„Wsparcie na wdrażanie operacji w ramach strategii rozwoju lokalnego kierowanego przez społeczność” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020

Łukta, 05.09.2017 r.

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

Wstęp

- Szkolenie jest organizowane przez **Stowarzyszenie Kraina Drwęcy i Pasłęki** funkcjonujące jako Lokalna Grupa Działania.
- Dotyczy ogłaszanych przez LGD konkursów w ramach działania „Wsparcie na wdrażanie operacji w ramach strategii rozwoju lokalnego kierowanego przez społeczność" objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020 w terminie **04.09. – 22.09.2017 r**.

Wstęp

- Zakres tematyczny konkursów:
- Podejmowanie działalności gospodarczej, limit dostępnych środków **590 000 zł**;
- Rozwijanie działalności gospodarczej, tworzenie lub rozwój inkubatorów przetwórstwa lokalnego produktów rolnych, limit dostępnych środków **1 050 000 zł**;
- Budowa lub przebudowa ogólnodostępnej i niekomercyjnej infrastruktury turystycznej lub rekreacyjnej, lub kulturalnej, limit dostępnych środków – **1 098 041,28 złotych**, w tym dla:

Wstęp

- jednostek samorządu terytorialnego 750 000,00 złotych

- pozostałych podmiotów 348 041,28 złotych

W przypadku niewykorzystania limitu przez jst pozostałe środki mogą być wykorzystane przez inne podmioty

- Zachowanie dziedzictwa lokalnego, limit dostępnych środków **200 000 zł.**

Plan szkolenia

1. Podstawowe pojęcia, ważne informacje.
2. Ocena projektów, omówienie kryteriów wyboru.
3. Wnioski na podjęcie i rozwój działalności gospodarczej
4. Biznesplan.
5. Konsultacje.

1. Podstawowe pojęcia, ważne informacje.

PODSTAWOWE POJĘCIA

- 1.Co to jest Lokalna Grupa Działania?

Stowarzyszenie Kraina Drwęcy i Pasłęki działa, jako Lokalna Grupa Działania. Lokalna Grupa Działania (w skrócie "LGD") jest to rodzaj partnerstwa terytorialnego tworzonego na obszarach wiejskich, zrzeszającego przedstawicieli lokalnych organizacji (z sektora publicznego, prywatnego i pozarządowego) oraz mieszkańców obszaru wyznaczonego granicą gmin członkowskich: Ostróda, Łukta, Morąg, Świątki, Dąbrówno, Grunwald, Miłakowo, Ostróda. Stowarzyszenie Kraina Drwęcy i Pasłęki realizuje swoją misje na podstawie Lokalnej Strategii Rozwoju m. in. poprzez ogłaszanie konkursów dla swoich mieszkańców na realizację ciekawych pomysłów i inwestycji.

- 2.Co to jest Lokalna Strategia Rozwoju?

Najważniejszym dokumentem Stowarzyszenia jest Lokalna Strategia Rozwoju Krainy Drwęcy i Pasłęki na lata 2014-2020 (LSR). Lokalna Strategia Rozwoju jest dokumentem, który stanowi podstawę do działań podejmowanych przez Lokalną Grupę Działania (LGD) w ramach Programu Rozwoju Obszarów wiejskich na lata 2014-2020 (PROW). Istota LSR polega na wskazaniu kierunków rozwoju obszaru objętego LSR. Zawiera ona najistotniejsze wytyczne działania LGD, a także cele ogólne, szczegółowe oraz przedsięwzięcia wpływające na rozwój obszarów wiejskich. Wszystkie projekty dofinansowane przez LGD muszą wynikać z założeń LSR.

1. Podstawowe pojęcia, ważne informacje

- 3.Na czym polega wdrażanie Lokalnej Strategii Rozwoju?

Wdrażanie Lokalnej Strategii Rozwoju polega na dofinansowaniu przedsięwzięć (w LSR zwanych operacjami) realizowanych na terenie objętym LSR.

- 4. Co to jest projekt?

To przedsięwzięcie zwane również operacją prowadzące do osiągnięcia określonego wcześniej celu, przy użyciu trzech podstawowych zasobów, tj. czasu, zespołu i budżetu. Tak, więc jest to sposób realizacji założonych w określonym czasie zadań służących osiągnięciu ustalonych celów przy wykorzystaniu dostępnych zasobów. W wyniku przeprowadzonego projektu powstaną rezultaty, czyli określone celem zmiany.

- 5. Co to są rezultaty projektu?

Są to efekty/wskaźniki/rezultaty - mierniki za pomocą, których będziemy mierzyć postęp w realizacji projektu.

- 6. Beneficjent/wnioskodawca

Osoba fizyczna/firma/instytucja starająca się o dofinansowanie na realizację swojego pomysłu.

- 7. Grupy defaworyzowane

Bezrobotni do 25 roku życia; długotrwale bezrobotni; bezrobotni powyżej 50 roku życia; bezrobotni bez kwalifikacji zawodowych, bez doświadczenia zawodowego lub bez wykształcenia średniego; bezrobotni niepełnosprawni.

1. Podstawowe pojęcia, ważne informacje

- koszty ogólne kwalifikowalne od 1.01.2014 r.
- pozostałe koszty kwalifikowalne od podpisania umowy z UM
- minimalna całkowita wartość inwestycji 50 tys. zł
- operacja realizowana maksymalnie w 2 etapach (2 lata od zawarcia umowy)
- nie zawieszamy działalności (przez 2/3 lata)
- uwaga na długotrwałe zwolnienia lekarskie
- koszty ogólne stanowią maksymalnie10% pozostałych kosztów
- koszty zakupu środków transportu stanowią maksymalnie 30% pozostałych kosztów (dot. rozwijania działalności)
- umowa zawiera zobowiązanie do osiągnięcia 30% zakładanego w biznesplanie ilościowego lub wartościowego poziomu sprzedaży produktów lub usług do dnia, w którym upłynie rok od dnia wypłaty płatności końcowej
- wkład własny można wnosić w postaci wkładu rzeczowego (np. praca własna, nieruchomość)

1. Podstawowe pojęcia, ważne informacje

- **KOSZTY KWALIFIKOWALNE**

- ogólne (honoraria architektów, inżynierów, opłaty za konsultacje, opłaty za doradztwo w zakresie zrównoważenia środowiskowego i gospodarczego, kosztorysy, dokumentacje techniczne, itp.)
- zakupu robót budowlanych lub usług,
- zakupu lub rozwoju oprogramowania komputerowego oraz zakupu patentów, licencji lub wynagrodzeń za przeniesienie autorskich praw majątkowych lub znaków towarowych,
- najmu lub dzierżawy maszyn, wyposażenia lub nieruchomości,
- zakupu nowych maszyn lub wyposażenia, a w przypadku operacji w zakresie zachowania dziedzictwa lokalnego - również używanych maszyn lub wyposażenia stanowiących eksponaty,
- zakupu środków transportu, z wyłączeniem zakupu samochodów osobowych przeznaczonych do przewozu mniej niż 8 osób łącznie z kierowcą,
- zakupu rzeczy innych niż wymienione powyżej, w tym materiałów,
- podatku od towarów i usług (VAT), zgodnie z art. 69 ust. 3 lit. c rozporządzenia nr 1303/2013 gdy są:

- uzasadnione zakresem operacji

- niezbędne do osiągnięcia jej celu

- racjonalne.

1. Podstawowe pojęcia, ważne informacje

DZIAŁNOŚCI GOSPODARCZE WYŁĄCZONE Z POMOCY

- Jeżeli działalność gospodarcza będąca przedmiotem tej operacji jest sklasyfikowana w PKD jako:
- działalność usługowa wspomagająca rolnictwo i następująca po zbiorach;
- górnictwo i wydobywanie;
- działalność usługowa 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 z wyłączeniem motocykli;
- transport i gospodarka magazynowa,
- gospodarka magazynowa.

2. Ocena projektów, omówienie kryteriów wyboru.

Dwa etapy oceny:

1 etap - Karta oceny wstępnej wniosku wraz z weryfikacją zgodności operacji z Programem

L.p.	KRYTERIUM	TAK	NIE
1	**Wniosek złożono w miejscu i terminie wskazanym w ogłoszeniu o naborze wniosków**		
2	**Operacja jest zgodna z zakresem tematycznym, który został wskazany w ogłoszeniu o naborze**		
3	**Operacja realizuje cele główne i szczegółowe LSR przez osiąganie zaplanowanych w LSR wskaźników (odpowiedź negatywna w którymkolwiek podpunkcie skutkuje nie spełnieniem kryterium)**		
a)	Operacja realizuje cel ogólny LSR		
b)	Operacja realizuje cel szczegółowy LSR		
c)	Operacja realizuje wskaźnik produktu i rezultatu		
4	**Operacja zgodna z Programem**		
a)	Wnioskowana forma wsparcia jest zgodna z formą wsparcia wskazaną w ogłoszeniu naboru wniosków (premia / refundacja)		
b)	Zgodność projektu z warunkami udzielenia wsparcia obowiązującymi w ramach naboru		
WYNIK WERYFIKACJI OCENY WSTĘPNEJ	POZYTYWNA		
	NEGATYWNA		

Karta oceny wstępnej wniosku wraz z weryfikacją zgodności operacji z Programem

- Przed przystąpieniem do wyboru operacji przeprowadzany jest etap wstępnej oceny wniosków o przyznanie pomocy. Pracownicy biura LGD, przy zastosowaniu karty oceny wstępnej wniosku wraz z weryfikacją zgodności operacji z Programem dokonują wstępnej oceny wniosków.
- Wyniki oceny wstępnej rozpatrywane i zatwierdzane są przez Radę. Operacje, które nie spełniają warunków wstępnej oceny wniosków o przyznanie pomocy nie będą podlegać wyborowi **(nie przejdą do oceny punktowej)**.

2. OCENA PROJEKTÓW, UMOWIENIE KRYTERIÓW WYBORU.

2 etap - Kryteria wyboru i oceny operacji w ramach LSR

Lp	Kryteria ogólne wyboru operacji	WAGA	PUNKTY	WPŁYW
1	**Innowacyjność operacji** (operacja nie jest innowacyjna **- 0 pkt**, operacja jest innowacyjna na poziomie 1 miejscowości/ /sołectwa **- 1 pkt**, operacja jest innowacyjna na poziomie LGD lub przewiduje na poziomie realizacji operacji wypracowanie rozwiązań nowatorskich, niestandardowych, o eksperymentalnym charakterze, w nietypowy sposób podchodzących do lokalnych zasobów, tradycji, przyczyniających się do pozytywnych zmian na obszarze **- 2 pkt**). UWAGA!!! Operacja, aby mogła uzyskać dofinansowanie musi otrzymać min. 1 punkt w tym kryterium.	2		0

2. Ocena projektów, omówienie kryteriów wyboru.

2	Wykorzystanie, promocja i ochrona zasobów lokalnych: ludzkich, rzeczowych, przyrodniczych, kulturowo-historycznych (0 zasobów - **0 pkt**, 1 - 2 zasoby - **1 pkt**, - 3 zasoby i więcej **- 2 pkt**).	2		0
3	Wnioskowana kwota (wnioskowana kwota zakłada maksymalny próg dofinansowania - **0 pkt**, wnioskowana kwota zakłada wartość niższą niż maksymalny próg dofinansowania - **1 pkt**).	3		0
4	Korzystanie z usług doradczych LGD (nie - **0 pkt**, tak **- 1 pkt**). UWAGA!!! Operacja, aby mogła uzyskać dofinansowanie musi otrzymać 1 punkt w tym kryterium.	2		0

2. Ocena projektów, omówienie kryteriów wyboru.

5	Oddziaływanie operacji (operacja przewiduje zastosowanie rozwiązań ochrony środowiska lub zmian klimatycznych **- 1 pkt**, operacja adresowana jest do grup defaworyzowanych **- 1 pkt**, operacja przewiduje współpracę podmiotów z przynajmniej dwóch różnych sektorów - **1 pkt**).	2		0
6	Promocja i informacja (brak promocji i informacji o realizowanej operacji **- 0 pkt**, 1-2 narzędzia promocji o realizowanej operacji **- 1 pkt**, 3 i więcej narzędzi promocji o realizowanej operacji **- 2 pkt**).	2		0
7	Miejsce realizacji operacji (miejscowość powyżej 5 tyś mieszkańców - **0 pkt**, miejscowość poniżej 5 tyś. mieszkańców - **1 pkt**).	2		0
8	Liczba złożonych wniosków w ramach całej LSR (wnioskodawca sumując bieżący konkurs i konkursy zakończone złożył więcej niż jeden wniosek w ramach LSR **- 0 pkt**, wnioskodawca sumując bieżący konkurs i konkursy zakończone złożył jeden wniosek w ramach LSR - **1 pkt**).	3		0

2. Ocena projektów, omówienie kryteriów wyboru.

Lp.	Zgodność z zapisami LSR	WAGA	PUNKTY	WPŁYW
9	Komplementarność operacji (operacja nie wpisuje się w żaden cel ogólny LSR **- 0 pkt**, operacja wpisuje się w 1 cel ogólny LSR - **1 pkt**, operacja wpisuje się w 2 i więcej celów ogólnych LSR - **2 pkt**). UWAGA!!! Operacja, aby mogła uzyskać dofinansowanie musi otrzymać min. 1 punkt w tym kryterium.	2		0
10	Rezultaty i produkty operacji (wnioskodawca nie określił ilościowo wskaźników rezultatu i produktu wskazanych w LSR - **0 pkt**, wnioskodawca określił ilościowo wskaźniki rezultatu i produktu wskazane w LSR - **1 pkt**).	2		0

2. Ocena projektów, omówienie kryteriów wyboru.

Lp.	**Wykonalność prawno-organizacyjna, zabezpieczenie kadrowe i efektywność kosztowa operacji**	WAGA	PUNKTY	WPŁYW
11	Wykonalność prawno-organizacyjna operacji (wnioskodawca nie wykazał zabezpieczenia prawno-organizacyjnego dla realizacji operacji **- 0 pkt**, wnioskodawca wykazał zabezpieczenie prawno-organizacyjne dla realizacji operacji - **1 pkt**)	4		0
12	Zabezpieczenie kadrowe operacji, w tym również doświadczenie wnioskodawcy (wnioskodawca nie wykazał zabezpieczenia kadrowego ani doświadczenia dla realizacji operacji - **0 pkt**., wnioskodawca wykazał zabezpieczenie kadrowe lub doświadczenie dla realizacji operacji - **1 pkt**.)	3		0
13	Uzasadnienie kosztów operacji (wnioskodawca nie uzasadnił poszczególnych kosztów ujętych w zestawieniu kosztów **- 0 pkt**., wnioskodawca uzasadnił poszczególne koszty ujęte w zestawieniu kosztów **- 1 pkt**.)	4		0

2. Ocena projektów, omówienie kryteriów wyboru.

Lp.	**Kryteria dodatkowe (oceniane w przypadku podejmowania działalności gospodarczej)**	WAGA	PUNKTY	WPŁYW
14	Tworzenie miejsc pracy, w tym samozatrudnienie (wnioskodawca zakłada utworzenie 1 etatu, w tym samozatrudnienie - **1 pkt**., wnioskodawca zakłada utworzenie 2 i więcej etatów, w tym samozatrudnienie - **2 pkt**., wnioskodawca zakłada utworzenie przynajmniej jednego etatu skierowanego do grup defaworyzowanych ujętych w LSR - dodatkowo **1 pkt**.). UWAGA!!! Operacja, aby mogła uzyskać dofinansowanie musi otrzymać 1 punkt w tym kryterium.	3		0
15	Rodzaj podejmowanej działalności (podejmowana działalność gospodarcza dotyczy usług turystycznych - okołopobytowych lub produktów/usług opartych o lokalne zasoby - 1 pkt., pozostałe branże działalności gospodarczej - 0 pkt.).	3		0

2. Ocena projektów, omówienie kryteriów wyboru.

Lp.	**Kryteria dodatkowe (oceniane w przypadku rozwijania działalności gospodarczej)**	WAGA	PUNKTY	WPŁYW
16	Tworzenie miejsc pracy (wnioskodawca zakłada utworzenie 1 etatu - **1 pkt**, wnioskodawca zakłada utworzenie 2 i więcej etatów - **2 pkt**, wnioskodawca zakłada utworzenie przynajmniej jednego etatu skierowanego do grup defaworyzowanych ujętych w LSR - dodatkowo **1 pkt**). UWAGA!!! Operacja, aby mogła uzyskać dofinansowanie musi otrzymać 1 punkt w tym kryterium.	3		0
17	Rodzaj prowadzonej działalności (prowadzona działalność gospodarcza dotyczy usług turystycznych - okołopobytowych lub produktów/usług opartych o lokalne zasoby - **1 pkt**., pozostałe branże działalności gospodarczej - **0 pkt**.).	3		0

2. Ocena projektów, omówienie kryteriów wyboru.

- Operacja może uzyskać maksymalnie **45 punktów** z uwzględnieniem wag dla poszczególnych kryteriów, a w przypadku działań skierowanych na podejmowanie lub rozwijanie działalności gospodarczej maksymalnie **57 punktów**.

- Operacja, aby mogła otrzymać dofinansowanie musi uzyskać **minimum 25 punktów** (w przypadku działań skierowanych na podejmowanie lub rozwijanie działalności gospodarczej **minimum 28 punktów**) oraz spełnić minimum punktowe we wskazanych kryteriach.

2. Ocena projektów, omówienie kryteriów wyboru.

ROZPATRZENIE WNIOSKU O PRZYZNANIE POMOCY

- Rada Stowarzyszenia dokona oceny operacji do finansowania w terminie 28 dni od dnia, w którym upłynął termin składania wniosków o przyznanie pomocy.
- Wnioski, które zostały wybrane do finansowania (również wnioski z listy rezerwowej) przez Radę Stowarzyszenia Krainy Drwęcy i Pasłęki zostają przekazane do Urzędu Marszałkowskiego;
- W ciągu 3 miesięcy od dnia złożenia wniosków do Urzędu Marszałkowskiego beneficjenci wzywani są do uzupełnień, usunięcia braków;
- Beneficjent ma 7 dni na usunięcie braków we wniosku, w biznesplanie od dnia doręczenia Wnioskodawcy pisemnego wezwania;

- JEDNO uzupełnienie wniosku o przyznanie pomocy;

2. Ocena projektów, omówienie kryteriów wyboru.

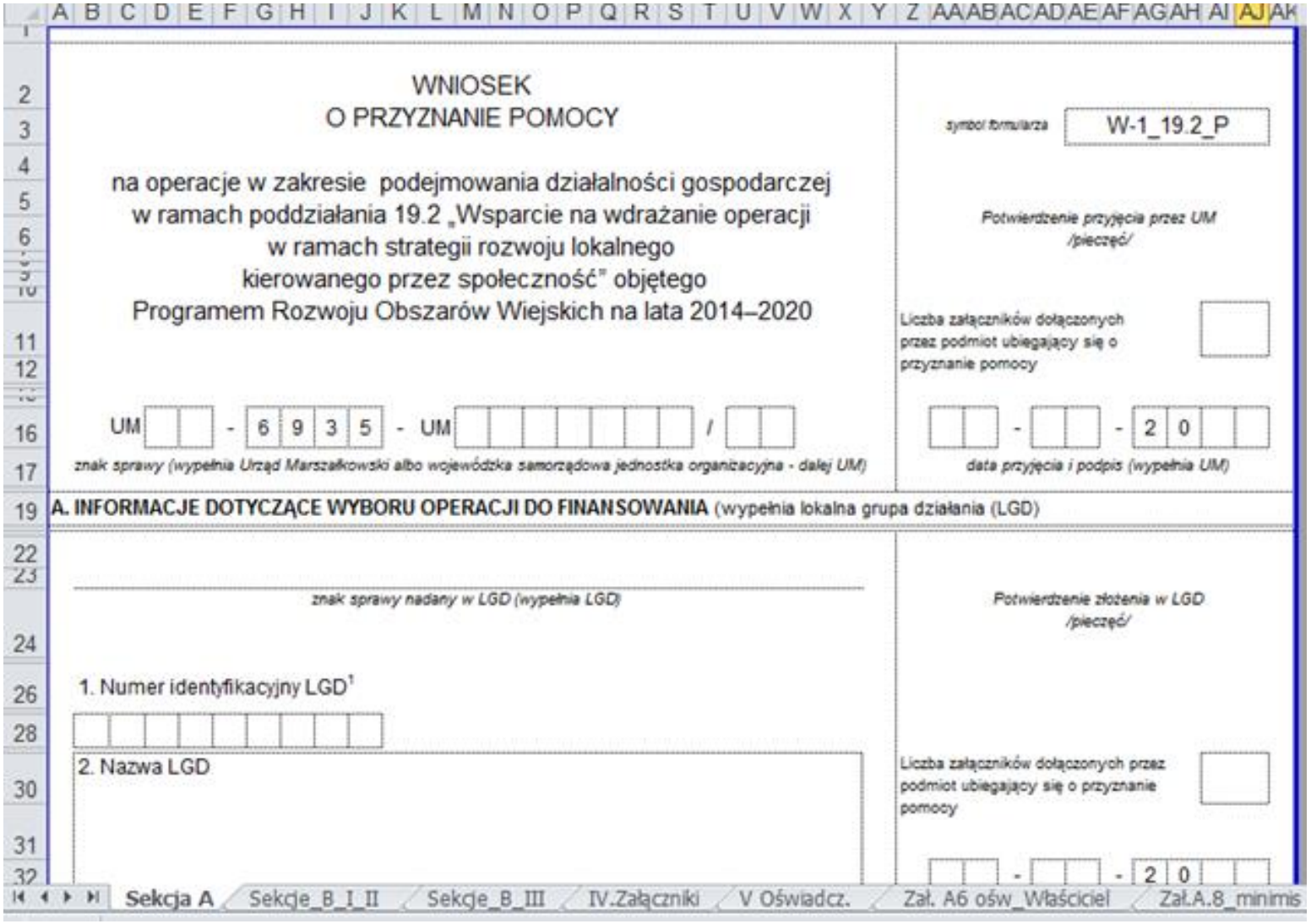
- uzupełnienie można złożyć bezpośrednio lub nadać przesyłką za pośrednictwem polskiej placówki pocztowej (wówczas o terminowości złożenia uzupełnień decyduje data stempla pocztowego);

- wstrzymuje się termin 3 miesięcy na rozpatrzenie wniosku, jeżeli wybrana operacja nie mieści się w limicie dostępnych środków. Bieg terminu na rozpatrzenie wniosku rozpocznie się od dnia, w którym, w wyniku zwolnienia środków, możliwe będzie przyznanie pomocy objętej wnioskiem;

- jeżeli po upływie 6 miesięcy od dnia złożenia wniosków w Urzędzie Marszałkowskim nadal nie będzie możliwe udzielenie wsparcia w ramach limitu środków, Wnioskodawca pisemnie zostanie poinformowany o braku dostępnych środków i pozostawieniu wniosku bez rozpatrzenia.

3. Wnioski o dofinansowanie – omówienie

PODJĘCIE DZIAŁALNOŚCI



WNIOSEK
O PRZYZNANIE POMOCY

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

symbol formularza: W-1_19.2_P

Potwierdzenie przyjęcia przez UM /pieczęć/

Liczba załączników dołączonych przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy

UM [ ][ ] - 6935 - UM [ ][ ][ ][ ][ ][ ][ ] / [ ][ ]

znak sprawy (wypełnia Urząd Marszałkowski albo wojewódzka samorządowa jednostka organizacyjna - dalej UM)

[ ][ ] - [ ][ ] - 20[ ][ ]

data przyjęcia i podpis (wypełnia UM)

A. INFORMACJE DOTYCZĄCE WYBORU OPERACJI DO FINANSOWANIA (wypełnia lokalna grupa działania (LGD))

znak sprawy nadany w LGD (wypełnia LGD)

Potwierdzenie złożenia w LGD /pieczęć/

1. Numer identyfikacyjny LGD[1]

[ ][ ][ ][ ][ ][ ][ ][ ][ ]

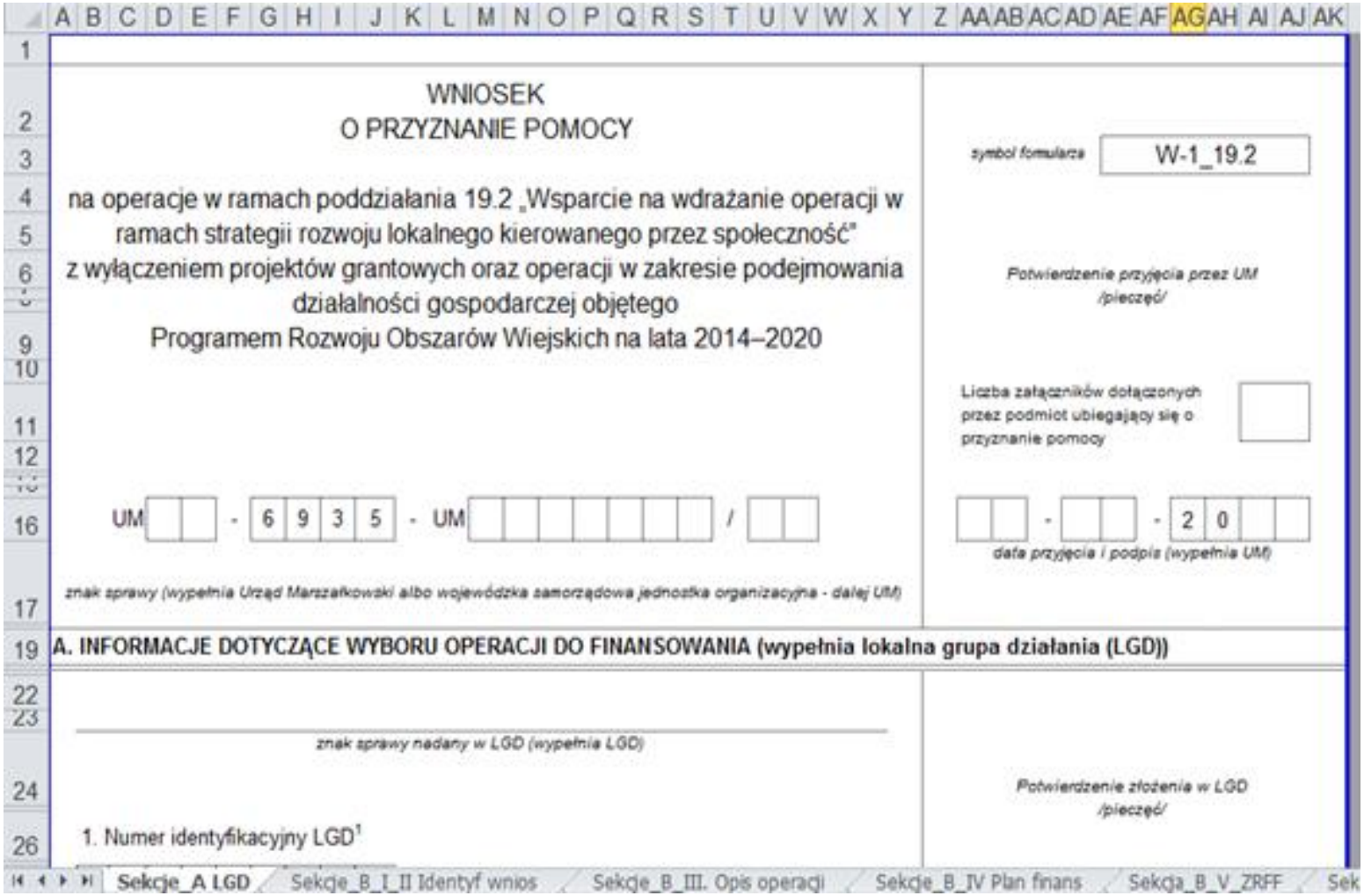
2. Nazwa LGD

Liczba załączników dołączonych przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy

[ ][ ] - [ ][ ] - 20[ ][ ]

Sekcja A | Sekcje_B_I_II | Sekcje_B_III | IV.Załączniki | V Oświadcz. | Zał. A6 ośw_Właściciel | Zał.A.8_minimis

Rozwijanie działalności gospodarczej/infrastruktura/dziedzictwo lokalne



WNIOSEK
O PRZYZNANIE POMOCY

na operacje w ramach poddziałania 19.2 „Wsparcie na wdrażanie operacji w ramach strategii rozwoju lokalnego kierowanego przez społeczność" z wyłączeniem projektów grantowych oraz operacji w zakresie podejmowania działalności gospodarczej objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020

symbol formularza: W-1_19.2

Potwierdzenie przyjęcia przez UM /pieczęć/

Liczba załączników dołączonych przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy

UM - 6935 - UM ... /

... - ... - 20...

znak sprawy (wypełnia Urząd Marszałkowski albo wojewódzka samorządowa jednostka organizacyjna - dalej UM)

data przyjęcia i podpis (wypełnia UM)

A. INFORMACJE DOTYCZĄCE WYBORU OPERACJI DO FINANSOWANIA (wypełnia lokalna grupa działania (LGD))

znak sprawy nadany w LGD (wypełnia LGD)

Potwierdzenie złożenia w LGD /pieczęć/

1. Numer identyfikacyjny LGD[1]

Sekcje_A LGD | Sekcje_B_I_II Identyf wnios | Sekcje_B_III. Opis operacji | Sekcje_B_IV Plan finans | Sekcja_B_V_ZRFF | Sek

3. Wniosek - omówienie

SPOSÓB WYPEŁNIANIA WNIOSKU

- Zaleca się, aby wniosek został wypełniony elektronicznie i wydrukowany lub wypełniony odręcznie, w sposób czytelny (np. pismem drukowanym) i trwały.
- Wniosek w części A wypełniany jest przez lokalną grupę działania (LGD), która dokonuje wyboru operacji do finansowania.
- W sytuacji, kiedy dane pole we wniosku nie dotyczy podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy – należy wstawić kreskę, a w przypadku danych liczbowych należy wstawić wartość „0,00”, chyba, że w instrukcji podano inaczej.
- W przypadku, gdy zakres niezbędnych informacji nie mieści się w przewidzianych do tego tabelach i rubrykach, dane te należy zamieścić na dodatkowych kartkach (np. kopie stron wniosku i załączników składanych na udostępnionych formularzach) ze wskazaniem, której części dokumentu dotyczą oraz z adnotacją na wniosku, że dana rubryka lub tabela została dołączona. Dodatkowe strony należy ponumerować, podpisać oraz opatrzyć datą i dołączyć przy pomocy zszywacza do wniosku. Przy wypełnianiu elektronicznym wniosku istnieje możliwość dodawania wierszy oraz zawijania tekstu w polach.

3. Wniosek - omówienie

SPOSÓB WYPEŁNIANIA WNIOSKU

- Przed złożeniem wniosku należy upewnić się, czy:
- wniosek został podpisany w wyznaczonych do tego miejscach przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy / pełnomocnika podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy,
- wypełnione zostały wszystkie wymagane pola wniosku,
- załączone zostały wszystkie wymagane dokumenty (zgodnie z sekcją B.VII. INFORMACJA O ZAŁĄCZNIKACH).
- Dane finansowe podawane we wniosku, w tym w *Zestawieniu rzeczowo-finansowym operacji* wyrażone są w złotych z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku, **za wyjątkiem wnioskowanej kwoty pomocy, którą należy podać w pełnych złotych (po obcięciu groszy)**.

ZŁOŻENIE WNIOSKU

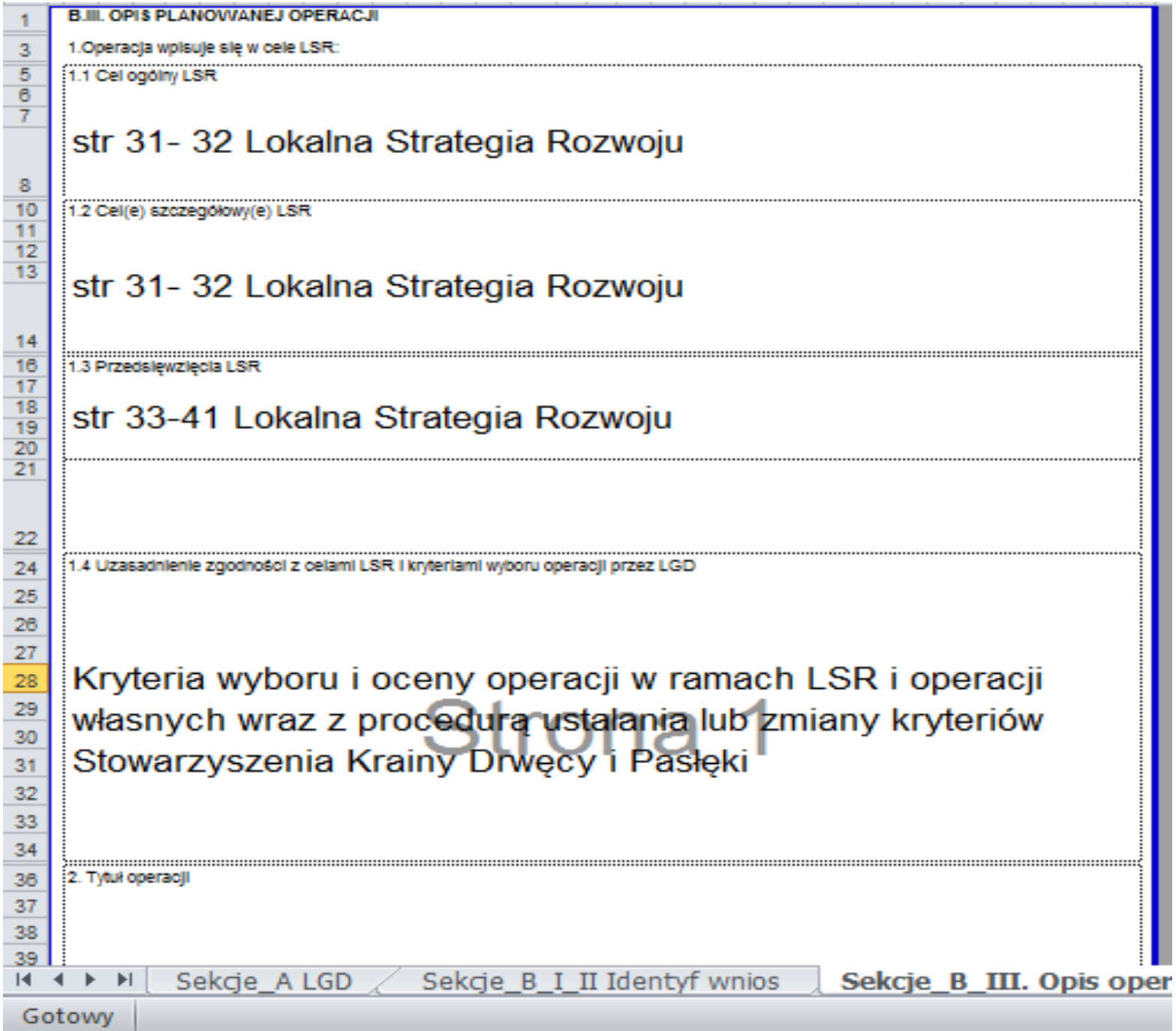
- Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy składa wniosek bezpośrednio (osobiście albo przez pełnomocnika albo przez osobę upoważnioną) w miejscu i w terminie wskazanym w ogłoszeniu o naborze wniosków, tj. w Ogłoszeniu o naborze wniosków o udzielenie wsparcia.
- Złożenie wniosku w LGD zostanie potwierdzone na pierwszej stronie jego kopii pieczęcią LGD, datą wpływu i godziną oraz podpisem osoby przyjmującej wniosek.
- Można złożyć tylko jeden wniosek dotyczący tej samej operacji. W przypadku złożenia kilku jednobrzmiących wniosków będą one traktowane jedynie, jako dodatkowe egzemplarze tego samego wniosku i jako jeden projekt będą podlegać ocenie przez LGD.

WNIOSEK - OMÓWIENIE

- **Uwaga! W części A wniosku sekcje I-III są wypełniane przez LGD.**
- **B.II. DANE IDENTYFIKACYJNE PODMIOTU UBIEGAJĄCEGO SIĘ O PRZYZNANIE POMOCY**
- **Pole 2. Numer identyfikacyjny**
- **Pole 2.1** Należy wpisać numer identyfikacyjny nadany przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa zgodnie z przepisami ustawy z dnia 18 grudnia 2003 r. o krajowym systemie ewidencji producentów, ewidencji gospodarstw rolnych oraz ewidencji wniosków o przyznanie płatności (Dz. U. z 2015 r. poz. 807 i 1419).
- Jeżeli podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy nie posiada nadanego numeru identyfikacyjnego, należy wypełnić i złożyć odpowiedni wniosek we właściwym terytorialnie Biurze Powiatowym Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.
- **10-038 Olsztyn, ul. Św. Wojciecha 2;**
- **14-100 Ostróda, Grunwaldzka 43 A.**

III. OPIS PLANOWANEJ OPERACJI
POLE 1. OPERACJA WPISUJE SIĘ W CELE LSR

- Należy wpisać odpowiednio w pola: 1.1 –1.3 Cel ogólny LSR, Cel(e) szczegółowy(e) LSR oraz Przedsięwzięcia LSR, w które wpisuje się operacja. Elementy te zostały ujęte w LSR, w tym zostały upublicznione na stronie internetowej LGD łącznie z Ogłoszeniem o naborze wniosków (należy przepisać ww. elementy z LSR).
- Pole 1.4. Uzasadnienie zgodności z celami LSR i kryteriami wyboru operacji przez LGD. Należy uzasadnić (krótki i zwięzły opis) zgodność operacji z celami LSR i kryteriami wyboru operacji przez LGD.
- Należy wskazać powiązanie pomiędzy celami oraz przedsięwzięciami określonymi w polach 1.1-1.3 a potrzebą realizacji operacji.
- Wskazać należy także zgodność operacji z określonymi przez LGD kryteriami wyboru operacji. Najważniejsze jest wskazanie, w jakim stopniu realizacja operacji przyczyni się do realizacji celów określonych w LSR.
- Np. w przypadku operacji, która polega na budowie infrastruktury turystycznej należy w uzasadnieniu zawrzeć informacje odnoszące się do celów zawartych w LSR (np. poprawy jakości życia albo aktywizacji mieszkańców).
- **Uwaga! Opis zawarty w tym polu będzie wykorzystany przez LGD podczas oceny operacji pod kątem zgodności z LSR oraz kryteriami wyboru.**


B.III. OPIS PLANOWANEJ OPERACJI
1.Operacja wpisuje się w cele LSR:
1.1 Cel ogólny LSR
str 31- 32 Lokalna Strategia Rozwoju
1.2 Cel(e) szczegółowy(e) LSR
str 31- 32 Lokalna Strategia Rozwoju
1.3 Przedsięwzięcia LSR
str 33-41 Lokalna Strategia Rozwoju
1.4 Uzasadnienie zgodności z celami LSR i kryteriami wyboru operacji przez LGD
Kryteria wyboru i oceny operacji w ramach LSR i operacji własnych wraz z procedurą ustalania lub zmiany kryteriów Stowarzyszenia Krainy Drwęcy i Pasłęki
Strona 1
2. Tytuł operacji
Sekcje_A LGD
Sekcje_B_I_II Identyf wnios
Sekcje_B_III. Opis oper
Gotowy

POLE 4. ZAKRES OPERACJI

4. Zakres operacji

4.1	Wzmocnienie kapitału społecznego, w tym przez podnoszenie wiedzy społeczności lokalnej w zakresie ochrony środowiska i zmian klimatycznych, także z wykorzystaniem rozwiązań innowacyjnych	☐ TAK
4.2	Rozwój przedsiębiorczości na obszarze wiejskim objętym strategią rozwoju lokalnego kierowanego przez społeczność:	
4.2.1	tworzenie lub rozwój inkubatorów przetwórstwa lokalnego produktów rolnych będących przedsiębiorstwami spożywczymi, w których jest wykonywana działalność w zakresie produkcji, przetwarzania lub dystrybucji żywności pochodzenia roślinnego lub zwierzęcego lub wprowadzania tej żywności na rynek, przy czym podstawą działalności wykonywanej w tym inkubatorze jest przetwarzanie żywności	☐ TAK
4.2.2	rozwijanie działalności gospodarczej	☐ TAK
	- w tym podnoszenie kompetencji osób realizujących operacje w tym zakresie	☐ TAK
4.3	Wspieranie współpracy między podmiotami wykonującymi działalność gospodarczą na obszarze wiejskim objętym LSR:	
4.3.1	w ramach krótkich łańcuchów dostaw, lub	☐ TAK
4.3.2	w zakresie świadczenia usług turystycznych, lub	☐ TAK
4.3.3	w zakresie rozwijania rynków zbytu produktów lub usług lokalnych	☐ TAK
4.4	Rozwój rynków zbytu produktów i usług lokalnych, z wyłączeniem operacji polegających na budowie lub modernizacji targowisk objętych zakresem wsparcia w ramach działania *Podstawowe usługi i odnowa wsi na obszarach wiejskich*	☐ TAK
4.5	Zachowanie dziedzictwa lokalnego	☐ TAK
4.6	Budowa lub przebudowa ogólnodostępnej i niekomercyjnej infrastruktury turystycznej lub rekreacyjnej, lub kulturalnej	☐ TAK
	w tym wyposażenie podmiotów działających w sferze kultury	☐ TAK
4.7	Budowa lub przebudowa publicznych dróg gminnych lub powiatowych, które:	
4.7.1	umożliwiają połączenie obiektów użyteczności publicznej, w których są świadczone usługi społeczne, zdrowotne, opiekuńczo-wychowawcze lub edukacyjne dla ludności lokalnej, z siecią dróg publicznych albo	☐ TAK
4.7.2	skracają dystans lub czas dojazdu do obiektów użyteczności publicznej, w których są świadczone usługi społeczne, zdrowotne, opiekuńczo-wychowawcze lub edukacyjne dla ludności lokalnej	☐ TAK
4.8	Promowanie obszaru objętego LSR, w tym produktów lub usług lokalnych	☐ TAK

5. Rodzaj operacji: 5.1 Operacja inwestycyjna TAK ☐ 5.2 Operacja nieinwestycyjna TAK ☐

Pole 4. Zakres operacji

- Dopuszcza się zaznaczenie kilku zakresów operacji z tym, że muszą być ze sobą racjonalnie powiązane i prowadzić do osiągnięcia celu wskazanego we wniosku.
- Planując realizację operacji należy mieć na uwadze, że operacja powinna stanowić zamkniętą całość, a nie część większej inwestycji, sztucznie wyodrębnioną w celu uzyskania wyższej kwoty pomocy.
- Zakres operacji musi wskazywać na związek z zakresem działalności podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy określonym w dokumentach konstytuujących jego działalność, np. odpisie z KRS, umowie, statucie oraz podanym kodem PKD w polu II.6.2 wniosku.

Pole 3. Opis operacji

- **Pole 3. Opis operacji**
- Należy opisać planowaną do realizacji operację w taki sposób, aby była możliwa weryfikacja planowanych do osiągnięcia celów w odniesieniu do zakładanych rezultatów (efektów). **Opis operacji powinien być zwięzły.**
- Należy uzasadnić możliwość osiągnięcia celu poprzez zakładany zakres i czas realizacji operacji w kontekście przyjętych nakładów.
- W przypadku, gdy planowana operacja dotyczy realizacji szkoleń / warsztatów / przedsięwzięć edukacyjnych / imprez kulturalnych, promocyjnych, rekreacyjnych, sportowych w opisie operacji należy zawrzeć szczegółowe informacje dotyczące planowanej organizacji i realizacji każdego przedsięwzięcia, m.in.:

Pole 3. Opis operacji

- lokalizacja,
- czas trwania w podziale na liczbę dni i liczbę godzin,
- grupa docelowa odbiorców (potencjalni uczestnicy, liczba) oraz zasady uczestnictwa (ogólna dostępność, zasady rekrutacji, kryteria selekcji w przypadku ograniczonej dostępności, odpłatność za uczestnictwo, dochodowość),
- program (wstępny harmonogram, zakres),
- kryteria (np. wymagane doświadczenie, kwalifikacje, cena) i sposób wyłonienia osób realizujących przedsięwzięcie np. wykładowców, prowadzących, koordynatorów, artystów, zapewniający zachowanie konkurencyjności tego wyboru, kryteria i sposób weryfikacji prawidłowego i rzetelnego wykonania usługi,
- rodzaj materiałów związanych z przygotowaniem, promocją oraz realizacją, np.: zaproszenia, plakaty, ogłoszenia, reklamy, materiały szkoleniowe, prezentacje, regulamin konkursu lub zasady przyznawania nagród,
- niezbędne zaplecze techniczno-organizacyjne.

Pole 6. Cel(e) operacji

- Należy szczegółowo określić cel, jaki stawia sobie podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy przystępując do realizacji operacji, z którego wynikać będzie wpływ na osiągnięcie celów określonych w Programie (**jakie efekty podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy zamierza osiągnąć poprzez realizację tej operacji**).
- Planowany cel operacji powinien być zgodny z celami określonymi w LSR LGD, która ogłosiła nabór wniosków.

Uwaga!

- 1) Nie należy przepisywać celów LSR.
- 2) W celach nie należy wymieniać zakresu rzeczowego.
- 3) Określony przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy cel musi być mierzalny, konkretny, adekwatny do zakładanych rezultatów (efektów), realistyczny oraz określony w czasie.

Pole 6. Cel(e) operacji

- **Konkretny**, tj. jasno określony, również pod względem efektów.
- **Mierzalny**, tj. możliwy do weryfikacji mierzalnymi wskaźnikami (np. dla celu *„Utworzenie ścieżki rowerowej w celu udostępnienia mieszkańcom wsi infrastruktury turystycznej i rekreacyjnej”* możliwe jest wskazanie w *Opisie operacji* liczby km wybudowanej ścieżki rowerowej).
- **Realistyczny i określony w czasie**, tj. sformułowany, w taki sposób, aby przy uwzględnieniu ewentualnych ryzyk związanych z realizacją projektu osiągnięcie celu było możliwe w planowanym okresie realizacji operacji, określonym w pkt 12 wniosku oraz *Opisie operacji*.
- **Uwaga!** Jeśli zatem podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy otrzyma pomoc na dany cel i nie zachowa trwałości operacji w rozumieniu ww. przepisów oraz nie zachowa ww. celu przez ten okres – będzie zmuszony do zwrotu pomocy.

Pole 8. Lokalizacja operacji (miejsce realizacji operacji)

- Należy wskazać dane teleadresowe, pod którym operacja będzie realizowana. Szczegółowe dane dotyczące lokalizacji należy podać zawsze w przypadku, gdy planowana do realizacji **operacja jest trwale związana z nieruchomością** (tj. dotyczy budowy, odbudowy, zagospodarowania terenu, zakupu maszyn, sprzętu i urządzeń wymagających posadowienia), a także, gdy dotyczy ona zakupu wyposażenia oraz maszyn, sprzętu lub urządzeń bezpośrednio związanych (wykorzystywanych) z konkretną lokalizacją.
- W przypadku realizacji operacji obejmujących zadania nieinwestycyjne, polegające np. na organizacji wydarzeń szkoleniowych, warsztatowych lub promocyjnych, wydaniu publikacji, jeżeli nie jest możliwe wskazanie szczegółowego adresu realizacji operacji, należy podać:

- miejsce zamieszkania podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy (adres) lub adres głównego miejsca wykonywania działalności / adres dodatkowego miejsca wykonywania działalności gospodarczej – w przypadku osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą,

- siedzibę (adres) - w przypadku osób prawnych lub jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej,

- siedzibę spółki cywilnej wskazaną w umowie spółki (adres) – w przypadku wykonywania działalności gospodarczej w formie spółki cywilnej.

Pole 8. Lokalizacja operacji (miejsce realizacji operacji)

- W ww. przypadkach, kiedy miejsce realizacji operacji zostało określone poprzez wskazanie adresu zamieszkania / siedziby podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy, szczegółowe informacje o obszarze realizacji / oddziaływania operacji należy zawrzeć w polu 3. Opis operacji.
- Jeżeli realizacja operacji obejmuje również inne miejsce przechowywania / garażowania np. sprzętu lub maszyn należy zaznaczyć TAK w **punkt 8.13**, a następnie wpisać je w **pola 8.1** lokalizację operacji.

Pole 12. Określenie możliwości realizacji operacji przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy bez udziału środków publicznych

12. Określenie możliwości realizacji operacji przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy bez udziału środków publicznych	
A. Określenie poziomu i zakresu, do jakiego podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy zrealizowałby projekt bez pomocy publicznej:	
12.1 Planowana do realizacji operacja powstałaby bez pomocy publicznej w zakresie identycznym jak wskazany we wniosku o przyznanie pomocy, z zastosowaniem tych samych rozwiązań technicznych / technologicznych	(wybierz z listy)
12.2 Jeżeli w punkcie 12.1 zaznaczono odpowiedź NIE, należy podać wartość netto nakładów projektu, które zostałyby poniesione w przypadku nieotrzymania pomocy (szacunkowo w zł)	0,00
B. Określenie czasu realizacji projektu przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy:	
12.3 W przypadku niekorzystania z pomocy finansowej podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy rozpocząłby realizację projektu w tym samym czasie	(wybierz z listy)
12.4 W przypadku niekorzystania z pomocy finansowej podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy zakończyłby projekt w tym samym czasie (tzn. w miesiącu, w którym zaplanowano złożenie wniosku o płatność)	(wybierz z listy)
12.5 Jeżeli w punkcie 12.3 lub 12.4 wskazano odpowiedź NIE należy podać o ile dłużej trwałby proces inwestycyjny (od momentu rozpoczęcia inwestycji do momentu złożenia wniosku o płatność) w przypadku niekorzystania z pomocy finansowej przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy (w miesiącach)	0,00

W tej części wniosku należy wskazać, czy bez dofinansowania, o które się ubiega, zostałaby zrealizowana operacja, tj. w takim samym zakresie rzeczowym (w odniesieniu do kosztów kwalifikowalnych) i w takim samym okresie.
Na podstawie udzielonych przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy odpowiedzi UM dokona oceny możliwości realizacji operacji objętej wnioskiem bez udziału środków publicznych.

Pole 7.1.1 Wysokość zaliczki

- Kwota zaliczki nie może przekroczyć poziomu **50% wnioskowanej kwoty pomocy** przypadającej na koszty kwalifikowalne realizacji operacji w części dotyczącej inwestycji.
- 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.

Pole 7.2 Wyprzedzające finansowanie kosztów kwalifikowalnych operacji

- Jeżeli podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy ubiega się o **wyprzedzające finansowanie** kosztów kwalifikowalnych operacji należy zaznaczyć TAK w polu 7.2 oraz wpisać kwotę wyprzedzającego finansowania, a w polu 7.1 należy wstawić kreskę.
- 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.
- Wyprzedzające finansowanie nie przysługuje podmiotowi ubiegającemu się o przyznanie pomocy będącemu jednostką sektora finansów publicznych z uwagi na fakt, iż realizowane przez takie podmioty operacje nie są współfinansowane ze środków publicznych pochodzących z budżetu państwa, lecz ze środków własnych stanowiących udział krajowy.

- **Uwaga**! Warunkiem wypłaty wyprzedzającego finansowania jest ustanowienie dodatkowego zabezpieczenia należytego wykonania umowy w postaci weksla niezupełnego (in blanco) wraz z deklaracją wekslową.

B.V. ZESTAWIENIE RZECZOWO-FINANSOWE OPERACJI

B.V. ZESTAWIENIE RZECZOWO – FINANSOWE OPERACJI

Lp.	Wyszczególnienie zakresu rzeczowego	Jedn. Miary	Ilość (liczba)	Koszty kwalifikowalne operacji Ogółem	w tym VAT***	Kwota kosztów kwalifikowalnych ogółem, w części dotyczącej inwestycji	Koszty kwalifikowalne operacji I etap			Koszty kwalifikowalne operacji II etap			Numer podmiotu wspólnie wnioskującego
							Ogółem	w tym VAT***	w części dotyczącej inwestycji	Ogółem	w tym VAT***	w części dotyczącej inwestycji	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
I	Koszty kwalifikowalne określone w §17 ust. 1 rozporządzenia[4], z wyłączeniem kosztów ogólnych:												
A*													
1**													
2**													
…													
Suma A													
B*													
1**													
2**													
…													
Suma B													
C*													
1**													
2**													
…													
Suma C													
Suma I.													
II	Wartość wkładu rzeczowego w formie nieodpłatnej, w tym:												
II.I	Wartość towarów, gruntów lub nieruchomości												
1**													
2**													
…													
Suma II.I													
II.II	Wartość pracy (usług oraz robót budowlanych świadczonych nieodpłatnie)												
1**													
2**													
…													
Suma II.II													
Suma II													
III	Koszty ogólne:												
1**													
2**													
…													
Suma III													
IV	Suma kosztów kwalifikowalnych operacji (I + II + III)												
	w tym koszty												
IV.1	dla podmiotu wspólnie wnioskującego nr												
IV.2	dla podmiotu wspólnie wnioskującego nr												
…													

B.V. ZESTAWIENIE RZECZOWO-FINANSOWE OPERACJI

- W tabeli w odniesieniu do poszczególnych zadań (grup zadań) wskazywać należy kwoty kosztów kwalifikowalnych, w tym wartość podatku od towarów i usług (VAT) uiszczanego w związku z poniesieniem tych kosztów oraz kosztów kwalifikowalnych operacji ogółem i w części dotyczącej inwestycji.

- Koszty w ramach realizacji operacji należy przedstawić w podziale na: **PROW 2014-2020_19.2/2z Strona 28 z 48**
- I. Koszty kwalifikowalne określone w § 17 ust. 1 rozporządzenia, z wyłączeniem kosztów ogólnych ,
- II. Wartość wkładu rzeczowego w formie nieodpłatnej obejmującego:
- II.I Wartość towarów, gruntów lub nieruchomości,
- II.II Wartość pracy (usług oraz robót budowlanych świadczonych nieodpłatnie),
- III. Koszty ogólne (określone w § 17 ust. 1 pkt 1) rozporządzenia.

B.VI. OPIS ZADAŃ WYMIENIONYCH W ZESTAWIENIU RZECZOWO-FINANSOWYM OPERACJI

B.VI. OPIS ZADAŃ WYMIENIONYCH W ZESTAWIENIU RZECZOWO-FINANSOWYM OPERACJI

Oznaczenie zadania*	Nazwa zadania (dostawy / usługi / roboty budowlane)	Numer podmiotu wspólnie wnioskującego	Jedn. miary	Ilość / liczba	Cena jednostkowa (w zł)	Kwota ogółem (w zł)	Uzasadnienie/Uwagi Źródło ceny i marka, typ lub rodzaj Parametr(y) charakteryzujące(y) przedmiot
1	2	3	4	5	6	7	8
					Razem:		

- ✓ W przypadku, gdy VAT jest kosztem kwalifikowalnym, ceny jednostkowe należy podawać w kwocie brutto.
- ✓ Jeżeli VAT nie jest kosztem kwalifikowalnym ceny jednostkowe należy podawać w kwocie netto.

B.VI. OPIS ZADAŃ WYMIENIONYCH W ZESTAWIENIU RZECZOWO-FINANSOWYM OPERACJI

- Opis zadań stanowi szczegółową charakterystykę zadań (grup zadań) realizowanej operacji, wymienionych w *Zestawieniu rzeczowo – finansowym operacji (sekcja V wniosku).*

- **Uwaga!** Beneficjenci zobowiązani są ponosić wydatki kwalifikowalne dla zadań objętych operacją, z uwzględnieniem procedur przewidzianych w ustawie z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2015r. poz. 2164), (zwanej dalej „ustawą Pzp"), gdy wymóg wynika z tej ustawy.
- Ponadto, w ramach PROW 2014-2020 konieczne jest stosowanie zasad konkurencyjności wydatków przez beneficjentów:
- 1) niebędących podmiotami zobowiązanymi zgodnie z art. 3 ustawy Pzp do jej stosowania, w przypadku zamówień przekraczających wartość 20 000 zł netto, tj. bez podatku od towarów i usług (VAT) oraz
- 2) będących podmiotami zobowiązanymi zgodnie z art. 3 ustawy Pzp do jej stosowania, w przypadku zamówień o wartości równej lub niższej kwocie określonej w art. 4 pkt 8 ustawy Pzp, a jednocześnie przekraczającej 20 000 zł netto. W przypadku, gdy wartość zadania przekracza 30 000 EUR należy przeprowadzić postępowanie o udzielenie zamówienia publicznego, zgodnie z przepisami ustawy Pzp.

B.VII. INFORMACJA O ZAŁĄCZNIKACH

B.VII. INFORMACJA O ZAŁĄCZNIKACH			
Wniosek w postaci dokumentu elektronicznego zapisanego na informatycznym nośniku danych		(wybierz z listy)	
Lp.	Nazwa załącznika	TAK / ND	Liczba
A. Załączniki dotyczące podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy			
A.1	Osoba fizyczna, osoba fizyczna wykonująca działalność gospodarczą	(wybierz z listy)	
1.	Dokument tożsamości – kopia[13]	(wybierz z listy)	
2.	Zaświadczenie z właściwej Ewidencji Ludności o miejscu pobytu stałego lub czasowego, w przypadku gdy dowód osobisty został wydany na podstawie przepisów rozporządzenia Ministra Spraw Wewnętrznych z dnia 29 stycznia 2015 r. w sprawie wzoru dowodu osobistego oraz sposobu i trybu postępowania w sprawach wydawania dowodów osobistych, ich utraty, uszkodzenia, unieważnienia i zwrotu (Dz.U.poz.212), zgodnie z którym w treści dowodu brak jest adresu zameldowania lub gdy jest ono różne od miejsca zameldowania na pobyt stały, wystawione nie wcześniej niż 3 miesiące przed złożeniem wniosku o przyznanie pomocy – oryginał	(wybierz z listy)	
A.2.	Osoba prawna / jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, której ustawa przyznaje zdolność prawną	(wybierz z listy)	
1.	Umowa spółki lub statut spółdzielni, innej osoby prawnej albo jednostki organizacyjnej nieposiadającej osobowości prawnej ubiegającej się o przyznanie pomocy – kopia[13]	(wybierz z listy)	
2.	Zaświadczenie o posiadaniu osobowości prawnej przez kościelną jednostkę organizacyjną wystawione przez Wojewodę lub Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji nie wcześniej niż 3 miesiące przed dniem złożenia wniosku o przyznanie pomocy – oryginał lub kopia[13]	(wybierz z listy)	

B.VII. INFORMACJA O ZAŁĄCZNIKACH

A.2.	Osoba prawna / jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, której ustawa przyznaje zdolność prawną	(wybierz z listy)	
1.	Umowa spółki lub statut spółdzielni, innej osoby prawnej albo jednostki organizacyjnej nieposiadającej osobowości prawnej ubiegającej się o przyznanie pomocy – kopia[13]	(wybierz z listy)	
2.	Zaświadczenie o posiadaniu osobowości prawnej przez kościelną jednostkę organizacyjną wystawione przez Wojewodę lub Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji nie wcześniej niż 3 miesiące przed dniem złożenia wniosku o przyznanie pomocy – oryginał lub kopia[13]	(wybierz z listy)	
3.	Dokument(-y) określający(-e) lub potwierdzający(-e): zdolność prawną oraz posiadanie siedziby lub prowadzenie działalności na obszarze objętym LSR przez jednostkę organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, której ustawa przyznaje zdolność prawną – oryginał lub kopia[13]	(wybierz z listy)	

B.VII. INFORMACJA O ZAŁĄCZNIKACH

A.3	Spółka cywilna	(wybierz z listy)	
1.	Umowa spółki cywilnej – kopia[13]	(wybierz z listy)	
2.	Uchwała wspólników spółki cywilnej, wskazująca stronę, która jest upoważniona do ubiegania się o pomoc w imieniu pozostałych stron, o ile porozumienie (umowa) spółki nie zawiera takiego upoważnienia *(w przypadku, gdy taka uchwała została podjęta)* – oryginał lub kopia[13]	(wybierz z listy)	
A.4	Podmioty wspólnie wnioskujące o przyznanie pomocy w zakresie, o którym mowa w § 2 ust.1 pkt. 3 rozporządzenia[4]	(wybierz z listy)	
1.	Porozumienie zawarte na czas oznaczony, zawierające postanowienia dotyczące wspólnej realizacji operacji, określone w § 10 ust. 2 rozporządzenia[4] – oryginał lub kopia[13]	(wybierz z listy)	
B.	Załączniki wspólne		
1.	Decyzja o wpisie producenta do ewidencji producentów albo Wniosek o wpis do ewidencji producentów, o której mowa w przepisach o krajowym systemie ewidencji producentów, ewidencji gospodarstw rolnych oraz ewidencji wniosków o przyznanie płatności lub zaświadczenie o nadanym numerze identyfikacyjnym w ewidencji producentów – kopia[13]	(wybierz z listy)	
2.	Dokumenty potwierdzające posiadanie tytułu prawnego do nieruchomości – oryginał lub kopia[13]	(wybierz z listy)	
3.	Oświadczenie właściciela(i) lub współwłaściciela(i) nieruchomości, że wyraża(ją) on(i) zgodę na realizację operacji, jeżeli operacja jest realizowana na terenie nieruchomości będącej w posiadaniu zależnym lub będącej przedmiotem współwłasności - załącznik obowiązkowy w przypadku gdy realizacja operacji obejmuje zadania trwale związane z gruntem lub wyposażenie – oryginał sporządzony na formularzu udostępnionym przez UM	(wybierz z listy)	
4.	Biznesplan (w przypadku, gdy operacja obejmuje zakres o którym mowa w § 2 ust. 1, pkt 2-4 rozporządzenia)[4] – oryginał sporządzony na formularzu udostępnionym przez UM	(wybierz z listy)	
5.	Oświadczenie podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy o wielkości przedsiębiorstwa – oryginał sporządzony na formularzu udostępnionym przez UM	(wybierz z listy)	

B.VII. INFORMACJA O ZAŁĄCZNIKACH

6.	Formularze rozliczeniowe Zakładu Ubezpieczeń Społecznych z ostatnich 12 miesięcy poprzedzających miesiąc złożenia wniosku o przyznanie pomocy *(w przypadku, gdy podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy, prowadzi działalność gospodarczą i w związku z realizacją operacji planuje utworzenie miejsc pracy)* – kopia[13] albo Oświadczenie podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy o niezatrudnianiu pracowników (oryginał) wraz z formularzem ZUS ZUA *(w przypadku, gdy podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy prowadzi działalność gospodarczą i w związku z realizacją operacji planuje utworzenie miejsc pracy)* – oryginał lub kopia[13]	(wybierz z listy)	
7.	Dokumenty identyfikujące dotychczas istniejące miejsce pracy wraz z uzasadnieniem dla jego utrzymania (w przypadku, gdy podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy w związku z realizacją operacji planuje utrzymanie miejsc(a) pracy) – oryginał lub kopia[13]	(wybierz z listy)	
8.	Oświadczenie podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy o nie uzyskaniu pomocy de minimis – oryginał sporządzony na formularzu udostępnionym przez UM albo Zaświadczenie(a) o pomocy de minimis w rolnictwie lub rybołówstwie, jakie podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy otrzymał w roku, w którym ubiega się o pomoc oraz w okresie 2 poprzedzających go lat – kopia[13]	(wybierz z listy) (wybierz z listy)	
9.	Formularz informacji przedstawianych przy ubieganiu się o pomocy de minimis – oryginał lub Formularz informacji przedstawianych przy ubieganiu się o pomocy de minimis przez przedsiębiorcę wykonującego usługę świadczoną w ogólnym interesie gospodarczym – oryginał	(wybierz z listy)	

B.VII. INFORMACJA O ZAŁĄCZNIKACH

10.	Ostateczna decyzja środowiskowa, jeżeli jej wydanie jest wymagane odrębnymi przepisami – oryginał lub kopia[13]	(wybierz z listy)
11.	Dokumenty potwierdzające, że podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy : a. posiada doświadczenie w realizacji projektów o charakterze podobnym do operacji, którą zamierza realizować – kopia[13] albo b. posiada zasoby odpowiednie do przedmiotu operacji, którą zamierza realizować – kopia[13] albo c. posiada kwalifikacje odpowiednie do przedmiotu operacji, którą zamierza realizować, jeżeli jest osoba fizyczną – kopia[13] albo d. wykonuje działalność gospodarczą odpowiednią do przedmiotu operacji, którą zamierza realizować – kopia[13]	(wybierz z listy)
12.	a. Oświadczenie o kwalifikowalności VAT dla podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy będącego osobą prawną lub jednostką organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, jeżeli podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy będzie ubiegał się o włączenie VAT do kosztów kwalifikowalnych albo	(wybierz z listy)
	b. Oświadczenie o kwalifikowalności VAT dla podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy będącego osobą fizyczną, jeżeli podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy będzie ubiegał się o włączenie VAT do kosztów kwalifikowalnych – oryginał sporządzony na formularzu udostępnionym przez UM	(wybierz z listy)
13.	Dokumenty uzasadniające przyjęty poziom cen dla danego zadania *(w przypadku dóbr niestandardowych, które nie znajdują się w obrocie powszechnym)* - kopia[13]	(wybierz z listy)
14.	Wycena rzeczoznawcy określająca wartość rynkową wkładu niepieniężnego w postaci udostępnienia nieruchomości – oryginał lub kopia[13]	(wybierz z listy)
15.	Wycena określająca wartość rynkową zakupionych używanych maszyn, urządzeń, sprzętu lub innego wyposażenia o charakterze zabytkowym albo historycznym *(w przypadku operacji obejmujących zakup używanego sprzętu o charakterze zabytkowym albo historycznym w ramach zachowania dziedzictwa lokalnego)* – oryginał lub kopia[13]	(wybierz z listy)

B.VII. INFORMACJA O ZAŁĄCZNIKACH

16.	Potwierdzenie niekomercyjnego charakteru operacji - Obliczenie wartości bieżącej netto – oryginał sporządzony na formularzu udostępnionym przez UM	(wybierz z listy)	
17.	Pełnomocnictwo, jeżeli zostało udzielone – oryginał lub kopia[13]	(wybierz z listy)	
18.	Informacja o numerze wyodrębnionego rachunku bankowego, prowadzonego przez bank lub spółdzielczą kasę oszczędnościowo–kredytową w przypadku, gdy podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy ubiega się o zaliczkę albo wyprzedzające finansowanie kosztów kwalifikowalnych operacji – oryginał lub kopia[13]	(wybierz z listy)	
19.	Inne pozwolenia, zezwolenia, decyzje i inne dokumenty potwierdzające spełnienie warunków przyznania pomocy (w przypadku, gdy uzyskanie ich jest wymagane przez odrębne przepisy)	(wybierz z listy)	

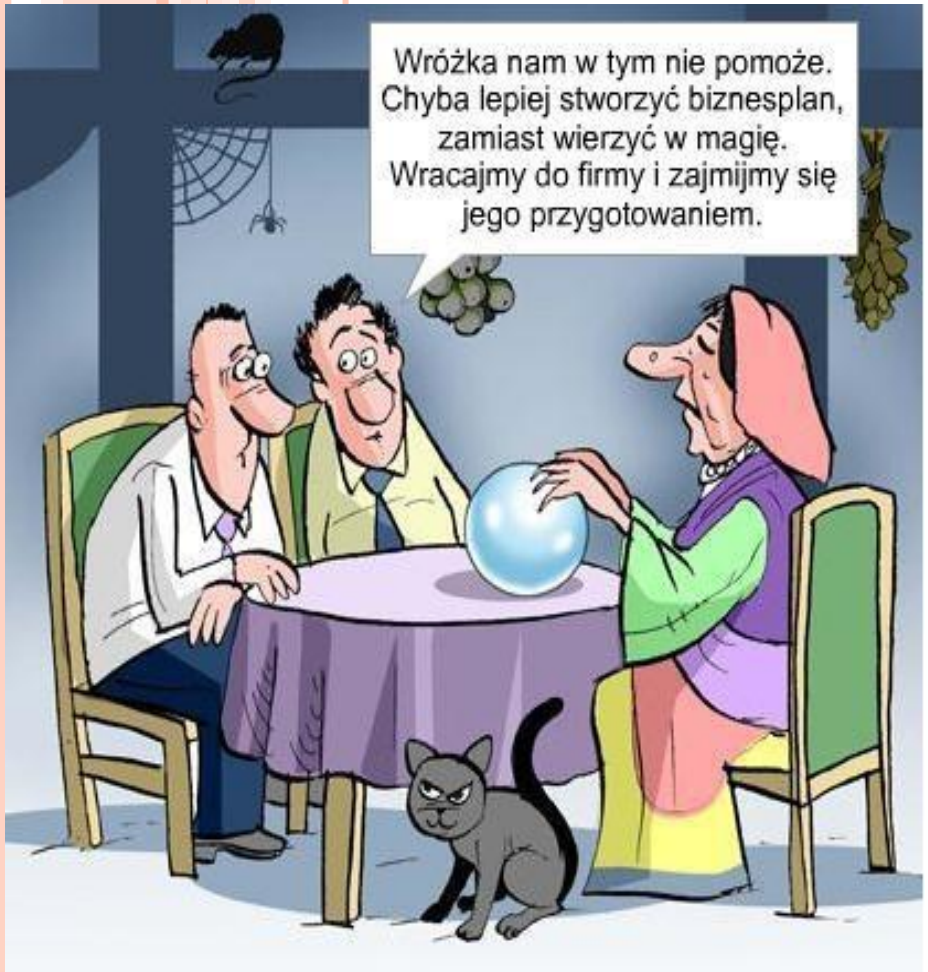
B.VII. INFORMACJA O ZAŁĄCZNIKACH

19b		TAK	
C.	Załączniki dotyczące robót budowlanych	(wybierz z listy)	
1.	Kosztorys inwestorski – oryginał lub kopia[13]	(wybierz z listy)	
2.	Decyzja o pozwoleniu na budowę – oryginał lub kopia[13]	(wybierz z listy)	
3.	Decyzja o zezwoleniu na realizację inwestycji drogowej – oryginał lub kopia[13]	(wybierz z listy)	
4	Zgłoszenie zamiaru wykonania robót budowlanych właściwemu organowi - kopia[13], wraz z: oświadczeniem, że w terminie 30 dni od dnia zgłoszenia zamiaru wykonania robót budowlanych, właściwy organ nie wniósł sprzeciwu – oryginał albo potwierdzeniem właściwego organu, że nie wniósł sprzeciwu wobec zgłoszonego zamiaru wykonania robót budowlanych – kopia[13]	(wybierz z listy)	
5	Mapy lub szkice sytuacyjne oraz rysunki charakterystyczne dotyczące umiejscowienia operacji *(w przypadku, gdy projekt budowlany nie jest przedkładany)* – oryginał lub kopia[13]	(wybierz z listy)	

B.VII. INFORMACJA O ZAŁĄCZNIKACH

D.	Załączniki dotyczące następstwa prawnego lub zbycia gospodarstwa rolnego lub jego części albo nabywcy przedsiębiorstwa lub jego części	(wybierz z listy)	
1.	Dokument potwierdzający fakt zaistnienia następstwa prawnego – kopia[13] albo Dokument potwierdzający nabycie gospodarstwa rolnego lub jego części albo nabywcy przedsiębiorstwa lub jego części – kopia[13]	(wybierz z listy) (wybierz z listy)	
2.	Oświadczenie Następcy prawnego Beneficjenta o jego wstąpieniu w prawa i obowiązki Beneficjenta wynikające z umowy o przyznaniu pomocy - oryginał sporządzony na formularzu udostępnionym przez UM	(wybierz z listy)	
3.	Umowa przejęcia długu, w przypadku, gdy podmiotem ubiegającym się o przyznanie pomocy jest Nabywca gospodarstwa Beneficjenta lub jego części i nie została zrealizowana przez ARiMR płatność na rzecz Beneficjenta – kopia[13]	(wybierz z listy)	
E. Inne załączniki dotyczące operacji		(wybierz z listy)	
1.			

3. Biznesplan



3. Biznesplan

Czym jest biznesplan?

- Pojęcie biznesplan jest bezpośrednim tłumaczeniem angielskiego określenia business plan, które składa się z dwóch słów:

- Business – firma, sprawa, interes,

- Plan – projekt, zamierzenie.

- BP – szczegółowy plan działania sporządzony w formie pisemnej.

- Stanowi zestawienie odpowiednich informacji wynikających z analiz, ocen i prognoz, które po złożeniu w całość dają odpowiedź na pytania:

- **Co i kiedy przedsiębiorstwo chce osiągnąć?**
- **Jak chce tego dokonać i kto ma to zrobić?**
- **Skąd na to wziąć środki finansowe?**
- lub
- **W jaki sposób dana firma powinna prowadzić swoje działania, aby w przyszłości przyniosły one określone cele?**

3. Biznesplan

- BP sporządza się dla nowo powstającej firmy
- lub podmiotu już funkcjonującego na rynku.

BIZNESPLAN

- w zakresie podejmowania działalności gospodarczej ☐
- w zakresie rozwijania działalności gospodarczej ☐

3. Biznesplan

- Istotą BP jest sformułowanie zamierzeń na bliższą lub dalszą przyszłość firmy, z oszacowaniem środków pieniężnych własnych lub obcych oraz sposobów działania, aby zrealizować założone cele.

- W przypadku poddziałania 19.2 przyszłość firmy dotyczy okresu **2/3 lat** od dokonania przez ARiMR płatności ostatecznej, w zależności od rodzaju wsparcia i podmiotu.

- BP 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*).

OMÓWIENIE BIZNESPLANU ZAŁĄCZNIKA DO WNIOSKU O PRZYZNANIE POMOCY

3. Biznesplan

DOKUMENTY

- Biznesplan jest załącznikiem do **Wniosku o przyznanie pomocy (WoPP)**
- Załącznik: Biznesplan - oryginał sporządzony na formularzu udostępnionym przez UM i Stowarzyszanie Kraina Drwęcy i Pasłęki.
- Instrukcja do wniosku i Biznesplanu - INFORMACJA POMOCNICZA PRZY WYPEŁNIANIU BIZNESPLANU
- Tabela pomocnicza

3. BIZNESPLAN

- ***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. 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 terminie 7 dni, od dnia doręczenia wezwania, pod rygorem pozostawienia wniosku bez rozpatrzenia.

Biznesplan

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

- 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.

INFORMACJE DOTYCZĄCE PODMIOTU UBIEGAJĄCEGO SIĘ O PRZYZNANIE POMOCY

1. Nazwisko i imię/ Nazwa	
2. 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.

2.1. POTENCJAŁ, WYKSZTAŁCENIE I DOŚWIADCZENIE PODMIOTU UBIEGAJĄCEGO SIĘ O PRZYZNANIE POMOCY

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

Ta część nie dotyczy operacji polegających na podejmowaniu działalności gospodarczej.

W pkt. 1 Wnioskodawca pokazuje doświadczenie w realizacji projektów o charakterze podobnym do operacji, którą zamierza realizować.

W pkt. 2 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.

W pkt. 3 Wnioskodawca opisuje działalność, którą wykonuje, bezpośrednio związaną z planowaną do realizacji operacją.

Powyższe warunki będą potwierdzane dokumentami stanowiącymi załącznik do WoPP.

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).

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 należy sprawdzamy, czy podmiot przedstawił w sposób syntetyczny sposób zorganizowania i realizacji operacji oraz uzasadnił, dlaczego w taki sposób planuje ją realizować.

3.2. ZAKŁADANY ILOŚCIOWY I WARTOŚCIOWY POZIOM SPRZEDAŻY PRODUKTÓW / USŁUG / TOWARÓW

PRZEWIDYWANA DATA DOKONANIA PŁATNOŚCI OSTATECZNEJ:

m	m	r	r	r	r

Produkty / usługi / towary	Planowany ilościowy i wartościowy poziom sprzedaży produktów lub usług do dnia, w którym upłynie rok od planowanego dnia wypłaty płatności końcowej	
	Ilość / liczba	Wartość netto (w zł)
RAZEM:		

Wnioskodawca określa planowany ilościowy i wartościowy poziom sprzedaży produktów lub usług do dnia, w którym upłynie rok od planowanego dnia wypłaty płatności końcowej (Przewidywana data dokonania płatności ostatecznej - powyżej Tabeli 3.2).

3. Biznesplan

Podana wartość pozostaje w korelacji z Tabelą 9.1 Prognoza poziomu cen i wielkości sprzedaży, przy czym dane w Tabeli 9.1 dotyczą okresów obrachunkowych, a dane w Tabeli 3.2 dotyczą pełnego roku od przewidywanej daty dokonania przez ARiMR płatności ostatecznej.

Tabela 3.2 będzie podstawą weryfikacji, czy został osiągnięty 30% (ilościowy lub wartościowy) poziom sprzedaży określony w umowie.

4.1. OPIS PLANOWANEJ OPERACJI - OGÓLNE INFORMACJE O PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

1. Przewidywana nazwa / nazwa działalności gospodarczej

2. Planowana data / data rozpoczęcia działalności gospodarczej	3. Będę płatnikiem podatku VAT / jestem płatnikiem VAT	4. Przedmiot i zakres planowanej / działalności gospodarczej (wg PKD)	5. Rodzaj planowanej działalności gospodarczej *(należy podać tylko jeden, przeważający typ działalności gospodarczej w ramach operacji)*
	TAK ☐ NIE ☐	Podstawowa (podejmowana / rozwijana) Dodatkowa (podejmowana / rozwijana)	Produkcyjna ☐ Usługowa ☐ Handlowa ☐

6. Opis dotychczasowej działalności gospodarczej (dot. operacji w zakresie rozwijania działalności gospodarczej)
Należy podać krótki opis firmy i jej działalności – historię firmy, czym się zajmuje, na jakim rynku i na jaką skalę działa, jak zyskuje przewagę konkurencyjną dotychczasowej działalności gospodarczej. Należy wskazać czy podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy korzystał z pomocy publicznej. Jeśli tak, to kiedy i w jakim zakresie.

4.1. OPIS PLANOWANEJ OPERACJI - OGÓLNE INFORMACJE O PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

- Podmiot podaje przewidywaną nazwę (w przypadku podejmowania działalności gospodarczej) lub nazwę działalności gospodarczej (w pozostałych przypadkach).

- 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.

- 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

- 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 CEDG lub KRS (najpóźniej na etapie wniosku o pierwszą płatność).

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

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

- W tym pkt. podmiot podaje krótki opis firmy i jej działalności - historię firmy, czym się zajmuje, na jakim rynku i na jaką skalę działa, jak zyskuje przewagę konkurencyjną dotychczasowej działalności gospodarczej.

- Podmiot powinien wskazać, czy korzystał z pomocy publicznej. Jeśli tak, to kiedy i w jakim zakresie.

7. INNOWACYJNOŚĆ OPERACJI 8. WPŁYW OPERACJI NA OCHRONĘ ŚRODOWISKA 9. WPŁYW OPERACJI NA PRZECIWDZIAŁANIE ZMIANOM KLIMATU

1. Innowacyjność operacji Należy opisać, na czym polega nowatorstwo / innowacyjność pomysłu na działalność gospodarczą. TAK ☐ ND ☐
2. Wpływ operacji na ochronę środowiska Należy wymienić ten zakres rzeczowy operacji lub planowane do wdrożenia rozwiązania, które będą w pozytywny sposób wpływać na środowisko. TAK ☐ ND ☐
3. Wpływ operacji na przeciwdziałanie zmianom klimatu Należy wymienić ten zakres rzeczowy operacji lub planowane do wdrożenia rozwiązania, które mają wpływ na przeciwdziałanie zmianom klimatu. TAK ☐ ND ☐

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.

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.

4.2.1 OFERTA –CHARAKTERYSTYKA PRODUKTU / USŁUGI / TOWARU

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

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 –CHARAKTERYSTYKA PRODUKTU / USŁUGI / TOWARU

- 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

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.
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.

Kryterium podziału przy grupowaniu klientów w może być np.:

- produkt lub usługa, którą nabywają,
- obszar, na którym działają,
- sektor, w którym prowadzą działalność,
- charakter prowadzonej działalności,
- wiek, płeć,
- zamożność.

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.

4.2.4 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 - zbytnia dysproporcja może sugerować, że Wnioskodawca nie przeprowadził badania rynku, bądź projekt nie ma szansy realizacji.

4.2.5. KONKURENCJA NA RYNKU

- 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.

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.

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.

5.1. 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.

5.1. ANALIZA SWOT

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?

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 podał uzasadnienie - dlaczego mogą sprzyjać, bądź stanowić niebezpieczeństwo dla działalności.

5.2. ANALIZA RYZYK ZWIĄZANYCH Z DZIAŁALNOŚCIĄ I ROZWIĄZAŃ ALTERNATYWNYCH

- Ocenie podlegają informacje dotyczące:

- Możliwości wykonywania działalności przy wykorzystaniu posiadanych i planowanych do nabycia zasobów. Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy powinien zaprezentować posiadane i przyszłe zaplecze (w tym nieruchomości) oraz, czy jest ono wystarczające i niezbędne do realizacji operacji oraz wykonywania działalności. Powinny zostać wskazane braki w zasobach oraz sposób ich uzupełnienia. W opisie powinny znaleźć się informacje dotyczące wykorzystania:
  - posiadanych zasobów materialnych i niematerialnych,
  - zakres rzeczowy operacji (kwalifikowalny, niekwalifikowany),
  - przyszłe zasoby niefinansowe/nierzeczowe, np. ludzkie.
- Zakresu rzeczowego operacji i jego wpływu na wykonywanie działalności,
- Prognozy finansowej dotyczącej przyszłej działalności (zapewnienie funkcjonowania przedsiębiorstwa - prognozy należy przedstawić w części III.5.1 oraz III.5.2 BP oraz w tabelach finansowych stanowiących załącznik nr 1 do BP).

6.1 Etapy realizacji operacji

- Należy ocenić, czy podmiot przedstawił 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.

Np.

- Dopełnienie uregulowań prawnych – rejestracja firmy, zgłoszenie do ZUS, pozyskanie REGONU.
- Przygotowanie miejsca do podjęcia działalności.
- Zakup niezbędnych maszyn i urządzeń.
- Instalowanie urządzeń i maszyn w pomieszczeniach.
- Uruchomienie systemu reklam: ulotki, wizytówki.
- Rozpoczęcie prowadzenia działalności.

6.2. ŹRÓDŁA FINANSOWANIA OPERACJI

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						
Środki własne						
Pożyczka / kredyt (jeśli występuje)						
Finansowanie ze strony osób trzecich (jeśli występuje)						
Inne środki (jakie?)						
Wartość pozyskanych środków ogółem						

Rok n- rok dokonania przez ARiMR płatności końcowej w ramach operacji

Rok n+3 dotyczy rozwijania działalności gospodarczej

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.

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.						
	Podatek VAT	Podatek od towarów i usług VAT	Podatek od towarów i usług VAT	1		
wydatki ogółem: w tym:						
wydatki stanowiące podstawę do wyliczenia kwoty pomocy						
pozostałe wydatki						
wnioskowana kwota pomocy						

Przykład zestawienia rzeczowo-finansowego

Wyszczególnienie (rodzaj wydatku)		Uzasadnienie	Parametry techniczne lub jakościowe towarów lub usług	Ilość / liczba	Cena jednostkowa w PLN	Wartość w PLN
1.	Obrabiarka	Tą maszyną będę wykonywać planowanie płaszczyzny głowicy i bloku silnika.	815x310 110-900 ob./min moc: 1,1 kW	1	37 398,37	37 398,37
2.	Stanowisko do kontroli głowic silnikowych (sprężarka, myjka ultradźwiękowa, myjka warsztatowa, węże ciśnieniowe, stal nierdzewna, grzałki elektryczne)	Na tym stanowisku będę sprawdzał szczelność głowicy pod względem pęknięć oraz szczelność zaworów i gniazd zaworowych pod względem zużycia. Kontrola będzie przeprowadzana na zimno i na gorąco po uprzednim dokładnym wymyciu w mykach warsztatowych i ultradźwiękowych.	Zasilanie: 230 V Grzałki: 2x1000 W Sprężarka: 1,5 kW Ciśnienie: 6 atm. Przewody ciśnieniowe: 20atm. Myjka ultradźwiękowa: 600 W	1	16 260,16	16 260,16
3.	Podnośnik kolumnowy	Będzie służył do podnoszenia pojazdów.	Do 3.5 t Zasilanie: 230 V	1	3 252,03	3 252,03
4.	Prasa hydrauliczna	Będzie służyć do demontażu i montażu trudno rozbieralnych podzespołów samochodowych	Ucisk do 4t	1	1 626,02	1 626,02
5.	Komputer diagnostyczny	Będzie służyć do wszelakich kontroli systemów elektroniki samochodowej.	Magnetti Marelli	1	4 065,04	4 065,04
6.	Podatek VAT	Podatek od towarów i usług VAT	Podatek od towarów i usług VAT	1	14 398,38	14 398,38
					wydatki ogółem: w tym:	77 000,00
					wydatki stanowiące podstawę do wyliczenia kwoty pomocy	62 601,62
					pozostałe wydatki	14 398,38
					wnioskowana kwota pomocy	80 000,00

VII. ZAKRES RZECZOWO-FINANSOWY OPERACJI

- 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.

VIII. WSKAZANIE PLANOWANYCH DO UTWORZENIA MIEJSC PRACY

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

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

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

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 jakiekolwiek 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.

9.2 Rachunek zysków i strat

Na podstawie danych z tabel „prognoza przychodów ze sprzedaży" i „koszty" należy przedstawić rachunek zysków i strat dla okresu bieżącego oraz na dwa następne lata.				
Wyszczególnienie	Rok n	Rok n+1	Rok n+2	Rok n+3
A. PRZYCHODY				
1. Przychody ze sprzedaży produktów / usług / towarów				
1. Inne przychody (jakie?)				
RAZEM PRZYCHODY				
A. KOSZTY				
1. zużycie materiałów i energii				
1. usługi obce (w tym m.in. czynsze, naprawy, konserwacje maszyn i budynków)				
1. podatki i opłaty				
1. wynagrodzenia i pochodne				
1. koszty finansowe				
1. zakup towarów				
1. ubezpieczenia majątkowe				
1. pozostałe koszty				
RAZEM KOSZTY				
A. Dochód (strata) brutto A - B				
A. Podatek dochodowy				
A. Zysk netto: C – D				
Uzasadnienie (założenia) dla wymienionych pozycji kosztowych:				

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.

9.2 RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

- 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 poddziałania 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

- 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.

OCENA EKONOMICZNEGO UZASADNIENIA OPERACJI 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. Dodatnie 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 (w wyjątkiem niekomercyjnych inkubatorów przetwórstwa produktów rolnych).

PRAWIDŁOWO OPRACOWANY BIZNESPLAN

- Dobrze opracowany BP - w sposób przejrzysty i rzetelny opisuje zarówno obecną, jak i przyszłą działalność i obejmuje:
- Informacje odnośnie przewidywanych szans i zagrożeń.
- Analizę finansową przedstawiającą rzetelnie szanse i zagrożenia biznesowe oraz wyliczenia finansowe obrazujące dotychczasowe (jeżeli istniejące) oraz planowane wyniki finansowe.
- Profesjonalne opracowanie BP daje możliwość przeanalizowania wszystkich aspektów mających związek z rozpoczęciem nowej działalności lub rozwojem firmy.
- BP pokazuje umiejętności osób decydujących o firmie do podejmowania trafnych decyzji, w zakresie trwałego usytuowania firmy na rynku, a także stworzenia jej wizji sukcesu/rozwoju.

WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI

- Ponieważ ostatecznym celem działalności przedsiębiorstwa jest osiąganie 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 przyjęliśmy ocenę za pomocą wskaźnika rentowności sprzedaży, tzw. rentowność handlowa.

RENTOWNOŚĆ SPRZEDAŻY (ROS)

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

- 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:

- ROS = (90.000 / 340.000) x 100% = 26,47%

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

„Dziękujemy za uwagę

KIEROWNIK BIURA
MGR MAGDALENA KLUKOWSKA

.

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