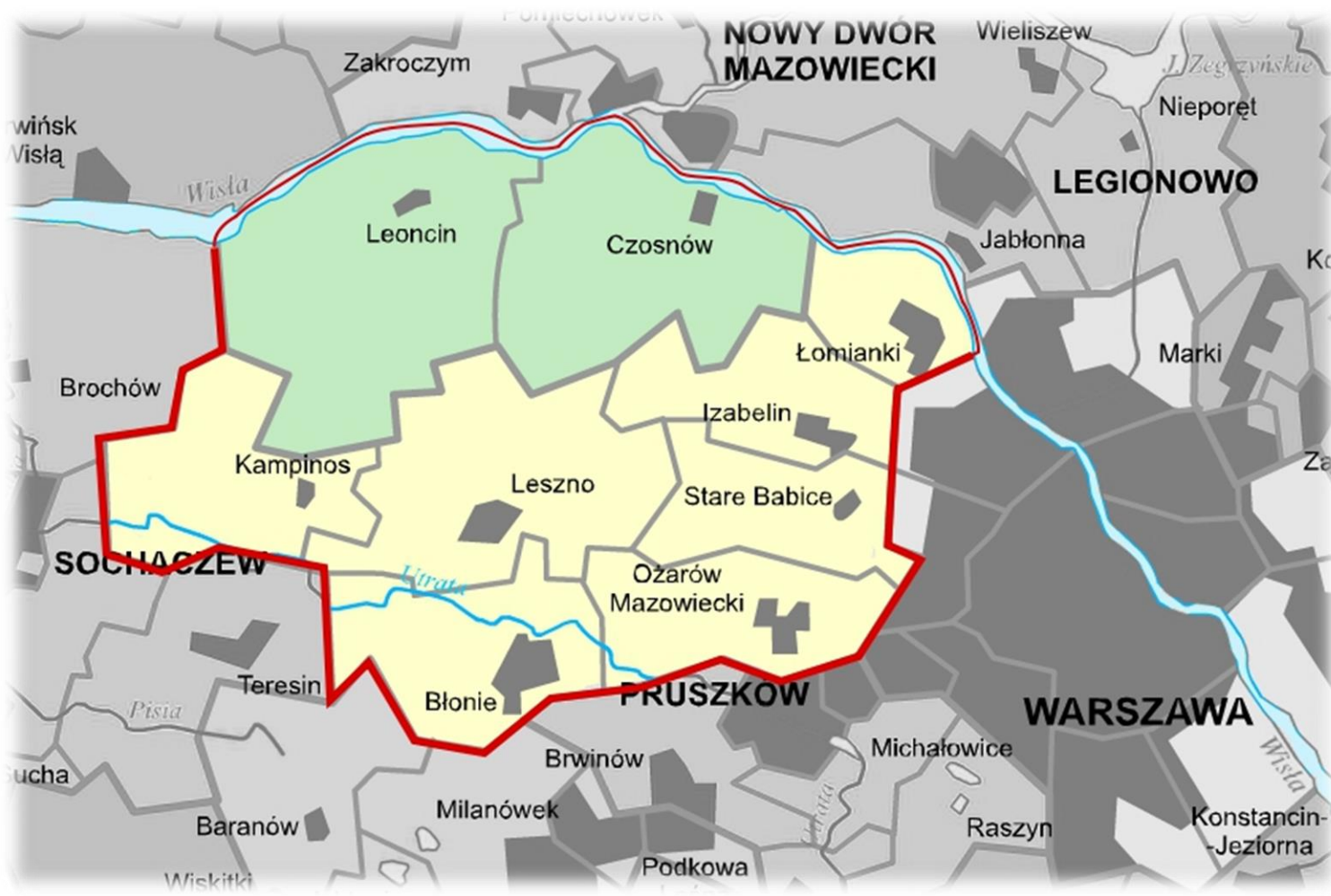


Program  
Rozwoju  
Obszarów  
Wiejskich  
na lata 2014-2020

# PODSTAWA PRAWNA

- 1) Rozporządzenie 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 uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 (Dz. Urz. UE L 347 z 20.12.2013 str. 320, z późn. zm.)
- 2) Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1305/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) i uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005
- 3) Ustawa z dnia 20 lutego 2015r. 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 (Dz. U. poz. 349 i 1888 oraz z 2016 r. poz. 337)
- 4) Ustawa z dnia 20 lutego 2015 r. o rozwoju lokalnym z udziałem lokalnej społeczności (Dz. U. poz. 378)
- 5) Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2015 r. poz.2164 z późn. zm.)
- 6) Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 24 września 2015 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach poddziałania „Wsparcie na wdrażanie operacji w ramach strategii rozwoju lokalnego kierowanego przez społeczność” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020 (Dz. U. poz. 1570 z późn. zm.).

# OBSZAR DZIAŁANIA LGD „Między Wisłą a Kampinosem”



Źródło: Opracowanie własne na podstawie mapy BGWM

## Zakres planowanego naboru w grudniu 2016 r.:

Nabór wniosków na operacje w zakresie określonym w:

- **§ 2 ust. 1 pkt 2 lit. a** - tj. podejmowanie działalności gospodarczej
- **§ 2 ust. 1 pkt 2 lit. c** - tj. rozwianie działalności gospodarczej

Rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 24 września 2015 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach poddziałania „Wsparcie na wdrażanie operacji w ramach strategii rozwoju lokalnego kierowanego przez społeczność” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020

**Pomoc jest przyznawana podmiotowi** spełniającemu warunki określone w § 3 i któremu został nadany numer identyfikacyjny w trybie przepisów o krajowym systemie ewidencji producentów, ewidencji gospodarstw rolnych oraz ewidencji wniosków o przyznanie płatności, zwany dalej "numerem identyfikacyjnym", jeżeli:

- 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;

4) inwestycje w ramach operacji będą realizowane na nieruchomości będącej własnością lub współwłasnością podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy lub podmiot ten posiada 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"

- 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;

*(nie stosuje się do przyznawania pomocy na operację w zakresie podejmowania działalności gospodarczej)*
- 8) realizacja operacji nie jest możliwa bez udziału środków publicznych;
- 9) została wydana ostateczna decyzja o środowiskowych uwarunkowaniach, jeżeli jej wydanie jest wymagane przepisami odrębnymi.

*(nie stosuje się do przyznawania pomocy na operację w zakresie podejmowania działalności gospodarczej)*

Przez obszar wiejski objęty LSR rozumie się obszar gmin wiejskich, miejsko-wiejskich i miejskich objęty LSR, z wyłączeniem obszaru miast zamieszkanym przez więcej niż 20 tys. mieszkańców.

(Liczba mieszkańców ustalona jest według stanu na dzień 31 grudnia 2013 r.)

Pomoc w zakresie podejmowania działalności gospodarczej i rozwijania działalności gospodarczej ma charakter pomocy de minimis.



W przypadku *podejmowania działalności gospodarczej* o pomoc może ubiegać się wyłącznie podmiot spełniający warunki określone w § 3 ust. 1 pkt 1 lit. a-c. rozporządzenia wykonawczego tj. podmiot będący:

1) osobą fizyczną, jeżeli:

a) jest obywatelem państwa członkowskiego Unii Europejskiej,

b) jest pełnoletnia,

c) ma miejsce zamieszkania na obszarze wiejskim objętym LSR - w przypadku gdy osoba fizyczna nie wykonuje działalności gospodarczej, do której stosuje się przepisy ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2015 r. poz. 584, z późn. zm.)

Pomoc na operację *podejmowanie działalności gospodarczej* jest przyznawana, jeżeli:

- 1) podmiot ubiegający się o jej przyznanie:
  - a) 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,
  - b) 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  
- i nie została mu dotychczas przyznana pomoc na operację w tym zakresie;

- 2) 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;

3) koszty planowane do poniesienia w ramach operacji:

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

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

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,

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.

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

## **art. 45 ust. 2 lit. c rozporządzenia nr 1305/2013**

### **Koszty ogólne**

2. Wydatki kwalifikujące się do wsparcia z EFRROW ograniczają się do:
- a) kosztów budowy, nabycia, włącznie z leasingiem, lub modernizacji nieruchomości;
  - b) kosztów zakupu lub leasingu nowych maszyn i wyposażenia do wartości rynkowej majątku;
  - c) kosztów ogólnych związanych z wydatkami, o których mowa w lit. a) i b), takich jak honoraria architektów, inżynierów, opłaty za konsultacje, opłaty za doradztwo w zakresie zrównoważenia środowiskowego i gospodarczego, w tym studia wykonalności. Studia wykonalności są nadal traktowane jako wydatki kwalifikowalne, nawet w przypadku gdy w oparciu o ich rezultaty nie dokonuje się wydatków określonych w lit. a) i b);

4) biznesplan, o którym mowa w § 4 ust. 1 pkt 5, jest racjonalny i uzasadniony zakresem operacji, 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.

Przykłady:							
Kwota premii określona w LSR	Kwota kosztów określona w biznesplanie	Kwota wnioskowana	Kwota przyznana przez LGD	Kwoty uznane przez UM za zasadne i racjonalne	Koszty stanowią % kwoty wsparcia określonej w LSR	Czy pomoc może zostać przyznana?	Kwota przyznanej pomocy przez UM
100 000 zł	82 000 zł	100 000 zł	100 000 zł	71 000 zł	71%	TAK	100 000 zł
100 000 zł	120 000 zł	120 000 zł	100 000 zł	120 000 zł	120%	TAK	100 000 zł
100 000 zł	75 000 zł	100 000 zł	100 000 zł	65 000 zł	65%	NIE	

W przypadku operacji w zakresie **podejmowania działalności gospodarczej** środki finansowe z tytułu pomocy są wypłacane w dwóch transzach, z tym że:

- 1) pierwsza transza pomocy obejmuje 80% kwoty przyznanej pomocy i jest wypłacana, jeżeli beneficjent:
  - a) podjął we własnym imieniu działalność gospodarczą, do której stosuje się przepisy ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej,
  - b) zgłosił się do ubezpieczenia społecznego na podstawie przepisów o systemie ubezpieczeń społecznych z tytułu wykonywania działalności, o której mowa w lit. a - w przypadku, o którym mowa w § 5 ust. 1 pkt 2 lit. a,
  - c) uzyskał pozwolenia, zezwolenia i inne decyzje, w tym ostateczną decyzję o środowiskowych uwarunkowaniach, których uzyskanie jest wymagane przez odrębne przepisy do realizacji inwestycji objętych operacją;
- 2) druga transza pomocy obejmuje 20% kwoty przyznanej pomocy i jest wypłacana, jeżeli operacja została zrealizowana zgodnie z biznesplanem, o którym mowa w § 4 ust. 1 pkt 5.

## ROZWIJANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

W przypadku gdy podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy wykonuje działalność gospodarczą, do której stosuje się przepisy ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, pomoc jest przyznawana, jeżeli podmiot ten prowadzi mikroprzedsiębiorstwo albo małe przedsiębiorstwo w rozumieniu przepisów rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (Dz. Urz. UE L 187 z 26.06.2014, str. 1).



## Mikroprzedsiębiorstwo

- zatrudnienie: **do 10 pracowników,**
- roczny obrót lub całkowity bilans roczny mniejszy niż **2 mln. euro**

## Małe przedsiębiorstwo

- zatrudnienie: **do 50 pracowników,**
- roczny obrót lub całkowity bilans roczny mniejszy niż **10 mln. euro**

Pomoc na operację w zakresie **rozwiązania działalności gospodarczej** jest przyznawana, jeżeli:

- 1) podmiot ubiegający się o jej przyznanie w okresie 3 lat poprzedzających dzień złożenia wniosku o przyznanie pomocy wykonywał łącznie co najmniej przez 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 upłyną 3 lata od dnia wypłaty płatności końcowej;

- 3) podmiotowi ubiegającemu się o jej przyznanie nie została dotychczas przyznana pomoc na operację w zakresie określonym w § 2 ust. 1 pkt 2 lit. a (*tj. podejmowanie działalności gospodarczej*) albo upłynęło co najmniej 2 lata od dnia przyznania temu podmiotowi pomocy na operację w zakresie określonym w § 2 ust. 1 pkt 2 lit. a (*tj. podejmowanie działalności gospodarczej*);
- 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 (*tj. tworzenie lub rozwój inkubatorów przetwórstwa lokalnego produktów rolnych będących przedsiębiorstwami spożywczymi*) 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 - w przypadku ubiegania się o przyznanie tej pomocy przez podmiot, który wykonuje działalność gospodarczą sklasyfikowaną w przepisach rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) jako produkcja artykułów spożywczych lub produkcja napojów.

Pomoc na operację w zakresie *podejmowania działalności gospodarczej lub rozwijania działalności gospodarczej* **nie przysługuje**, jeżeli działalność gospodarcza będąca przedmiotem tej operacji jest sklasyfikowana w przepisach rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) jako:

- 1) działalność usługowa wspomagająca rolnictwo i następująca po zbiorach;
- 2) górnictwo i wydobywanie;
- 3) działalność usługowa wspomagająca górnictwo i wydobywanie;
- 4) przetwarzanie i konserwowanie ryb, skorupiaków i mięczaków;
- 5) wytwarzanie i przetwarzanie koksu i produktów rafinacji ropy naftowej;
- 6) produkcja chemikaliów oraz wyrobów chemicznych;
- 7) produkcja podstawowych substancji farmaceutycznych oraz leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych;
- 8) produkcja metali;
- 9) produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep oraz motocykli;
- 10) transport lotniczy i kolejowy;
- 11) gospodarka magazynowa.

## Wysokość pomocy

Pomoc na podejmowanie działalności gospodarczej jest przyznawana w wysokości określonej w LSR, lecz nie wyższej niż 100 tys. złotych.

W przypadku operacji w *zakresie rozwijania działalności gospodarczej* wysokość pomocy przyznanej na jedną operację nie może przekroczyć 300 tys. złotych.

Zgodnie z § 15. Rozporządzenia wykonawczego pomoc jest przyznawana do wysokości limitu, który w okresie realizacji Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020 wynosi 300 tyś. zł na jednego beneficjenta.

# Refundacji kosztów kwalifikowalnych

## § 17 rozporządzenia wykonawczego

1. Pomoc na operację w zakresie *rozwijania działalności gospodarczej* jest przyznawana w formie refundacji kosztów kwalifikowalnych, do których zalicza się koszty:
  - 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
  - 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,
  - 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.

2. Do kosztów kwalifikowalnych zalicza się także wartość wkładu rzeczowego, o którym mowa w art. 69 ust. 1 rozporządzenia nr 1303/2013.

3. Wartość wkładu rzeczowego, o którym mowa w art. 69 ust. 1 rozporządzenia nr 1303/2013, w formie nieodpłatnej pracy ustala się jako iloczyn liczby przepracowanych godzin oraz ilorazu przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w drugim roku poprzedzającym rok, w którym złożono wniosek o przyznanie pomocy, i liczby 168.

4. Do kosztów kwalifikowalnych nie zalicza się kosztów inwestycji polegającej na budowie albo przebudowie liniowych obiektów budowlanych w części dotyczącej realizacji odcinków zlokalizowanych poza obszarem wiejskim objętym LSR.

## Koszty ogólne i koszty środka transportu

Zgodnie z §18 ust 3 Rozporządzenia wykonawczego przy ustalaniu wysokości pomocy uwzględniane są koszty ogólne, nieprzekraczające 10% pozostałych kosztów kwalifikowalnych operacji, a koszty środka transportu – w wysokości nieprzekraczającej 30% pozostałych kosztów kwalifikowalnych operacji, pomniejszonych o koszty ogólne.

Z treści przepisu wynikają dwie zmienne, na których wnioskodawca musi się oprzeć, aby wyliczyć odpowiedni poziom kosztu środka transportu, tj. obligatoryjnie pozostałe koszty kwalifikowane oraz koszty ogólne w zależności, czy zostały zadeklarowane przez wnioskodawcę w ramach projektu.



# Przykład dot. weryfikacji limitów dla kosztów transportu:

Zakres rzeczowo- finansowy operacji:

- Budowa hali - 100 000 zł
- Wartość pracy świadczonej nieodpłatnie - 10 000 zł
- Zakup środka transportu (z wyłączeniem zakupu samochodów osobowych przeznaczonych do przewozu mniej niż 8 osób łącznie z kierowcą) - 70 000 zł

Metodologia wyliczenia

- Pozostałe koszty kwalifikowane operacji bez kosztów ogólnych  $100\ 000\ \text{zł} + 10\ 000\ \text{zł} = 110\ 000\ \text{zł}$
- Limit kosztu zakupów środka transportu -  $30\% = 110\ 000\ \text{zł} \times 30\% = 33\ 000\ \text{zł}$

Koszty kwalifikowalne, które powinny zostać przedstawione w zestawieniu rzeczowo-finansowym:

- Budowa hali - 100 000 zł
- Wartość pracy świadczonej nieodpłatnie - 10 000 zł
- Koszty zakupu środków transportu - 33 000 zł

Metodologia wyliczenia kwoty pomocy:

$100\ 000\ \text{zł} + 10\ 000\ \text{zł} + 33\ 000\ \text{zł} = 143\ 000\ \text{zł} \times 70\% = 100\ 100\ \text{zł}$  - kwota pomocy

*(W przypadku operacji na podejmowanie działalności gospodarczej kwota pomocy jest stała - zgodna z kwotą ustaloną przez Lokalną Grupę Działania w ramach Lokalnych Strategii Rozwoju).*

**Koszty kwalifikowalne podlegają refundacji w pełnej wysokości określonej w § 18 ust. 1, jeżeli zostały:**

- 1) poniesione:
  - a) od dnia, w którym została zawarta umowa, a w przypadku kosztów ogólnych - od dnia 1 stycznia 2014 r.,
  - b) zgodnie z przepisami o zamówieniach publicznych, a gdy te przepisy nie mają zastosowania - w wyniku wyboru przez beneficjenta wykonawców poszczególnych zadań ujętych w zestawieniu rzeczowo-finansowym operacji z zachowaniem konkurencyjnego trybu ich wyboru określonego w umowie,
  - c) w formie rozliczenia pieniężnego, a w przypadku transakcji, której wartość, bez względu na liczbę wynikających z niej płatności, przekracza 1 tys. złotych - w formie rozliczenia bezgotówkowego;
- 2) uwzględnione w oddzielnym systemie rachunkowości albo do ich identyfikacji wykorzystano odpowiedni kod rachunkowy, o których mowa w art. 66 ust. 1 lit. c ppkt i rozporządzenia nr 1305/2013.

W przypadku *rozwijania działalności gospodarczej*  
środki finansowe z tytułu pomocy są wypłacane, jeżeli beneficjent:

- 1) zrealizował operację lub jej etap zgodnie z warunkami określonymi w rozporządzeniu i w umowie oraz w innych przepisach dotyczących inwestycji objętych operacją, w tym poniósł związane z tym koszty, nie później niż do dnia złożenia wniosku o płatność, a gdy został wezwany do usunięcia braków w tym wniosku zgodnie z § 31 ust. 1 lub 2 - nie później niż w terminie 14 dni od dnia doręczenia tego wezwania;
- 2) zrealizował lub realizuje zobowiązania określone w umowie;
- 3) udokumentował zrealizowanie operacji lub jej etapu, w tym poniesienie kosztów kwalifikowalnych z tym związanych.

## KSIĘGA WIZUALIZACJI ZNAKU

Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy, w przypadku jej przyznania będzie zobligowany do informowania i rozpowszechniania informacji o pomocy otrzymanej z EFRROW, zgodnie z przepisami Załącznika III do rozporządzenia nr 808/2014 opisanymi w Księdze wizualizacji znaku Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020, opublikowanej na stronie internetowej Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz z uwzględnieniem zasad określonych przez LGD i zamieszczonych na jej stronie internetowej, w trakcie realizacji operacji, w terminie od dnia zawarcia umowy. Ponadto, w przypadku gdy podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy posiada własną stronę internetową, to w przypadku przyznania pomocy powinien zamieścić informację o pomocy otrzymanej z EFRROW na tej stronie internetowej.

## ŚREDNIA ARYTMETYCZNA

Średnią arytmetyczną stanu zatrudnienia oblicza się sumując liczbę pracowników (zatrudnionych na podstawie umowy o pracę) w przeliczeniu na pełne etaty z okresu kolejnych 12 miesięcy poprzedzających miesiąc złożenia wniosku o przyznanie pomocy, np. jeśli wniosek składany jest w grudniu 2016 to zatrudnienie obejmuje okres od grudnia 2015 r. do listopada 2016 r. Uzyskaną sumę należy podzielić przez 12 (miesiące). W przypadku osób zatrudnionych w niepełnym wymiarze – zatrudnienie należy przeliczyć na pełne etaty.

Zatrudnienie oraz przerwy w opłacaniu składek ustala się na podstawie kodów wykorzystywanych w dokumentach ubezpieczeniowych ZUS oraz dodatkowych wyjaśnień składanych przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy.

Do stanu zatrudnienia **nie należy wliczać** pracowników przebywających na urlopie:

- bezpłatnym (kod świadczenia / przerwy 111);
- macierzyńskim (kod świadczenia / przerwy 311; kod tytułu ubezpieczenia 12 40);
- bezpłatnym w celu sprawowania opieki nad dzieckiem (np. urlop wychowawczy - kod świadczenia / przerwy 121,122; kod tytułu ubezpieczenia 12 11);
- bezpłatnym udzielonym pracownikom powołanym do pełnienia określonych funkcji z wyboru;
- stażystów;
- osób zatrudnionych w celu przygotowania zawodowego;
- osób wykonujących pracę na podstawie innej niż umowa o pracę i spółdzielcza umowa o pracę (np. umowy zlecenia, umowy o dzieło lub kontraktu menadżerskiego);
- osób tzw. samozatrudnionych, czyli osób prowadzących działalność gospodarczą oraz osób współpracujących;
- osób skazanych zatrudnionych na podstawie skierowania do pracy wydanego przez dyrektora zakładu karnego (a nie umowy o pracę).

## ZALICZKA:

Zaliczka jest udzielana beneficjentowi na wniosek, w wysokości nie większej niż 50% przyznanej w umowie kwoty pomocy w części dotyczącej inwestycji i na okres nie dłuższy niż jest to niezbędne dla prawidłowej realizacji operacji. Wypłacana jednorazowo lub w transzach, w terminie, wysokości i w sposób określony w umowie o przyznanie pomocy.

Zaliczka przekazywana jest na wyodrębniony rachunek bankowy beneficjenta przeznaczony do obsługi tej zaliczki.

Kwota wypłaconej zaliczki pomniejsza kwotę pomocy przysługującą do wypłaty.

Zabezpieczenie zaliczki jest ustanawiane w wysokości odpowiadającej 100% kwoty zaliczki wynikającej z umowy o przyznaniu pomocy, do dnia rozliczenia zaliczki, w jednej albo kilku z następujących form:

- 1) poręczenia bankowego;
- 2) gwarancji bankowej;
- 3) gwarancji ubezpieczeniowej;
- 4) weksla z poręczeniem wekslowym banku.

## WYPRZEDZAJĄCE FINANSOWANIE

### **Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 września 2015 r. w sprawie pożyczek z budżetu państwa na wyprzedzające finansowanie w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020**

Kwota wyprzedzającego finansowania zostanie wypłacona na podstawie umowy przyznania pomocy w wysokości nie wyższej niż wysokość udziału krajowych środków publicznych pochodzących z budżetu państwa przeznaczonych na współfinansowanie wydatków realizowanych z EFRROW (36,37%) w terminie określonym w umowie o przyznaniu pomocy.

Warunkiem wypłaty wyprzedzającego finansowania jest ustanowienie dodatkowego zabezpieczenia należytego wykonania umowy w postaci weksla niezupełnego (in blanco) wraz z deklaracją wekslową. Dodatkowe zabezpieczenie jest podpisywane przez Beneficjenta w obecności upoważnionego pracownika UM i składane w UM w dniu zawarcia umowy.

Jeżeli okaże się, iż podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy otrzymał nienależne wyprzedzające finansowanie– zostanie ono odzyskane wraz z odsetkami jak dla zaległości podatkowych.



## BIZNESPLAN –ZAŁĄCZNIK DO WNIOSKU O PRYZYNIANIE POMOCY

Głównym zadaniem **biznesplanu (BP)** jest ocena opłacalności przewidzianych przedsięwzięć gospodarczych (*ma potwierdzać ekonomiczne uzasadnienie operacji*).

BIZNESPLAN ma wymiar strategiczny:

- z jednej strony sporządza się go dla potrzeb uzyskania wsparcia,
- z drugiej zaś – jest planem operatywnym (zawiera charakterystykę obecnej/przyszłej działalności firmy oraz przedstawia obecne/przyszłe cele marketingowe, finansowe oraz ekonomiczne firmy).

Ten dualizm sprawia, że BP służy podejmowaniu decyzji zarówno strategicznych, jak i operacyjnych.

Jest zatem tworzony w celach planistycznych, zarówno na wewnętrzne, jak i zewnętrzne potrzeby firmy.

## PRZYKŁADOWE CELE BIZNESPLANU

W każdym BIZNESPLANIE najważniejszy jest cel.

Cel określa końcową użyteczność podejmowanych działań:

1) strategiczne, taktyczne, operacyjne.

Cele strategiczne -to cele długoterminowe o charakterze rozwojowym (np.: poszerzenie sieci handlowej, stworzenie bazy produkcyjnej i hurtowej, utworzenie grupy kapitałowej)

Cele taktyczne -to cele średnioterminowe, związane z metodami działań (np.: rozwinięcie kampanii reklamowo -promocyjnej, wykorzystanie nowych form sprzedaży)

Cele operacyjne- to cele krótkoterminowe, dotyczące działań organizacyjnych i gospodarczych

2) pośrednie (*są jednocześnie celami ekonomicznymi np. przychód ze sprzedaży, marża handlowa, produkcja, oszczędności w kosztach*), końcowe/finalne(zysk, gdyż jest miarą biznesu), organizacyjne, gospodarcze, finansowe.

3) rynkowe (*np. wejście na rynek z nowymi produktami lub usługami, zwiększenie udziału w rynku, zaspokojenie popytu na określone dobra lub usługi*), ekonomiczne(*np. pośrednie*)

# PRAWIDŁOWE WYPEŁNIENIE BIZNESPLANU

- BP wypełnia się w języku polskim. Zaleca się, aby dokument został wypełniony elektronicznie i wydrukowany.
- BP jest wypełniany w ścisłym powiązaniu z Wnioskiem o Przyznanie Pomocy (WoPP). Informacje zawarte w BP oraz WoPP 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 BP. Jeśli jakieś pytanie/polecenie go nie dotyczy, musi wpisać „nie dotyczy”.
- Nie można zmieniać formatu BP (usuwać poszczególnych punktów, tabel bądź kolumn). W przypadku zbyt małej liczby wierszy w poszczególnych podpunktach BP można dodać dodatkowe pozycje.
- Złożenie niewypełnionego bądź częściowo wypełnionego formularza BP traktowane będzie tak, jak brak BP. W razie stwierdzenia, że nie załączono BP lub BP zawiera braki lub oczywiste omyłki, podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy będzie wezwany do usunięcia tych braków lub poprawienia oczywistych omyłek.
- W celu prawidłowej weryfikacji niektórych założeń –podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy powinien dołączyć analizy własne np. dotyczące prognozy sprzedaży, ustalenia ceny średniej, czy szacunki dotyczące kosztów w ujęciu ilościowym.

## PRAWIDŁOWE WYPEŁNIENIE BIZNESPLANU

- Uzasadnienie ekonomiczne operacji opiera się na wskaźnikach. Operacja jest uzasadniona ekonomicznie, jeżeli wskaźnik rentowności sprzedaży oraz NPV mają wartość dodatnią.

Uwaga! Uznanie wskaźników wynikowych może nastąpić jedynie w przypadku pozytywnej oceny BP w zakresie jego poprawności formalnej, spójności, wiarygodności, celowości i zasadności inwestycji w danej branży, a także realności przyjętych założeń w zakresie wielkości i struktury przychodów i kosztów.

- Uwzględnianie w BP nierealnych założeń, może skutkować negatywnymi konsekwencjami.

Z jednej strony Beneficjent zobowiązuje się do osiągnięcia w wyniku realizacji operacji, określonego w umowie ilościowego i wartościowego poziomu sprzedaży produktów, z drugiej zaś –niepoprawnie sporządzony, niespójny, nierealny lub niewiarygodny BP –może być oceniony negatywnie.

# WSKAZÓWKI PRZY WYPEŁNIENIU BIZNESPLANU

BP powinien zostać sporządzony przy założeniu stałego poziomu cen, zarówno na produkty, jak i koszty, jeśli jest to możliwe.

Zmiany cen jednostkowych możliwe są jako następstwo zmian jakościowych będących efektem zakupu nowych maszyn i urządzeń np. wzrost cen sprzedaży produktów wynika z poprawy ich jakości po wdrożeniu nowej technologii produkcji.

Dane dotyczące płatności końcowej powinny być odzwierciedlone w bilansie oraz rachunku zysków i strat.

Weryfikacji poprawności zakładanych terminów realizacji operacji.

- **Rok n**: rok dokonania przez ARiMR płatności końcowej w ramach operacji
- **Rok n-1 i Rok n-2**: dozwolone lata realizacji operacji
- **Rok n+1 i Rok n+2**: dotyczy podejmowania i rozwijania działalności gospodarczej
- **Rok n+3**: dotyczy rozwijania działalności gospodarczej

## I. Informacje dotyczące podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy

1. Nazwisko i imię/ Nazwa	
1. Nr identyfikacyjny	

Nazwisko i imię / nazwa podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy oraz nr identyfikacyjny powinny być zgodne z danymi zawartymi we wniosku.

Pozostałe dane podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy są zamieszczane we WoPP.

**UWAGA!** W strukturze BP nie zamieszczono streszczenia – LGD dokonuje wyboru najlepszych projektów wg lokalnych kryteriów wyboru w zgodności z wybraną LSR i Programem. Ocena zasadności ekonomicznej dotyczy wszystkich projektów.

## II. INFORMACJE DOTYCZĄCE ZASOBÓW LUB KWALIFIKACJI POSIADANYCH PRZEZ PODMIOT UBIEGAJĄCY SIĘ O PRYZNANIE POMOCY NIEZBĘDNYCH ZE WZGLĘDU NA PRZEDMIOT OPERACJI, KTÓRĄ ZAMIERZA REALIZOWAĆ

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

1. Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy posiada doświadczenie w realizacji projektów o charakterze podobnym do operacji, którą zamierza realizować	Wnioskodawca pokazuje doświadczenie w realizacji projektów o charakterze podobnym do operacji, którą zamierza realizować.
1. Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy posiada kwalifikacje odpowiednie do przedmiotu operacji, którą zamierza realizować (dotyczy osób fizycznych)	Wnioskodawca pokazuje wykształcenie (poziom wykształcenia, nazwa uczelni, kierunek, zdobyty tytuł itp.) lub odbyte kursy i szkolenia (ukończone kursy i szkolenia mogące mieć wpływ na planowane przedsięwzięcie, o tematyce ekonomicznej, marketingowej itp. jak i związane z branżą, w której prowadzona będzie działalność), lub doświadczenie zawodowe, lub inne posiadane umiejętności mające znaczenie w stosunku do planowanej operacji.
1. Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy wykonuje działalność odpowiednią do przedmiotu operacji, którą zamierza realizować	Wnioskodawca opisuje działalność, którą wykonuje, bezpośrednio związaną z planowaną do realizacji operacją.  <b><u>Powyższe warunki będą potwierdzane dokumentami stanowiącymi załącznik do WoPP.</u></b> Ta część nie dotyczy operacji polegających na podejmowaniu działalności gospodarczej.

## 2.2. POSIADANE ZASOBY, KTÓRE BĘDĄ WYKORZYSTANE DO PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZEJ

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

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

W tabeli należy opisać rodzaj majątku (np. grunty, budynki i budowle, maszyny i urządzenia, środki transportu, wartości niematerialne i prawne) oraz doprecyzować odpowiednio rodzaj (typ) majątku, jego lokalizację, powierzchnię/kubaturę, rok produkcji lub stan techniczny.

- Dodatkowo należy wskazać tytuł prawny oraz szacowaną wartość lub wartość księgową.
- W przypadku majątku obejmującego maszyny / urządzenia / środki transportu należy wpisać ich nazwę i typ, rok produkcji oraz stan techniczny (bardzo dobry, dobry, średni, zły).
- Weryfikacja – na podstawie złożonych dokumentów lub w miejscu realizacji operacji.



### **2.3. STAN PRZYGOTOWAŃ DO PODJĘCIA/ROZWIJANIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ I JEJ WYKONYWANIA**

- Podmiot opisuje aktualną sytuację w jakiej się znajduje, stan przygotowań do podjęcia/rozwijania działalności gospodarczej i jej wykonywania, już podjęte działania związane z projektem (np. przeprowadzone badania rynku, wstępne umowy z odbiorcami lub dostawcami itp.).
- W tym pkt. powinien się znaleźć opis możliwości wykorzystania posiadanych zasobów/zaplecza.
- Jeśli w pkt. 2.2 wykazano np. wyposażenie i infrastrukturę pomieszczeń (podmiot dysponuje już odpowiednim lokalem na potrzeby prowadzenia działalności), a prowadzenie działalności wiąże się ze spełnieniem konkretnych wymagań dotyczących miejsca jej prowadzenia –Wnioskodawca powinien podać sposób spełnienia tych wymagań.
- Jeśli podjęte zostały działania w celu realizacji operacji np. promocja, pozyskanie klientów, zaangażowanie środków, badanie rynku – to w tym miejscu podmiot opisuje te działania.
- W tej części sprawdzamy, czy podmiot przedstawił łączący w jedną całość sposób zorganizowania i realizacji operacji oraz uzasadnił, dlaczego w taki sposób planuje ją realizować.

### **2.3. STAN PRZYGOTOWAŃ DO PODJĘCIA/ROZWIJANIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ I JEJ WYKONYWANIA**

Np. Wnioskodawca rozpoczyna działalność gospodarczą: otwiera przedszkole. Jego zasobami jest parter domu 150 m<sup>2</sup> + ogród (należy opisać stan pomieszczeń np. że są przygotowane na wstawienie sprzętu jaki wnioskodawca zamierza zakupić w ramach projektu. Opisać strategię promocyjną: rozmowy z potencjalnymi klientami, sprawdzenie liczby potencjalnych klientów, podanie danych pozyskanych ze źródeł zewnętrznych (gmina itp.) Można opisać szczególną lokalizację miejsca realizacji operacji, która ma wpływ na rozwój działalności

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

Należy wskazać, jakie **cele pośrednie i końcowe** podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy planuje osiągnąć dzięki realizacji operacji (jakie są motywy założenia / rozwijania firmy / potrzeby finansowe).

Należy podkreślić, iż za cel pośredni lub końcowy realizacji operacji nie można uznać np. zakupu maszyn. Zakres rzeczowy operacji nie stanowi celu samego w sobie, lecz jest środkiem, za pomocą którego właściwy cel pośredni i końcowy operacji może zostać osiągnięty.

Jeżeli cele pośrednie i końcowe realizacji operacji zostaną określone za pomocą wskaźników, należy przedstawić przesłanki, z których one wynikają.

Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy powinien uzasadnić, z jakich powodów planuje zrealizować niniejszą operację. Czy decyzja o jej realizacji jest wynikiem przeprowadzenia analizy różnych scenariuszy.

Przykładowy cel końcowy:

Rozwój przedsiębiorczości na obszarze X poprzez założenie / rozwój firmy sprzątającej „Nazwa”/ zakładu fryzjerskiego „Nazwa”

Przykładowy cel pośredni:

Zwiększenie dostępności usług.....

Wzrost jakości usług

Zwiększenie liczby osób niepełnosprawnych (z grup defaworyzowanych), które znalazły zatrudnienie.

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

- Cele działania powinny określać to co firma pragnie osiągnąć w ciągu najbliższych lat
- Sformułowanie celów jest jakby drogowskazem dla zrealizowania misji przedsiębiorstwa
- Osiąganie celów jest miarą tego, że biznes posuwa się w dobrym kierunku
- Cele zwykle są mierzalne i mogą opisywać np.:
  - Zwrot z inwestycji
  - Pożądany udział (procentowy) w rynku
  - Spełnienie określonych założeń finansowych
  - Osiągnięcie kolejnych etapów procesu technologicznego



## 4.1. OPIS PLANOWANEJ OPERACJI –OGÓLNE INFORMACJE O PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

1. Podmiot podaje przewidywaną nazwę (w przypadku podejmowania działalności gospodarczej) lub nazwę działalności gospodarczej (w pozostałych przypadkach)- *Nazwa zgodna z danymi w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG)*

2. Podmiot podaje planowaną datę lub datę rozpoczęcia działalności gospodarczej (zgodnie z wpisem do KRS lub EDG).

Przez działalność rozwijaną należy rozumieć sytuację, w której wnioskodawca posiada status przedsiębiorcy tj. planuje inwestycje związane z zarejestrowanym już rodzajem działalności (PKD) lub rozwija swoją działalność o nową branżę (działając na rynku min. 365 dni w ostatnich trzech latach poprzedzających złożenie wniosku).

Przez działalność podejmowaną należy rozumieć sytuację, w której wnioskodawca nie posiada statusu przedsiębiorcy na dzień złożenia WoPP i na dwa lata poprzedzające złożenie wniosku, natomiast zamierza uruchomić działalność gospodarczą w wyniku realizacji operacji.

3. Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy powinien również wskazać, czy będzie płatnikiem podatku VAT, czy jest płatnikiem VAT. Ma to istotne znaczenie w kontekście określenia wartości kosztów (netto/brutto).

## 4.1. OPIS PLANOWANEJ OPERACJI –OGÓLNE INFORMACJE O PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ C.D.

4. Przedmiot i zakres planowanej / działalności gospodarczej (wg PKD)

Należy podać kod PKD planowanej działalności. Jeżeli prowadzenie przedsięwzięcia wymagać będzie więcej niż jednego kodu PKD należy podać wszystkie kody dotyczące operacji (podstawowej i dodatkowej). Wskazany numer PKD działalności, która będzie przedmiotem operacji, powinien się również znajdować / znaleźć we właściwym wpisie do EDG lub KRS (najpóźniej na etapie wniosku o pierwszą płatność).

5. Rodzaj planowanej działalności gospodarczej –podaje się jeden, przeważający typ działalności gospodarczej w ramach operacji.

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

W tym miejscu można opisać przyczyny, które skłoniły Wnioskodawcę do rozwoju przedsiębiorstwa, uzasadnić kierunek rozwoju, koncepcję prowadzenia i rozwoju firmy. Opisać produkty/usługi/towary jakie stanowią przedmiot działalności. Opisać kapitał ludzki, jakim dysponuje Wnioskodawca.

**Przykład** - działa na rynku od 3 lat - posiada wykwalifikowaną kadrę, która w przeciągu ostatnich dwóch lat podnosiła swoje kwalifikacje, zdobywała nowe uprawnienia - posiada x podopiecznych -ma bogatą ofertę zajęć dydaktycznych itp.

## **7. INNOWACYJNOŚĆ OPERACJI**

## **8. WPLYW OPERACJI NA OCHRONĘ ŚRODOWISKA**

## **9. WPLYW OPERACJI NA PRZECIWDZIAŁANIE ZMIANOM KLIMATU**

- Tę część BP podmiot wypełnia, jeżeli LGD w kryteriach wyboru operacji przewidziała przyznanie dodatkowych punktów za zgodność operacji z celami przekrojowymi Programu w zakresie innowacyjności, środowiska oraz łagodzenia zmiany klimatu i przystosowania się do niej oraz jeśli operacja jest zgodna z ww. celami przekrojowymi.
- Jeżeli LGD w kryteriach wyboru operacji nie przewidziała przyznania punktów w ww. zakresie, powinien zaznaczyć ND.  
(W pkt. 7: TAK, w pkt. 8. i 9.: ND).



## 4.2 ANALIZA MARKETINGOWA

**Analiza marketingowa** w ramach BP dla podziałania 19.2 obejmuje:

- 4.2.1.Oferta –charakterystyka produktu / usługi / towaru
- 4.2.2.Klienci
- 4.2.3.Rynek
- 4.2.4.Dystrybucja i promocja
- 4.2.5.Konkurencja na rynku

**Analiza marketingowa operacji powinna potwierdzać możliwość realizacji przyjętych założeń w określonych warunkach rynkowych.**

Musi opierać się na diagnozie sytuacji, określeniu i wyborze odpowiedniej oferty, doborze klientów, rynków, właściwej dystrybucji i promocji oraz trafnej identyfikacji konkurencji na rynku.

## 4.2 ANALIZA MARKETINGOWA C.D.

- Planując biznes warto znaleźć takie miejsce lub branżę, w której istnieje jeszcze pewna nisza, a tym samym zaoferować takie produkty lub usługi, na które będzie zapotrzebowanie.
- Dostrzeżenie takiej niszy na rynku może gwarantować sukces przedsięwzięcia.

**Nisza rynkowa** to pewna niewielka grupa odbiorców, oczekujących na zaspokojenie wyraźnie sprecyzowanych potrzeb. Zapotrzebowanie to dotyczy zarówno nabycia produktów, jak i usług. Czynnikiem wpływającym na decyzje zakupowe klientów może być zarówno cena, jak i jakość danego produktu czy też usług.

- Fundamentem BP 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.

## **4.2.1 OFERTA –CHARAKTERYSTYKA PRODUKTU / USŁUGI / TOWARU**

*1. Należy opisać produkt / usługę / towar, jakie będą oferowane na rynku*

*Przykład:*

*2. Należy podać, w jaki sposób oferta różni się od oferty konkurencji oraz czy jest to nowy produkt / usługa / towar na rynku*

*3. Należy wskazać, czy produkty / usługi / towary są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy czy eksport.*

*Należy wskazać geograficzny rynek docelowy.*

*4. Należy opisać oczekiwania i potrzeby klientów oraz wyjaśnić, w jakim stopniu proponowana oferta odpowiada na te oczekiwania*

*5. Należy wskazać, czy popyt na produkt / usługę / towar będzie ulegał sezonowym zmianom i jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości*

*6. Należy opisać, na czym polega przewaga rynkowa produktu / usługi / towaru oferowanego przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy i wskazać, dlaczego klienci zainteresowani będą tym właśnie produktem / usługą / towarem*

**Podmiot opisuje, jakie produkty/towary usługi będą oferowane na rynku, czy są to nowe produkty, czy różnią się od dotychczas dostępnych, jaka jest konkurencja na rynku, dlaczego klienci wybiorą ofertę firmy podmiotu.**

## 4.2.1 OFERTA –PRZYKŁAD

1. Należy opisać produkt / usługę / towar, jakie będą oferowane na rynku	Kompleksowe usługi sprzątające (sprzątanie mieszkań, domów, biur, pranie dywanów i mebli), na miejscu oraz u klienta
2. Należy podać, w jaki sposób oferta różni się od oferty konkurencji oraz czy jest to nowy produkt / usługa / towar na rynku	Według posiadanego rozpoznania na terenie LGD istnieje tylko jedna firma zajmująca się wykonywaniem usług sprzątających. Jest jednak wyposażona w przestarzały sprzęt i wykonuje usługi w ograniczonym zakresie.
3. Należy wskazać, czy produkty / usługi / towary są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy czy eksport. Należy wskazać geograficzny rynek docelowy.	Ze względu na charakter prowadzonej działalności usługi są kierowane na rynek lokalny. Skierowana przede wszystkim do właścicieli mocno rozbudowanej w regionie infrastruktury turystycznej, ale również do klientów indywidualnych. Geograficzny rynek docelowy to przede wszystkim obszar gmin Łąck, Gąbin oraz Gostynin.
4. Należy opisać oczekiwania i potrzeby klientów oraz wyjaśnić, w jakim stopniu proponowana oferta odpowiada na te oczekiwania	Nabywcy usług oczekują ich wysokiej jakości, szybkiej realizacji zleceń oraz możliwości realizacji zleceń różnorodnych w jednym czasie przez jednego usługodawcę. Oferowane przez moją firmę usługi dzięki wyposażeniu w nowoczesny, profesjonalny sprzęt oraz dzięki posiadanym zasobom (samochód typu bus gwarantujący szybki dojazd do klienta z całym sprzętem oraz pomieszczenie, w którym wykonywane będą usługi, przechowywany i konserwowany sprzęt) będą mogły w pełni spełnić wymagania klientów.
5. Należy wskazać, czy popyt na produkt / usługę / towar będzie ulegał sezonowym zmianom i jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości	Największy popyt na usługi sprzątające przewiduje się w okresie letnim i wczesnojesiennym – wszczęcie sezonu turystycznego w regionie. Minimalizowanie skutków zmniejszonego popytu w okresie zimowym i wiosennym niwelowane będzie poprzez nacisk działań promocyjnych na klientów indywidualnych (usługi prania dywanów czyszczenia mebli). Przez cały rok akcja promocyjna skierowana będzie też na pozyskanie klientów strategicznych (np. właścicieli biur), z którymi podpisane zostaną umowy długoterminowe.
6. Należy opisać, na czym polega przewaga rynkowa produktu / usługi / towaru oferowanego przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy i wskazać, dlaczego klienci zainteresowani będą tym właśnie produktem / usługą / towarem	Oferowane przez mnie usługi wyróżniają na rynku będzie przede wszystkim ich kompleksowość oraz możliwość ich wykonania na miejscu i klienta. Klienci będą zainteresowani moim produktem ze względu na oszczędność czasu, który będą mogli poświęcić na inne cele w trakcie wykonywanej przez moją firmę usługi oraz zmniejszenie kosztów prowadzonej przez nich działalności – nie muszą inwestować w profesjonalny sprzęt sprzątający – płacą tylko za wykonywaną usługę.

## **4.2.1 OFERTA –CHARAKTERYSTYKA PRODUKTU / USŁUGI / TOWARU C.D.**

- Przy identyfikowaniu rodzaju produktu/usługi/towaru, które podmiot zamierza świadczyć/sprzedawać w ramach planowanej działalności –opis powinien być precyzyjny, tak żeby przedstawiał rzeczywistą ofertę firmy. Podmiot określa i charakteryzuje działalność główną oraz działalność poboczną, jeśli będzie prowadzona.
- W opisie produktu/usługi/towaru należy zwrócić również uwagę na te elementy, które będą wyróżniały ofertę na tle konkurencji. Warto wskazać, w czym ta właśnie oferta może być lepsza od już dostępnej na rynku. Należy zwrócić zwłaszcza uwagę na ceny oraz jakość oraz inne cechy. Warto także ocenić jak może być odebrany przez rynek ten produkt/usługa.
- Jeśli np. wprowadzone produkty lub usługi oparte są na innowacyjnych rozwiązaniach, należy wyjaśnić, na czym one polegają i co dzięki zastosowanym rozwiązaniom mogą zyskać ich odbiorcy.
- Produkty/usługi/towary będą kierowane do konkretnej grupy odbiorców. Należy ocenić, czy dobrze zidentyfikowano potrzeby przyszłych klientów, biorąc oczywiście pod uwagę również ich możliwości finansowe.
- Dokonana w tym zakresie analiza będzie podstawą do określenia wysokości przychodów ze sprzedaży.

## 4.2.2 KLIENCI

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

Wyboru segmentów docelowych przedsiębiorstwa dokonuje się w procesie segmentacji rynku polegającym na przeprowadzeniu trzech kroków:

- podziale, w oparciu o różne kryteria, heterogenicznego rynku na mniejsze, bardziej homogeniczne grupy konsumentów (segmenty),
- profilowaniu nabywców tworzących wyodrębnione segmenty rynkowe,
- ocenie atrakcyjności tych segmentów w wyborze docelowych segmentów.

Opis potrzeb przyszłych klientów, powinien być przedstawiony również przez pryzmat ich możliwości finansowych.

Dobrze jest podzielić wszystkich odbiorców na mniejsze grupy o podobnych potrzebach i oczekiwaniach. Podział np. ze względu na wiek, płeć, miejsce zamieszkania.

Tabela powinna pokazać do jakiej grupy odbiorców będą adresowane nowe produkty/towary/usługi.

## 4.2.2 KLIENCI-przykład

Grupy klientów	Cechy, które wyróżniają daną grupę	Wyrażane potrzeby grupy klientów	Liczebność grupy odniesiona do obszaru geograficznego	Liczba klientów przynależnych do danej grupy, którą zamierza się zdobyć
Właściciele gospodarstw agroturystycznych	Duża ilość zajęć w sezonie turystycznym, Brak czasu na rozwijanie dodatkowych usług (często zajmują się jeszcze gospodarstwem)	w związku pkt 2 chcieliby część obowiązków zlecić podwykonawcom	45 zarejestrowanych gospodarstw agroturystycznych	30
Duże przedsiębiorstwa Klienci	Duże firmy które wynajmują podwykonawców do zadań związanych z administracją budynku	Szukają firm sprzątających, które oferują kompleksowe usługi oprócz standardowych usług także mycie okien, koszenie trawników itp.	5	3
Klienci indywidualni	Skarżą się na brak firm, które zajmują się usługami specjalistycznymi np. praniem dywanów, tapicerek, tkanin wymagających specjalnej obróbki czyszczącej	Chcieliby aby takie usługi mieli w „zasięgu ręki”	80% gospodarstw domowych z terenu	40%



### 4.2.3 RYNEK

1. Należy opisać głównych dostawców

2. Należy wskazać, czy istnieją bariery wejścia na rynek (np. czy wymaga to dużych nakładów, posiadania technologii, know-how, patentów, koncesji)

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

4. Należy wskazać, czy istnieje możliwość pozyskiwania nowych rynków zbytu, a jeśli tak, to w jaki sposób

5. Należy opisać działania, jakie zostaną podjęte, aby zagwarantować utrzymanie planowanej działalności gospodarczej na rynku przez okres 2 albo 3 lat po dokonaniu płatności końcowej

- Należy opisać jak będzie wyglądała kwestia zaopatrzenia w towary/materiały niezbędne dla realizacji planowanych usług lub procesu produkcji.

- Należy np. zweryfikować, czy w najbliższym otoczeniu istnieją hurtownie, punkty odbioru towarów, składy celne itp.

- Jest to istotne z punktu widzenia późniejszych kosztów prowadzenia działalności, np. kosztów transportu.



## 4.2.3 RYNEK-przykład

<p>1. Należy opisać głównych dostawców</p>	<p>Z analizy obszaru wynika, że w promieniu 30 km od miejsca siedziby firmy są 4 hurtownie dystrybuujące środki chemiczne mają korzystne rabaty dla stałych klientów i to one będą głównymi dostawcami potrzebnych artykułów dla mojej firmy, specjalne środki których nie będzie można zakupić w lokalnych hurtowniach będą zakupione w sklepach internetowych</p>
<p>2. Należy wskazać, czy istnieją bariery wejścia na rynek (np. czy wymaga to dużych nakładów, posiadania technologii, know-how, patentów, koncesji)</p>	<p>Duże nakłady związane z zakupem specjalistycznego sprzętu lub uzyskanie odpowiednich certyfikatów, dyplomów niezbędnych do prowadzenia działalności</p>
<p>3. Należy wskazać, czy rynek jest rosnący (rozwojowy), stabilny, czy malejący oraz krótko opisać lokalne uwarunkowania</p>	<p>Należy odpowiedzieć na pytanie czy są nowe firmy działające w tym obszarze, czy też może zanikane; W przypadku firmy sprzątającej: Na rynku od kilkunastu lat istnieje jedna firma sprzątająca, w związku z powyższym rynek można uznać stabilny. Dzięki mojej firmie zwiększy się konkurencja na rynku ..... W przypadku przedszkola: Od 10 lat na terenie działalności mojej firmy istnieją dwa przedszkola, które obejmują 80 % rynku.....</p>
<p>4. Należy wskazać, czy istnieje możliwość pozyskiwania nowych rynków zbytu, a jeśli tak, to w jaki sposób</p>	<p>Opisać w jak widzimy firmę w przyszłości, w jaki sposób zamierzamy się rozwijać, jaką strategię reklamową przyjmemy aby pozyskiwać nowe rynki, wprowadzać nowe usługi</p>
<p>5. Należy opisać działania, jakie zostaną podjęte, aby zagwarantować utrzymanie planowanej działalności gospodarczej na rynku przez okres 2 albo 3 lat po dokonaniu płatności końcowej</p>	<p>Jakie podejmiemy działania aby utrzymać klientów (rabaty, ulgi) Opisujemy pomysł na pozyskiwanie nowych klientów</p>

## 4.2.4 Dystrybucja i promocja

1. Należy opisać, w jaki sposób odbywać się będzie sprzedaż

2. Należy wskazać, w jaki sposób klienci będą informowani o produktach / usługach / towarach. Należy również opisać planowane krótko i długoterminowe działania promocyjne.

3. Należy uzasadnić skuteczność wybranych metod promocji

W 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.

## 4.2.5. KONKURENCJA NA RYNKU

- W tabeli należy wskazać minimum trzech głównych konkurentów na rynku oraz podać możliwie szczegółowe dane. Scharakteryzować silne strony konkurencyjnej oferty oraz powód, dla którego uznawani są za silną lub słabą konkurencję.

Warto wskazać konkretne podmioty, które będą stanowiły konkurencję. Należy ocenić ich silne i słabe strony, dotychczasową pozycję na rynku oraz jaką ofertą usług/produktów dysponują. Im więcej informacji będzie znanych na temat istniejącej na rynku konkurencji przed uruchomieniem planowanej działalności, tym łatwiej będzie dostosować swoją ofertę oraz ocenić szanse projektu na rynku.

- Identyfikacja konkurencji polega na przypisaniu wag dla: Potencjału firmy, Pozycji i udziału w rynku, Ceny, Jakości produktu/usługi/towaru, Reklamy/promocji/dystrybucji.

- Następnie wyliczany jest średni wynik punktowy. Pozwala to umiejscowić ofertę podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy na tle konkurencji na danym rynku.

- Przy ocenie BP nie jest korzystny brak konkurentów, jak i ich nadmiar.** Wnioskodawca powinien zachować harmonię –zbyt duża dysproporcja może sugerować, że Wnioskodawca nie przeprowadził badania rynku, bądź projekt nie ma szansy realizacji.

## 4.2.5. KONKURENCJA NA RYNKU C.D.

Konkurent 1 / Konkurent 2 / Konkurent ...

- Należy wskazać, na jakim rynku działają ww. konkurencji. Można wpisać konkretne nazwy konkurencyjnych firm.
- Należy opisać silne lub słabe strony oferty konkurencyjnej, potencjalne działania swoich konkurentów oraz swoją reakcję na te działania.
- Należy podać powód, dla którego uznawani są za silną lub słabą konkurencję.
- Należy wskazać, w jaki sposób konkurenci promują swoje produkty/usługi/towary.
- Strategia konkurowania** –jak firma będzie konkurować (np. ceną, jakością lub inaczej), dlaczego strategia będzie skuteczna), należy przewidzieć, jakim potencjałem dysponuje konkurent i czy jego działania odwetowe nie będą dla firmy zbyt groźne na obecnym etapie działalności.

W tej części BP powinny być opisane te działania marketingowe, które Wnioskodawca zamierza zrealizować, aby przyszła działalność była rozpoznawalna na rynku, a oferowane produkty/usługi były identyfikowane.

## 4.2.5. KONKURENCJA NA RYNKU C.D.

Do zbadania potencjału rynku można wykorzystać różne metody i wskazać je w biznesplanie –**to uwiarygadnia projekt.**

Narzędzia do badania: ankiety, wywiady, bezpośrednia obserwacja klientów i konkurencji oraz analiza danych statystycznych.

Dobrze przygotowana analiza rynku pozwala wyciągnąć wnioski, czy planowana działalność będzie dobrze ulokowana oraz czy produkty lub usługi znajdą potencjalnych odbiorców.

Pokazane informacje powinny potwierdzać, czy warto rozpocząć działalność w miejscu i czasie, określonym w projekcie.

Analiza rynku, na którym będzie prowadzona działalność, wymaga ciągłej obserwacji i wyciągania stosownych wniosków.

Im więcej informacji zostanie pozyskanych na etapie planowania biznesu, tym mniej pułapek może pojawić się w trakcie prowadzenia operacji.

## 4.2.5. KONKURENCJA NA RYNKU - przykład

Należy dokonać oceny produktów / usług / towarów w skali od 1 (ocena najniższa) do 5 (ocena najwyższa) w porównaniu do własnego produktu/ usługi / towaru. W pkt. 7 należy podać średnią arytmetyczną.						
1. Nazwa	2. Potencjał firmy	3. Pozycja i udział w rynku	4. Cena	5. Jakość produktu / usługi / towaru	6. Reklama / promocja / dystrybucja	7. Średni wynik punktowy
Oferta podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy Wnioskodawca	5	4	5	5	5	
Konkurent 1	4	5	4	3	4	
Konkurent 2						
Konkurent ...						
8. Należy wskazać, na jakim rynku działają ww. konkurencji	Rynek oferujący usługi w zakresie sprawowania nad dzieckiem funkcji opiekuńczo-dydaktyczno-wychowawczych					
9. Należy opisać silne lub słabe strony oferty konkurencyjnej, potencjalne działania swoich konkurentów oraz swoją reakcję na te działania	Ze względu na długoletni staż na rynku posiada wyrobioną markę przedszkola wychowującego tradycyjnymi metodami, cieszy się dużym zaufaniem społecznym. W momencie wprowadzenia na rynek Przedszkola x konkurencja prawdopodobnie zmniejszy cenę swoich usług. Nasza oferta będzie stawiała na jakość i nowoczesność: Oferta jaką zamierzam wprowadzić na rynek wychodzi naprzeciw rodzicom, dla których istotny jest rozwój emocjonalny dziecka, bliska jest idea edukacji demokratycznej i pedagogiki Marii Montessorri.					
10. Należy podać powód, dla którego uznawani są za silną lub słabą konkurencję	Uważam, że firma z którą będę konkurować na rynku nie jest mocną konkurencją ponieważ opiera się na tradycyjnym wychowaniu dzieci, nie szuka nowych rozwiązań, nie wzbogaca swojej oferty itp.....					
11. Należy wskazać, w jaki sposób konkurencji promują swoje produkty / usługi/ towary	Promocja usług odbywa się głównie za pomocą strony internetowej i roznoszeniu ulotek miesiąc przed rozpoczęciem zapisów.....					

## 4.2.5. KONKURENCJA NA RYNKU – przykład c.d.

### 12. STRATEGIA KONKUROWANIA

- Zakres działań związanych z promocją oraz reklamą powinny być dopasowane do możliwości finansowych oraz oceny bieżącej sytuacji na rynku.
- Zwłaszcza w pierwszym okresie funkcjonowania działalności gospodarczej, tego rodzaju działania mogą odegrać kluczową rolę w powodzeniu całego przedsięwzięcia.

Działania marketingowe należy zaplanować w obszarze:

- **Produktu/usługi** – wskazywane są działania, które Wnioskodawca zamierza podjąć w celu zaprezentowania oferty, np. reklama w prasie lub Internecie, ulotki, katalogi, udział w targach lub kiermaszach, wysyłanie oferty za pomocą poczty elektronicznej, sprzedaż bezpośrednia. Wybór instrumentu będzie zależał od indywidualnych potrzeby potencjalnych odbiorców, tak aby przekaz zawarty w reklamie był dla nich atrakcyjny i zrozumiały. Wnioskodawca może również zaprezentować, w jaki sposób po uruchomieniu działalności będzie monitorował sytuacji na rynku i podejmowanie w odpowiednim momencie działań, które pozwolą utrzymać przy sobie dotychczasowych odbiorców oraz ewentualnie pozyskać nowych.
- **Ceny** – wskazanie optymalnego poziomu ceny, przy czym należy uwzględnić, czy i w jakiej wysokości możliwe będą rabaty lub specjalne oferty. Zwłaszcza w początkowym okresie, kiedy podmiot będzie walczył o zyskanie stałych klientów. To głównie na nich buduje się kapitał firmy.

## STRATEGIA KONKUROWANIA C.D.

- Wybór strategii marketingowych, które będą realizowane w przyszłości jest wynikiem wielu czynników: decyzja o wyborze strategii ofensywnej czy defensywnej, musi m.in. uwzględniać rodzaj oferowanego produktu/towaru/usługi.
- Dobór strategii będzie wynikiem wielu zmiennych. W praktyce firma może wykorzystywać jednocześnie różne formy strategii stosując ich najbardziej odpowiednią kombinację.

**W tabeli 4.2.5. pkt 12. BP powinny być opisane te działania marketingowe, które Wnioskodawca zamierza zrealizować, aby przyszła działalność była rozpoznawalna na rynku, a oferowane produkty/usługi były identyfikowane.**



## 5.1. ANALIZA SWOT

- Skrót pochodzi od pierwszych liter angielskich słów: strengths (mocne), weaknesses (słabe), opportunities (szanse, możliwości), threats (zagrożenia).
- Analiza ma na celu ustalenie mocnych stron i obszarów o słabszej pozycji wyjściowej np. w stosunku do już istniejącej konkurencji. Analiza obejmuje również potencjalne szanse oraz zagrożenia, które mogą wpłynąć na prawidłowe funkcjonowanie firmy.
- Mocne i słabe strony zależą głównie od czynników, na które mamy realny wpływ.
- Szanse i zagrożenia w dużej mierze zależą od procesów zachodzących na zewnątrz firmy.

## ANALIZA SWOT

- Analiza SWOT jest ważnym punktem biznesplanu, ponieważ pozwala sprawdzić, na jakich filarach będzie tak naprawdę oparta przyszła inwestycja, a co może ewentualnie utrudniać jej prowadzenie.
- Analiza tych czterech obszarów, czyli mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń pozwala zobaczyć, jakie elementy będą decydowały o przewadze podmiotu na rynku, a nad którymi będzie podmiot musiał popracować, żeby nie stanowiły bariery rozwoju planowanego przedsięwzięcia.
- Analiza SWOT jest narzędziem, które pozwoli w przejrzysty sposób zaprezentować wszystkie te obszary, które mogą mieć realny wpływ na funkcjonowanie planowanej działalności gospodarczej.

Dobrze przygotowana analiza SWOT powinna być:

- obiektywna,
- przeprowadzona niezależnie dla każdego obszaru planowanej działalności.

# ZALEŻNOŚCI ANALIZY SWOT

- Czy dana mocna strona pozwoli nam wykorzystać daną szansę?
- Czy dana mocna strona pozwoli nam zniwelować dane zagrożenie?
- Czy dana słaba strona ogranicza możliwość wykorzystania danej szansy?
- Czy dana słaba strona potęguje ryzyko związane z danym zagrożeniem?
- Czy dana szansa wzmacnia daną silną stronę?
- Czy dana szansa pozwala zniwelować daną słabość?
- Czy dane zagrożenie niweluje daną silną stronę?
- Czy dane zagrożenie uwypukla daną słabość?

# ANALIZA SWOT- przykład

## SILNE STRONY PRZEDSIĘWZIĘCIA

- Dobra lokalizacja firmy
- Mała konkurencja na rynku
- Posiadane zasoby własne (finansowe/kadrowe)
- Zapewnienie konkurencyjnej oferty
- Innowacyjność oferowanych produktów/usług
- Wysoka jakość oferowanych produktów/usług
- Zapewnienie odpowiednich nakładów finansowych na promocję/reklamę firmy

## SZANSE PRZEDSIĘWZIĘCIA

- Pojawienie się nowych odbiorców
- Wejście na nowe rynki
- Możliwość poszerzenia asortymentu produktów/usług
- Szybki rozwój branży
- Możliwość zastosowania nowszych technologii produkcji

## SŁABE STRONY PRZEDSIĘWZIĘCIA

- Słaba lokalizacja firmy
- Duża konkurencja na rynku
- Brak doświadczenia biznesowego
- Brak własnych środków finansowych
- Wysokie koszty zakupu urządzeń, maszyn
- Niska jakość oferowanych produktów/usług
- Wysokie koszty bieżące prowadzenia firmy
- Niskie nakłady na promocję/reklamę firmy
- Brak środków finansowych na owe inwestycje w firmie

## ZAGROŻENIA PRZEDSIĘWZIĘCIA

- Pojawienie się na rynku firm oferujących podobne usługi/produkty
- Stagnacja gospodarcza, recesja na rynku
- Wzrost podatków, opłat za media
- Spadek zainteresowania wśród klientów produktami/usługami formy
- Sezonowość działalności

## 5.2. ANALIZA RYZYK ZWIĄZANYCH Z DZIAŁALNOŚCIĄ I ROZWIĄZAŃ ALTERNATYWNYCH

W tej części podmiot identyfikuje czynniki ryzyka mogące ograniczać działalność firmy (będą one powiązane z analizą SWOT).

W tej części weryfikacji podlega, czy Wnioskodawca:

- wskazał rozwiązania będące odpowiedzią na zidentyfikowane i zdiagnozowane ograniczenia związane z wykonalnością operacji: organizacyjne lub techniczne, lub czasowe, lub finansowe, lub prawne i inne.
- wskazał, czy będzie możliwe rozszerzenia działalności lub zmiana jej profilu.
- czy przedstawił analizę szans i zagrożeń dla proponowanego przedsięwzięcia.

W tej części mogą być opisane czynniki, które mogą ułatwić prowadzenie przedsiębiorstwa, zarówno zależne jak i niezależne od Wnioskodawcy oraz te, które mogą je utrudnić.

Jeśli zostaną wskazane czynniki Wnioskodawca podaje uzasadnienie – dlaczego mogą sprzyjać, bądź stanowić niebezpieczeństwo dla działalności.

## 5.2. ANALIZA RYZYK ZWIĄZANYCH Z DZIAŁALNOŚCIĄ I ROZWIĄZAŃ ALTERNATYWNYCH - przykład

	Należy zidentyfikować czynniki ryzyka mogące ograniczać działalność firmy.	Należy opisać rozwiązania będące odpowiedzią na zidentyfikowane i zdiagnozowane ograniczenia związane z wykonalnością operacji.
Organizacyjne	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pracownik na długotrwałym zwolnieniu lekarskim;</li> <li>• Brak dostawy na czas;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zatrudnianie wystarczającej ilości pracowników;</li> <li>• Wiele źródeł dostaw;</li> </ul>
Techniczne	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Awaria maszyn;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gwarancje, zaprzyjaźniony serwis;</li> </ul>
Czasowe	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kumulacja zamówień;</li> <li>• Przystoje sezonowe;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uwzględnienie w planie finansowym firmy;</li> <li>• Należy uwzględnić przy planowaniu zatrudnienia;</li> </ul>
Finansowe	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nieopłacone w terminie faktury;</li> <li>• Wzrost cen najmu lokalu;</li> <li>• Zmiana kursu walut;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posiadanie rezerwy finansowej zapewniającej ciągłość pracy firmy;</li> </ul>
Prawne	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reklamacje;</li> <li>• Zezwolenia/koncesje;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Doradztwo prawno-rachunkowe świadczone przez wyspecjalizowaną firmę;</li> </ul>
Inne		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utrata kluczowego klienta;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stworzenie bazy klientów;</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Powstanie nowej konkurencji;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Szybkie dostosowanie cen oraz oferty do konkurencji, rabaty;</li> </ul>

Należy opisać możliwość rozszerzenia działalności lub zmiany jej profilu.

Warsztat samochodowy może rozszerzyć swoją działalność np. o wulkanizację, montaż instalacji LPG lub sklep z częściami samochodowymi. Można również postarać się o autoryzację i prowadzić serwis gwarancyjny konkretnej marki.

## **VI. PLANOWANY ZAKRES DZIAŁAŃ NIEZBĘDNYCH DO OSIĄGNIĘCIA CELÓW POŚREDNICH I KOŃCOWYCH**

### **6.1 Etapy realizacji operacji**

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

## 6.2. ŹRÓDŁA FINANSOWANIA OPERACJI

Dane powinny pokazywać źródła finansowania operacji oraz finansowanie działalności dla okresu bieżącego oraz wymaganego okresu prowadzenia działalności gospodarczej, w szczególności zakresu rzeczowego operacji.

Podmiot powinien wykazać wystarczające źródła finansowania operacji oraz działalności dla okresu bieżącego oraz wymaganego okresu prowadzenia działalności gospodarczej.

Podejmowanie działalności gospodarczej –min. 70% kwoty premii określonej w LSR oraz wszelkie zidentyfikowane koszty podjęcia działalności gospodarczej i jej prowadzenia przez okres 2 lat od dokonania przez ARiMR płatności końcowej.

Rozwijanie działalności gospodarczej –kwota pomocy oraz zidentyfikowane koszty rozwijania działalności gospodarczej i jej prowadzenia przez okres 3 lat od dokonania przez ARiMR płatności końcowej.

Środki finansowe powinny umożliwić realizację działań zgodnie z przyjętym harmonogramem. Posiadane środki powinny pokrywać koszty (kwalifikowalne oraz niekwalifikowalne). Środki posiadane oraz przyszłe powinny także zapewnić utrzymanie płynności finansowej w okresie realizacji operacji.



## 6.2. ŹRÓDŁA FINANSOWANIA OPERACJI-przykład

Źródło pozyskania środków	Wartość pozyskanych środków (PLN)					
	Rok n-2	Rok n-1	Rok n	Rok n+1	Rok n+2	Rok n+3
Kwota pomocy		80 000,00	20 000,00			
Środki własne	6 000,00			5 000,00		
Pożyczka / kredyt (jeśli występuje)		20 000,00		10 000,00		
Finansowanie ze strony osób trzecich (jeśli występuje)						
Inne środki (jakie?)						
Wartość pozyskanych środków ogółem	6 000,00	100 000,00	20 000,00	5 000,00	10 000,00	

## VII. ZAKRES RZECZOWO-FINANSOWY OPERACJI

### 7.1 Zestawienie przewidywanych wydatków niezbędnych do realizacji operacji.

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

Przyjęte założenia dotyczące planowanej wielkości kosztów powinny być zgodne z WoPP.

Przyjęte koszty powinny być uzasadnione zakresem operacji, niezbędne do osiągnięcia jej celu oraz racjonalne (wykaz kosztów zawiera w §17 ust. 1 rozporządzenia LSR).

Należy wskazać kryteria, na podstawie których dokonano wyboru maszyn, urządzeń, sprzętu.

Uzasadnić konieczność dokonania zakupu towarów i usług o podanych parametrach technicznych i jakościowych wraz z uzasadnieniem cen zakupu.

Jeśli uzasadnienie znajduje się we WoPP –można nie powielać informacji w tym zakresie.

## VII. ZAKRES RZECZOWO-FINANSOWY OPERACJI

### 7.1 Zestawienie przewidywanych wydatków niezbędnych do realizacji operacji-przykład.

Wyszczególnienie (rodzaj wydatku)	Uzasadnienie	Parametry techniczne lub jakościowe towarów lub usług	Ilość/liczba	Cena jednostkowa w PLN	Wartość w PLN
1. Sztyl reklamowy	Sztyl z hasłem reklamowym jest czynnikiem przyciągającym klientów.	Sztyl o wym. 100x200 cm. Podświetlany	1	780,00	780,00
2. Urządzenia fryzjerskie	Urządzenia są niezbędne do prowadzenia usług fryzjerskich	Fotel welur, obrotowy – 2. Szt. Myjnia z metalową podstawą wraz z fotelem – 1 szt. Sterylizator UV 220V – 1 szt.	4	1340,00	5360,00
3. Laptop + oprogramowanie	Laptop jest niezbędny do rejestracji klientów oraz tworzenia podstawowych dokumentów związanych z prowadzeniem firmy	Procesor AMD Athlon X2 Dual Core Grafika HD 3450 Pamięć RAM 4 GB Pamięć wewnętrzna 500 GB System Windows 10 + Pakiet Office Professional	1	3000,00	3000,00
4. Zestaw mebli	Zakup mebli do urządzenia salonu fryzjerskiego	Szafka dolna pod zlew 1 szt. Szafka wisząca 1 szt. Szafka dolna 50 cm. pod zlew – 1 szt. Szafa zasuwana 1 szt. Szafa front szyba mleczna - 1 szt. Lada front szyba mleczna – 1 szt. Półki - 5 szt. Szafka wisząca front szyba mleczna -3 szt. Półki pod zlew z szufladami oraz koszem – 1 szt. Szafki wiszące 40/40 z szufladami – 4 szt.	19	485,00	9215,00
4. ....	.....	.....	.....	.....	.....
5. ....	.....	.....	.....	.....	.....
				wydatki ogółem: w tym:	80 000,00
				wydatki stanowiące podstawę do wyliczenia kwoty pomocy	80 000,00
				pozostałe wydatki	0
				wnioskowana kwota pomocy	100 000,00

Nie mniej niż 70% kwoty wsparcia

Nie mniej niż wysokość premii w naborze

## VIII. WSKAZANIE PLANOWANYCH DO UTWORZENIA MIEJSC PRACY.

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

Realizacja operacji spowoduje utrzymanie miejsc pracy	TAK/NIE	Jeśli TAK, wpisać liczbę.	
Realizacja operacji spowoduje utworzenie miejsc pracy	TAK/NIE	Jeśli TAK, wpisać liczbę.	1
Należy wymienić i opisać utworzone stanowiska w ramach operacji, należy podać planowane zatrudnienie w etatach lub częściach etatów (średniorocznie).			
Nazwa stanowiska oraz zakres podstawowych obowiązków	Rodzaj zatrudnienia: jednoosobowa działalność gospodarcza (samozatrudnienie) / umowa o pracę / spółdzielcza umowa o pracę (w przeliczeniu na pełne etaty średnioroczne)	Jeśli działalność gospodarcza jest sezonowa – należy wskazać okres zatrudnienia i prowadzenia działalności w roku	
Kelner – przestrzeganie dyscypliny pracy; – przestrzeganie zasad higieny osobistej a także utrzymywanie czystości w sali i na stołach konsumenckich; – wykonywanie pracy zgodnie z zasadami techniki obsługi; – rozliczanie się z pobranych w kuchni i w bufecie potraw i napojów oraz z towarów handlowych, zgodnie z obowiązującymi przepisami; – przestrzeganie ograniczeń i zakazów sprzedaży napojów alkoholowych, zgodnie z obowiązującymi przepisami;	Umowa o pracę 1 etat	4 miesiące (maj, czerwiec, lipiec, sierpień)	
Kucharz.....	Umowa o pracę 1 etat	4 miesiące....	
Kelner.....	Umowa o pracę 1 etat	4 miesiące....	
<b>SUMA</b>	1 etat	12 miesięcy	

## IX. PROJEKCJA FINANSOWA DLA OPERACJI

### 9.1 Prognoza poziomu cen i wielkości sprzedaży

Produkt / usługa / towar	Jednostka miary	Rok n+1			Rok n + 2		Rok n+3	
		Cena jednostkowa sprzedaży	Średnia cena jednostkowa sprzedaży konkurencji	Wielkość sprzedaży	Cena jednostkowa sprzedaży	Wielkość sprzedaży	Cena jednostkowa sprzedaży	Wielkość sprzedaży

Produkt / usługa / towar są podawane zgodnie z Tabelą 4.2.1 Oferta –charakterystyka produktu / usługi / towaru. Należy również określić, na jakim poziomie będą kształtowały się ceny za poszczególne produkty/usługi/towary oferowane przez podmiot. Należy przy tym pamiętać, aby podane ceny uwzględniały ich realny poziom rynkowy, co będzie czyniło założenia bardziej wiarygodnymi.

Weryfikacja obejmuje również uzasadnienie prognozy cen –założenia przyjęte na potrzeby opracowania powyższych prognoz ceny sprzedaży własnych produktów / usług / towarów) i wielkości sprzedaży. Jeśli w okresie trwałości operacji będą występować jakiegokolwiek zmiany cen –w tabeli powinna być przedstawiona wartość uśredniona (przy czym należy opisać jak w skali roku zmieniała się będzie dana wartość).Uzasadnienie dot. również sytuacji rynkowej, jakości, zmian w kosztach, marży produktu itp.

## IX. PROJEKCJA FINANSOWA DLA OPERACJI

### 9.1 Prognoza poziomu cen i wielkości sprzedaży-przykład

Produkt / usługa / towar	Jednostka miary	Rok n+1			Rok n + 2		Rok n+3	
		Cena jednostkowa sprzedaży	Średnia cena jednostkowa sprzedaży konkurencji	Wielkość sprzedaży	Cena jednostkowa sprzedaży	Wielkość sprzedaży	Cena jednostkowa sprzedaży	Wielkość sprzedaży
Strzyżenie męskie	Usługa	25	30	450	25	450		
Strzyżenie damskie	Usługa	48	50	500	48	500		
Modelowanie	Usługa	35	40	230	35	230		
Fryzura upinana	Usługa	80	90	240	80	240		
Koloryzacja	Usługa	110	115	500	125	500		
Dekoloryzacja	Usługa	80	80	40	90	40		

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.

Firma i świadczone przez nią usługi nie będzie znana na rynku, więc należy pozyskać nowych klientów poprzez optymalną promocję oraz przez konkurencyjne ceny za świadczone usługi. Dlatego też, jako kryterium ustalenia ceny sprzedaży własnych usług przyjęto wartość pozwalającą jednocześnie firmie być konkurencyjną na rynku, w której ceny za świadczone usługi są niższe od średnich w regionie oraz jednocześnie pozwolą na utrzymanie się na rynku, jej prosperowanie i jej stopniowy rozwój. W przeciągu 12 miesięcy planuje się kilku procentowy wzrost cen usług, w których wykorzystuje się farby oraz pasty. Ma to związek z zaplanowanym wzrostem cen tych artykułów przez producentów. Przy ustalaniu cen kierowałem się cennikiem konkurencji oraz uwzględniłem koszty wytworzenia usługi, zużycie urządzeń, koszty materiałów, robocizny i swoją marżę jako właściciela firmy.



## 9.2 Rachunek zysków i strat

Na podstawie danych z tabel „*Prognoza poziomu cen i wielkości sprzedaży*” oraz „*Zestawienie przewidywanych wydatków niezbędnych do realizacji operacji*” należy przedstawić rachunek zysków i strat dla okresu bieżącego oraz na dwa następne lata.

- Rachunek zysków i strat (rachunek wyników) -jedno z podstawowych i obligatoryjnych elementów sprawozdania finansowego firmy.
- Informuje jaka jest efektywność poszczególnych rodzajów działalności oraz jaki jest ogólny wynik finansowy przedsiębiorstwa.
- W ujęciu konstrukcyjnym rachunek wyników jest zestawieniem strumieni przychodów uzyskanych ze sprzedaży wyrobów, towarów bądź usług w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, przychodów uzyskanych z przeprowadzenia operacji finansowych i uzyskanych zysków nadzwyczajnych oraz kosztów uzyskania przychodów, poniesionych strat nadzwyczajnych i opłaconych podatków.
- W przypadku BP dla podziałania 19.2 z uwagi na fakt, iż oceniamy ekonomiczne uzasadnienie operacji, rachunek wyników jest zestawieniem strumieni przychodów uzyskanych ze sprzedaży wyrobów, towarów bądź usług w ramach prowadzonej operacji, przychodów uzyskanych z realizacji operacji i uzyskanych zysków nadzwyczajnych oraz kosztów uzyskania przychodów, poniesionych strat nadzwyczajnych i opłaconych podatków –w zakresie dotyczącym działalności związanej z operacją.
- Rachunek zysków i strat pomaga oszacować przychody oraz koszty podejmowania lub rozwijania działalności gospodarczej. Widząc poszczególne pozycje kosztów generowanych przez firmę, można uwzględnić ewentualne korekty w bieżących wydatkach, które zabezpieczą przed utratą płynności finansowej np. poprzez ograniczanie kosztów opłat za media, czy też reklamy firmy

## 9.2 Rachunek zysków i strat

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

Wyszczególnienie	Rok n	Rok n+1	Rok n+2	Rok n+3
<b>A. PRZYCHODY</b>				
1. Przychody ze sprzedaży produktów / usług / towarów		192 720		
2. Inne przychody (jakie?)				
<b>RAZEM PRZYCHODY</b>		192 720		
<b>B. KOSZTY</b>				
1. zużycie materiałów i energii		1 200		
2. usługi obce (w tym m.in. czynsze, naprawy, konserwacje maszyn i budynków)		40 000		
3. podatki i opłaty		15 000		
4. wynagrodzenia i pochodne		46 000		
5. koszty finansowe		4 000		
6. zakup towarów		10 000		
7. ubezpieczenia majątkowe		3 600		
8. pozostałe koszty				
Amortyzacja środków trwałych		12 000		
Telefon, Internet		1 200		
<b>RAZEM KOSZTY</b>		133 000		
<b>C. Dochód (strata) brutto A - B</b>		59 720		
<b>D. Podatek dochodowy</b>		10 749,60		
<b>E. Zysk netto: C - D</b>		48 970,40		
Uzasadnienie (założenia) dla wymienionych pozycji kosztowych:				

Spójne dane!



## OCENA EKONOMICZNEGO UZASADNIENIA OPERACJI

- Operacja jest uzasadniona ekonomicznie, jeśli generuje przychody a jej efektywność weryfikowana będzie w BP na podstawie wskaźnika NPV.
- Wskaźnik ten pozwala określić rzeczywistą wartość nakładów i efektów związanych z danym przedsięwzięciem inwestycyjnym. NPV to suma zdyskontowanych oddzielnie dla każdego roku przepływów pieniężnych, zrealizowanych w całym okresie objętym rachunkiem, przy stałym poziomie stopy dyskontowej.
- Badane przedsięwzięcie jest opłacalne, jeżeli **NPV jest większe od 0**.

### WARTOŚĆ BIEŻĄCA NETTO (NPV)

- Mierzenie efektywności inwestycji za pomocą wartości bieżącej netto -NPV, polega na oszacowaniu, przy założonym poziomie stopy procentowej, wartości bieżących i przyszłych wpływów.
- Metoda ta pozwala określić wielkość nadwyżki sumy zdyskontowanych wpływów nad sumą zdyskontowanych wydatków w całym okresie objętym rachunkiem i przy stałym poziomie stopy procentowej (dyskontowej).

#### Wartości NPV

- **NPV > 0**. Oznacza to, że stopa zwrotu jest wyższa niż koszt pozyskania kapitału. Projekt kwalifikuje się do wstępnej akceptacji. Dodatkowo NPV zwiększa zasoby firmy, wzmacnia jej pozycję i zmniejsza podatność na zakłócenia i zmiany otoczenia.
- **NPV = 0**. Oznacza to, że stopa zwrotu jest równa kosztom kapitału. Projekt jest neutralny, co oznacza, że nie zmniejsza on ani też nie zwiększa zasobów firmy.
- **NPV < 0**. Oznacza to, że stopa zwrotu z danej inwestycji jest niższa niż koszt kapitału. Projekt należy odrzucić, gdyż zmniejsza zasoby firmy.

## 9.4. WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI SPRZEDAŻY

- Ponieważ ostatecznym celem działalności przedsiębiorstwa jest osiągnięcie zysków, to jego mierzenie staje się pierwszoplanowym celem.
- Zysk jest świadectwem tego, że firma jest zdolna utrzymać się na rynku, to znaczy, że przychody są wyższe od kosztów.
- Wskaźniki rentowności mierzą zdolność firmy, jako całości lub też jej poszczególnych składników majątkowych i kapitałów do generowania zysku oraz informują o możliwościach wzrostu majątku właścicieli, a także o atrakcyjności prowadzonej działalności.
- Wskaźniki rentowności określają zdolność do tworzenia zysków przez wielkość sprzedaży, wielkość aktywów firmy oraz kapitały własne.
- Dla potrzeb oceny BP w poddziałaniu 19.2 przyjęta została ocena za pomocą wskaźnika rentowności sprzedaży, tzw. rentowność handlowa.

## RENTOWNOŚĆ SPRZEDAŻY (ROS)

$$\text{ROS} = \frac{\text{ZYSK NETTO}}{\text{PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY}} \times 100\%$$

- Nie ma wartości minimalnej. Jego wartość w znacznym stopniu zależy nie tylko od wielkości podmiotu, ale też od branży, w której funkcjonuje.
- Im rentowność sprzedaży danego przedsiębiorstwa jest wyższa, tym lepszą wykazuje efektywność.
- Podstawowym założeniem przyjętym przez podmiot powinno być utrzymanie **rentowności sprzedaży** przynajmniej na tym samym poziomie, przez dłuższy czas funkcjonowania działalności.
- Zatem zwiększenie wartości **wskaźnika rentowności sprzedaży** na przestrzeni czasu jest równoznaczne z podniesieniem jej efektywności.

# RENTOWNOŚĆ SPRZEDAŻY (ROS)

## Przykład 1.

•Przedsiębiorstwo produkcyjne uzyskało w 2013 roku przychód ze sprzedaży wyrobów gotowych o wartości 340 000 zł. Wszystkie koszty poniesione w tym samym okresie (koszty stałe, koszty zmienne oraz podatki) wynoszą w sumie 250.000 zł. Zysk netto podmiotu gospodarczego wyniósł zatem 90.000 zł, co przekłada się na rentowność sprzedaży równą:

$$\text{ROS} = (90.000 / 340.000) \times 100\% = 26,47\%$$

•Na podstawie uzyskanego wyniku można stwierdzić, iż przedsiębiorstwo, na każdym złotym otrzymanego przychodu -osiąga ponad 26 groszy zysku.

# CELE I WSKAŹNIKI

<b>Przedsięwzięcie 1.1.1</b>	Wysokość wsparcia w zł 100 000	C - 100 %
<b>Przedsięwzięcie 1.1.2</b>	od 5 000 do 300 000	B – 70 %

<b>1.0</b>	<b>CEL OGÓLNY 1</b>	<b>Rozwój gospodarczy obszaru LSR w oparciu o lokalne zasoby</b>
<b>1.1</b>	<b>CELE SZCZEGÓŁOWE</b>	<b>Poprawa dostępności miejsc pracy na obszarze LSR</b>

Przedsięwzięcia	Grupy docelowe	Sposób realizacji (konkurs, projekt grantowy, operacja własna, projekt współpracy, aktywizacja itp.)	Wskaźniki produktu					
			Nazwa	Jednostka miary	Wartość		Źródło danych/sposób pomiaru	
					początkowa 2013 rok	końcowa 2023 rok		
1.1.1	Stymulowanie powstawania nowych przedsiębiorstw na obszarze LSR przez pomoc inwestycyjną dla nowopowstających przedsiębiorstw.	Osoby fizyczne	konkurs	Liczba wspartych nowopowstałych przedsiębiorstw.	Sztuki	0	38	ankieta monitorująca, dane LSR
1.1.2	Stymulowanie rozwoju przedsiębiorstw na obszarze LSR przez pomoc inwestycyjną.	Przedsiębiorstwa	konkurs	Liczba operacji polegających na rozwoju istniejącego przedsiębiorstwa.	sztuki	0	10	ankieta monitorująca, dane LSR

CEL OGÓLNY 1		KRYTERIUM 1	KRYTERIUM 2	KRYTERIUM 3	KRYTERIUM 4	KRYTERIUM 5	KRYTERIUM 6	KRYTERIUM 7	SKALA OCENY
CEL OGÓLNY 1	<p>Stymulowanie powstawania nowych przedsiębiorstw na obszarze LSR przez pomoc inwestycyjną dla nowopowstałych przedsiębiorstw</p>	<p>W wyniku operacji powstanie przedsiębiorstwo w jednej z branż kluczowych dla obszaru LSR: spożywcze produkty lokalne, przetwórstwo spożywcze, rękodzielnictwo, turystyka i rekreacja, gastronomia, usługi opiekuńcze (w tym żłobki i przedszkola), budownictwo.</p> <p><b>PUNKTACJA:</b> 15 pkt.</p>	<p><b>Innowacyjność.</b> Typy operacji uznawane za innowacyjne: przewidujące nowatorskie działania, wykorzystanie nowoczesnych technik teleinformatycznych, nowy sposób angażowania odbiorców usług, partnerów gospodarczych, nowatorski sposób wykorzystania lokalnych zasobów, realizacja działań proekologicznych itp.</p> <p><b>PUNKTACJA:</b> 10 pkt.</p>	<p>Realizacja operacji przyczyni się do poprawy sytuacji osoby bądź osób będących przedstawicielami jednej z grup defaworyzowanych opisanych w LSR.</p> <p><b>PUNKTACJA:</b> nie przyczyni się - 0, przyczyni się 10 pkt.</p>	<p>Wnioskodawca przedstawił koncepcje informowania o źródle wsparcia projektu.</p> <p><b>PUNKTACJA</b> Koncepcja nie zakłada informacji o roli LGD - 1 pkt. Koncepcja zakłada informacje o roli LGD - 5 pkt.</p>	<p>Wnioskodawca korzystał ze szkoleń lub doradztwa prowadzonego przez LGD</p> <p><b>PUNKTACJA:</b> 5 pkt.</p>	<p>Wspierane przedsiębiorstwo będzie przedsiębiorstwem ekonomii społecznej lub zakłada w ramach swojej działalności wsparcie sektora społecznego (CSR)</p> <p><b>PUNKTACJA:</b> 5 pkt.</p>	<p>Realizacja operacji spowoduje utworzenie miejsc pracy</p> <p><b>PUNKTACJA:</b> 1 miejsce - 1 pkt 2 - 3 miejsca - 5 pkt 4 więcej - 10 pkt.</p>	<p>Max 60 pkt. Kryterium uważa się za spełnione jeżeli wnioskodawca otrzyma 25 pkt.</p>
	<p><b>KRYTERIA WERYFIKACJI</b></p>	<p>Dane z wniosku przeniesione do Karty oceny zgodności operacji z LKW/ oświadczenie wnioskodawcy na formularzu opracowanym przez LGD</p>	<p>Dane z wniosku przeniesione do Karty oceny zgodności operacji z LKW/ oświadczenie wnioskodawcy na formularzu opracowanym przez LGD</p>	<p>Dane z wniosku przeniesione do Karty oceny zgodności operacji z LKW/ oświadczenie wnioskodawcy na formularzu opracowanym przez LGD</p>	<p>Wizualizacje/ oświadczenie wnioskodawcy na formularzu opracowanym przez LGD</p>	<p>Listy obecności na szkoleniach, karty doradztwa</p>	<p>Oświadczenie wnioskodawcy na formularzu opracowanym przez LGD</p>	<p>Dane z wniosku przeniesione do Karty oceny zgodności operacji z LKW/ oświadczenie wnioskodawcy na formularzu opracowanym przez LGD</p>	

	<p>Stymulowanie rozwoju przedsiębiorstw na obszarze LSR przez pomoc inwestycyjną</p>	<p>W wyniku operacji wsparte zostanie przedsiębiorstwo w jednej z branż kluczowych dla obszaru LSR: spożywcze produkty lokalne, przetwórstwo spożywcze, rękodzielnictwo, turystyka i rekreacja, gastronomia, usługi noclegowe, usługi opiekuńcze (w tym żłobki i przedszkola), budownictwo.</p> <p><b>PUNKTACJA:</b> 15 pkt.</p>	<p>Innowacyjność. Typy operacji uznawane za innowacyjne: przewidujące nowatorskie działania, wykorzystanie nowoczesnych technik teleinformatycznych, nowy sposób angażowania odbiorców usług, partnerów gospodarczych, nowatorski sposób wykorzystania lokalnych zasobów, realizacja działań proekologicznych itp.</p> <p><b>PUNKTACJA:</b> 10 pkt.</p>	<p>Realizacja operacji spowoduje utworzenie miejsc pracy</p> <p><b>PUNKTACJA:</b> 1 miejsce - 1 pkt 2 - 3 miejsca - 5 pkt 4 więcej - 10 pkt</p>	<p>Wnioskodawca przedstawi koncepcje informowania o źródle wsparcia projektu.</p> <p><b>PUNKTACJA:</b> Koncepcja nie zakłada informacji o roli LGD -1 pkt. Koncepcja zakłada informacje o roli LGD - 5 pkt.</p>	<p>Realizacja operacji przyczyni się do poprawy sytuacji osoby bądź osób będących przedstawicielami jednej z grup defaworyzowanych</p> <p><b>PUNKTACJA:</b> nie przyczyni się -0, przyczyni się 10 pkt.</p>	<p>Wnioskodawca korzystał ze szkoleń lub doradztwa prowadzonego przez LGD</p> <p><b>PUNKTACJA:</b> 5 pkt.</p>		<p>Max 55 pkt. Kryterium uważa się za spełnione jeżeli wnioskodawca otrzyma 30 pkt.</p>
	<p><b>KRYTERIA WERYFIKACJI</b></p>	<p>Dane z wniosku przeniesione do Karty oceny zgodności operacji z LKW/ oświadczenie wnioskodawcy na formularzu opracowanym przez LGD</p>	<p>Dane z wniosku przeniesione do Karty oceny zgodności operacji z LKW/ oświadczenie wnioskodawcy na formularzu opracowanym przez LGD</p>	<p>Dane z wniosku przeniesione do Karty oceny zgodności operacji z LKW/ oświadczenie wnioskodawcy na formularzu opracowanym przez LGD</p>	<p>Wizualizacje/ oświadczenie wnioskodawcy na formularzu opracowanym przez LGD</p>	<p>Dane z wniosku przeniesione do Karty oceny zgodności operacji z LKW/ oświadczenie wnioskodawcy na formularzu opracowanym przez LGD</p>	<p>Listy obecności na szkoleniach, karty doradztwa</p>		





## **STOWARZYSZENIE „MIĘDZY WISŁĄ A KAMPINOSEM”**

**serdecznie zaprasza**

**mieszkańców, samorządowców, przedstawicieli organizacji pozarządowych,  
rolników oraz przedsiębiorców do udziału w spotkaniu informacyjnym  
nt. zasad oceniania i wyboru operacji przez LGD**

**oraz**

**przedsiębiorców i osoby chcące założyć działalność gospodarczą  
zamieszkałe na terenie obszaru LGD na bezpłatne szkolenie  
przygotowujące do aplikowania o wsparcie w ramach poddziałania 19.2  
„Wsparcie na wdrażanie operacji w ramach strategii rozwoju lokalnego kierowanego  
przez społeczność”**

Gmina Stare Babice: 14 listopada 2016 r. godz. 17:00 w Urzędzie Gminy Stare Babice (stary budynek - sala konferencyjna)  
Gmina Łomianki: 15 listopada 2016 r. godz. 17:00 w Centrum Kultury w Łomiankach  
Gmina Czosnów: 21 listopada 2016 r. godz. 17:00 w Urzędzie Gminy Czosnów (sala konferencyjna)  
Gmina Błonie: 22 listopada 2016 r. godz. 17:00 w Centrum Kultury w Błoniu (sala konferencyjna w Biurze Rady II piętro)  
Gmina Izabelin: 23 listopada 2016 r. godz. 18:00 w Centrum Kultury Izabelin (sala nr 124)  
Gmina Leszno: 24 listopada 2016 r. godz. 17:00 w Urzędzie Gminy Leszno (sala konferencyjna)  
Gmina Leoncin: 28 listopada 2016 r. godz. 17:00 w świetlicy wiejskiej w Leoncinie  
Gmina Kampinos: 29 listopada 2016 r. godz. 17:00 w sali kolumnowej Gimnazjum z Oddziałami Integracyjnymi w Kampinosie  
Gmina Ożarów Mazowiecki: 1 grudnia 2016 r. godz. 17:00 w Urzędzie Miejskim w Ożarowie Mazowieckim (sala konferencyjna)

*W razie jakichkolwiek pytań, prosimy o kontakt telefoniczny z Biurem Stowarzyszenia „Między Wisłą a Kampinosem” (22) 794 04 88.*

**Zapraszam!**

**Paweł Białecki  
Prezes Zarządu**



*Realizacja planu komunikacji w zakresie spotkań informacyjnych współfinansowana jest ze środków Unii Europejskiej  
w ramach poddziałania „Wsparcie na rzecz kosztów bieżących i aktywizacji” w ramach działania „Wsparcie dla rozwoju lokalnego w ramach inicjatywy LEADER”  
objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020*



# DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ

Kontakt:

tel/fax 22 794 04 88

kom.: +48 882 500 947

[biuro@lgdkampinos.pl](mailto:biuro@lgdkampinos.pl)

[piotr.grzelak@lgdkampinos.pl](mailto:piotr.grzelak@lgdkampinos.pl)

[www.lgdkampinos.pl](http://www.lgdkampinos.pl)

