

Załącznik nr 3.1.3

BIZNESPLAN

DLA WNIOSKODAWCÓW

UBIEGAJĄCYCH SIĘ O WSPARCIE

W RAMACH REGIONALNEGO

PROGRAMU OPERACYJNEGO

WOJEWÓDZTWA OPOLSKIEGO

NA LATA 2007 – 2013

**Oś Priorytetowa 1: *Wzmocnienie atrakcyjności
gospodarczej regionu***

Działanie 1.1: *Rozwój przedsiębiorczości*

Poddziałanie 1.1.2: *Inwestycje w mikroprzedsiębiorstwach*

Wersja nr 8

październik 2009 r.

Spis treści

A	Podstawowe informacje dotyczące projektu	176
B	Opis dotychczasowej działalności wnioskodawcy	177
C	Opis projektu	178
D	Plan marketingowy dla projektu.....	188
E	Prognoza sprzedaży	190
F	Sytuacja finansowa wnioskodawcy oraz jej prognoza.	192

KARTA INFORMACYJNA

Określenie wnioskodawcy: Nazwa firmy/Imię i nazwisko	
Nazwa (określenie) projektu:	
PKD działalności podstawowej:	
PKD działalności, której dotyczy projekt:	
Całkowita wartość kosztów kwalifikowanych projektu:	
Wnioskowana kwota dofinansowania:	
Okres realizacji projektu:	

Uwaga: niniejszy dokument jest wytyczną do przygotowania biznesplanu dla projektu i jest konieczny w przypadku ubiegania się o wsparcie w ramach Osi 1 RPO WO. Wprowadzenie zmian do zapisów programu RPO WO może spowodować zmiany niniejszego dokumentu. Należy posługiwać się nim w zakresie przedstawionym poniżej.

Uwaga: prognozę należy określić na okres 3 lata od roku, w którym realizacja projektu ulega zakończeniu.

Uwaga: Proszę pamiętać, że dokument ten musi być podpisany przez osobę(osoby) upoważnioną do reprezentowania przedsiębiorcy (Wnioskodawcy) oraz parafowany przez tę osobę (osoby) na każdej stronie.

A Podstawowe informacje dotyczące projektu

A.1 Informacje dotyczące wnioskodawcy	
Prosimy o podanie następujących informacji dotyczących wnioskodawcy wraz z podaniem informacji o ewentualnych udziałowcach przedsiębiorstwa	
1. Pełna nazwa	
2. NIP	
3. REGON	
4. Numer w:	
4.1 Krajowym Rejestrze Sądowym	
4.2 Ewidencji Działalności Gospodarczej	
5. Adres siedziby	
5.1 Telefaks (wraz z nr kierunkowym)	
5.2 Telefon	
5.3 Adres poczty elektronicznej	
5.4 Adres strony internetowej	
6. Osoba uprawniona do kontaktu w sprawach dotyczących wniosku	
7. Czy Wnioskodawca ma status podatnika VAT (TAK/NIE)	
8. Data rozpoczęcia działalności (DD/MM/RRRR)	
9. Udziałowcy	

A.2 Lokalizacja projektu	
Proszę podać dane dotyczące nieruchomości, przy której lub, w której projekt będzie zlokalizowany.	
1. Województwo	
2. Powiat	
3. Gmina	
4. Miejscowość	

5. Kod pocztowy	
6. Ulica	
7. Numer domu	
8. Nr lokalu	
9. Status prawny nieruchomości: określić formę władania nieruchomością; jeśli jest dzierżawiona, to na jaki okres i jakie są ograniczenia? (okres wypowiedzenia).	
10. Pozostałe miejsca realizacji projektu (jeśli dotyczy). Proszę podać województwo, powiat, gminę, miejscowość, kod pocztowy, ulicę, nr domu i lokalu (jeśli możliwe).	

B Opis dotychczasowej działalności wnioskodawcy

B.1 Działalność wnioskodawcy

Proszę określić rodzaj prowadzonej (lub prowadzonych) działalności gospodarczej oraz podać numer EKD lub PKD (cztery cyfry). W przypadku nowopowstałych przedsiębiorstw proszę wpisać NIE DOTYCZY.

Działalność nr PKD lub EKD	Charakterystyka	Udział % w ostatnim roku obrotowym w ogólnej wartości przychodów ze sprzedaży	Udział % pracujących w ogólnej liczbie pracujących

B.2 Charakterystyka działalności przedsiębiorstwa

Proszę w kilku zdaniach opisać historię przedsiębiorstwa, główny przedmiot działalności, proszę również opisać czy i jak w związku z realizacją projektu zmienia się charakter prowadzonej działalności, jeżeli Wnioskodawca prowadzi różne rodzaje działalności czy planuje zrezygnować z jednej lub wielu z nich? (maksymalnie 1 strona).

W poniższej tabeli proszę wymienić otrzymane certyfikaty i nagrody:		
Certyfikaty/Nagrody	Czego dotyczyły (krótki opis)	Rok przyznania

B.3 Oferta wnioskodawcy i przychody z działalności

Proszę opisać produkty/usługi oferowane na rynku w chwili złożenia wniosku. Istotne jest, aby określić faktyczny poziom sprzedaży produktów i usług. Produkty, usługi i towary należy wymienić w kolejności, w jakiej przychody z ich sprzedaży w ostatnim czasie stanowiły udział w przychodach ogółem (od największego do najmniejszego). W przypadku usług/produktów podobnych można je grupować ze względu na charakterystyczne cechy oraz jednakowe jednostki miary. Wartość proszę podać w złotych za ostatni rok obrotowy oraz okres bieżący (zgodnie z zapisami Sekcji E i F).

Produkt/usługa/towar	Wartość przychodów w PLN		Uwagi
	za ostatni rok obrotowy rok (.....)	od do kwartału roku bieżącego	
RAZEM:			

B.4 Miejsce na rynku

Charakterystyka rynku: Kto jest głównym odbiorcą? Proszę podać szacunkową liczbę klientów oraz określić udział poszczególnych odbiorców (grup odbiorców) w przychodach ze sprzedaży.	
Czy produkty i usługi są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy lub eksport?	
Jakie są oczekiwania i potrzeby klientów? W jakim stopniu Państwa oferta odpowiada na te oczekiwania? Czy coś trzeba zmienić? Jeśli tak, to co?	

C Opis projektu

C.1 Cele projektu

Proszę scharakteryzować podstawowe cele projektu. Należy posługiwać się wymienionymi poniżej kategoriami celu i określić jak będzie on realizowany. W przypadku, gdy w ramach przedsięwzięcia dany cel nie będzie realizowany, należy w prawej kolumnie, w wierszu Uzasadnienie, wpisać „nie dotyczy”.

Kategoria celu	Jak cel będzie realizowany?
Wzmocnienie aktywności gospodarczej i konkurencyjności	<ul style="list-style-type: none"> - Wprowadzenie nowych produktów i usług - Zwiększenie dotychczasowych możliwości produkcyjnych bez wprowadzenia nowych produktów i usług - Badanie rynku - Zakup know-how, licencji itp.
<i>Uzasadnienie:</i>	
Poprawa warunków pracy w przedsiębiorstwie (bezpieczeństwo i higiena pracy)	<ul style="list-style-type: none"> - zakup nowych/używanych maszyn i urządzeń - modernizacja posiadanych środków produkcji
<i>Uzasadnienie:</i>	

Zwiększenie zatrudnienia (w tym kobiet) w okresie 3 miesięcy od zakończenia realizacji projektu (w wyniku realizacji projektu)	- Proszę podać ilość stworzonych stanowisk (pełnych etatów)..... - Proszę podać ile osób zostanie zatrudnionych W tym: - kobiety - niepełnosprawni
Uzasadnienie:	
Wzrost nakładów inwestycyjnych na rzecz wzrostu innowacyjności	- zasadnicza zmiana produktu - zasadnicza zmiana produkcji - zasadnicza zmiana procesu produkcyjnego
Uzasadnienie:	

C.2 Potrzeby inwestycyjne oraz zasoby techniczne do realizacji projektu

Zgłaszany projekt inwestycyjny z pewnością jest związany z potrzebami wynikającymi z analizy rynku. Proszę scharakteryzować te potrzeby oraz wyjaśnić, z czego one wynikają. W tym celu należy odpowiedzieć na poniższe pytania.

Jakie są potrzeby wnioskodawcy? Od kiedy one istnieją? Dlaczego nie zostały zaspokojone?	
Jaka wygląda proces techniczny produkcji lub oferowania usług w przypadku planowanej inwestycji.	
Proszę podać ogólną specyfikację techniczną planowanych maszyn i urządzeń oraz uzasadnić, że jest ona adekwatna do wymagań przedsięwzięcia.	
Czy dzięki realizacji zgłoszonego projektu inwestycyjnego wszystkie bieżące potrzeby zostaną zaspokojone? Jeśli nie to, dlaczego wybrano właśnie taki a nie inny zakres inwestycji?	
Jeżeli w ramach zgłaszanego projektu konieczny jest zakup nieruchomości niezabudowanej proszę opisać planowany zakres zakupu oraz uzasadnić jego konieczność. Proszę określić jej wielkość i cechy oraz uzasadnić konieczność jej zakupu w kontekście realizacji projektu.	
Jeżeli w ramach zgłaszanego projektu konieczny jest zakup nieruchomości zabudowanej proszę opisać planowany zakres zakupu oraz uzasadnić jego konieczność. Proszę określić jej wielkość i cechy oraz uzasadnić konieczność jej zakupu w kontekście realizacji projektu.	
Jeżeli w ramach zgłaszanego projektu konieczne jest nabycie środków transportu proszę uzasadnić, że stanowią one niezbędny element projektu i będą wykorzystywane jedynie do celu określonego w projekcie. Proszę przedstawić wiarygodną metodę weryfikacji wykorzystania środków transportu jedynie do celu określonego w projekcie.	

W przypadku prac budowlanych i modernizacyjnych: czy posiadane jest pozwolenie na budowę. Jeżeli nie proszę określić przewidywany termin otrzymania pozwolenia.	
Inne niezbędne zasoby techniczne do realizacji projektu (proszę wymienić):	

C.3 Zatrudnienie

Proszę określić, w jaki sposób realizowany projekt przyczyni się do wzrostu zatrudnienia w przedsiębiorstwie w okresie 3 miesięcy po zakończenia realizacji projektu. Tworzone miejsca pracy muszą być wynikiem zrealizowanej inwestycji i nie mogą dotyczyć przeniesienia stanowisk pracy z innych miejsc/oddziałów prowadzonej działalności gospodarczej. Należy pamiętać, że utrzymanie stworzonych miejsc pracy będzie podlegać kontroli w okresie 3 lat od ukończenia projektu. Proszę określić rodzaj tworzonych stanowisk pracy oraz podać uzasadnienie ich utworzenia w związku z ponoszonymi w ramach inwestycji nakładami.

Należy pamiętać, aby uwzględnić płacę wszystkich pracowników w odpowiednim wierszu Rachunku zysku i strat.

Rodzaj stanowiska pracy	Ilość efektywnie zatrudnionych osób	Uzasadnienie
1.		
2.		
n.		

Personel wnioskodawcy

Proszę scharakteryzować poziom i strukturę zatrudnienia w przedsiębiorstwie. Należy podać informacje o aktualnym stanie zatrudnienia.

1. Osoby zatrudnione w pełnym wymiarze czasu pracy	
2. Pozostałe osoby:	
3. Liczba etatów ogółem:	
4. Szacunkowa liczba stanowisk likwidowanych oraz przyczyny zamykania tych stanowisk.	

C.4 Kadra kierownicza

Pozycja przedsiębiorstwa jest często determinowana kwalifikacjami osób prowadzących firmę. W poniższej tabeli należy przeanalizować doświadczenie i umiejętności, które posiada kadra kierownicza wnioskodawcy.

	<i>Osoba odpowiedzialna za zarząd</i>	<i>Osoba odpowiedzialna za finanse</i>	<i>Osoba odpowiedzialna za sprzedaż</i>
Imię i nazwisko			
Wykształcenie			
Doświadczenie			
Stanowisko			

C.5 Doświadczenie i zasoby ludzkie

Wiele przedsięwzięć nie daje się zrealizować ze względu na brak wystarczającego doświadczenia wiedzy lub kompetencji. W poniższej tabeli należy wykazać, czy wnioskodawca posiada doświadczenie oraz kadry gwarantujące prawidłową realizację projektu. W przypadku nowopowstałych przedsiębiorstw proszę wpisać NIE DOTYCZY.

Jakie najważniejsze inwestycje wnioskodawca zrealizował w ciągu ostatnich 24 miesięcy? Podać zakres rzeczowy oraz ich wartość oraz powiązanie z dotychczas realizowanymi przedsięwzięciami.	1.	
	2.	
	3.	
	n	

Czy posiadane zasoby ludzkie są wystarczające do wdrożenia projektu oraz osiągnięcia celów określonych w projekcie?

Czy wnioskodawca posiada doświadczenie w korzystaniu z programów pomocowych Unii Europejskiej? Jakich?

Proszę określić, czy korzystaliście już Państwo lub zamierzacie korzystać z programów pomocowych. Jeśli tak prosimy podać szczegóły dla każdego z programów.

PROGRAM / ŚRODKI POMOCOWE

1. Nazwa programu/Działanie/Poddziałanie	
2. Okres realizacji projektu	
3. Nazwa projektu	
4. Przyznane środki/wartość projektu	
5. Uwagi	

PROGRAM / ŚRODKI POMOCOWE

1. Nazwa programu/Działanie/Poddziałanie	
2. Okres realizacji projektu	
3. Nazwa projektu	
4. Przyznane środki/wartość projektu	
5. Uwagi	

PROGRAM / ŚRODKI POMOCOWE

1. Nazwa programu/Działanie/Poddziałanie	
2. Okres realizacji projektu	
3. Nazwa projektu	
4. Przyznane środki/wartość projektu	
5. Uwagi	

C.6 Aktualne zdolności wytwórcze			
Aby posiadać ofertę produktów lub usług, niezbędne są środki produkcji, np. maszyny, urządzenia, zaplecze materiałowe oraz pomieszczenia. Proszę wymienić aktualny zakres dostępu do takich środków.			
1. Czy wnioskodawca posiada niezbędne pomieszczenia? Czy należy zwiększyć ich powierzchnię lub lokalizację?			
2. Proszę opisać ww. pomieszczenia (wielkość powierzchni, warunki, itp.).			
3. Proszę określić posiadane zasoby techniczne	<i>Rodzaj maszyny/ urządzenia</i>	<i>Rok produkcji</i>	<i>Szacunkowa wartość</i>

C.7 Zakres rzeczowy projektu, kosztorys oraz harmonogram realizacji (nie dotyczy finansowania projektu w drodze leasingu)						
<p>Należy określić harmonogram realizacji zakresu rzeczowego całego projektu (w tym działań niekwalifikowanych, bez których realizacja projektu nie będzie mogła nastąpić). Należy pamiętać o konieczności uwzględnienia okresu niezbędnego na dokonanie procedury wyboru wykonawców/dostawców zgodnie z procedurą określoną w Uszczegółowieniu RPO WO. W kolumnie „Kategoria wydatków” należy opisać planowany sposób realizacji działań niezbędnych do realizacji projektu, Np. remont hali produkcyjnej, zakup centrum obróbczego do ..., instalacja centrum obróbczego itd.; a także konieczność przeprowadzenia procedury wyboru wykonawców/dostawców (zgodnie z Uszczegółowieniem RPO WO).</p>						
<p>Proszę podać planowany termin rozpoczęcia i zakończenia rzeczowej realizacji działań:</p>					<p>Od mm/rr: do mm/rr:</p>	
Działanie	Okres realizacji od kw/rr do kw/rr	Kategoria wydatków	Uzasadnienie poniesienia kosztu (obowiązkowe dla wydatków kwalifikowanych)	Wartość bez VAT	Wartość z VAT	Czy działanie jest kwalifikowane? Tak / Nie
Działanie 1						
Działanie ..						
Działanie n						
RAZEM:						

C.7a Zakres rzeczowy projektu, kosztorys oraz harmonogram realizacji (dotyczy finansowania projektu w drodze leasingu)							
<p>Należy określić harmonogram realizacji zakresu rzeczowego całego projektu (w tym działań niekwalifikowanych, bez których realizacja projektu nie będzie mogła nastąpić). Przy planowaniu okresu realizacji projektu należy pamiętać o konieczności uwzględnienia okresu niezbędnego na dokonanie procedury wyboru wykonawców/dostawców zgodnie z procedurą określoną w Uszczegółowieniu RPO WO. Należy pamiętać, że w przypadku leasingu działaniem kwalifikowanym jest tylko suma rat kapitałowych netto planowanych do poniesienia w okresie realizacji projektu i tylko ta kwota zostaje uwzględniona w zakresie rzeczowym projektu w części C.8 (w kolumnie: Planowany łączny koszt kwalifikowany).</p>							
Proszę podać planowany termin rozpoczęcia i zakończenia rzeczowej realizacji działań:						Od mm/rr: do mm/rr:	
Plan wdrożenia projektu	Okres realizacji Od kw/rr do kw/rr	Przedmiot umowy leasingu	Wartość w cenie nabycia		Inne wydatki związane z umową leasingu (marża, inne opłaty)	Czy działanie jest kwalifikowane? Tak/Nie	Wartość kwalifikowana w PLN
			Część kapitałowa (wartość netto przedmiotu leasingu)	Wartość z VAT			
Działanie nr ...							
Działanie nr ...							
Działanie nr n							
RAZEM:							

C.8 Zakres rzeczowy projektu, kosztorys oraz harmonogram realizacji działań kwalifikowanych do wsparcia					
Należy określić zakres rzeczowy projektu w odniesieniu jedynie do kosztów kwalifikowanych. Proszę pamiętać, aby podane informacje korespondowały z tabelą C.7 lub C.7a powyżej. W kolumnie „rodzaj wydatków kwalifikowanych” należy precyzyjnie określać wszystkie wydatki kwalifikowane i niezbędne do realizacji działania będącego częścią planu wdrożenia projektu, Np. zakup centrum obróbczego, leasing suszarni o pojemności X metrów sześciennych, itd.					
Proszę podać planowany termin rozpoczęcia i zakończenia rzeczowej realizacji działań kwalifikowanych:				Od mm/rr: do mm/rr:	
Przed przystąpieniem do wypełniania poniższej tabeli zakresu rzeczowego projektu proszę określić czy koszty kwalifikowane do dotacji są kosztami netto, czy brutto (z VAT). VAT może stanowić koszt kwalifikowany w ramach kwalifikowanych wydatków jedynie w przypadku, jeśli zgodnie z odrębnymi przepisami Beneficjentowi nie przysługuje (i nie będzie przysługiwało) prawo jego zwrotu lub odliczenia od należnego podatku od towarów i usług.				Netto (TAK/NIE)	z VAT (TAK/NIE)
Plan wdrożenia projektu	Okres realizacji Od kw/rr do kw/rr	Rodzaj wydatków kwalifikowanych	Koszt jednostkowy w PLN	Ilość jednostek/ Sztuk planowanych do zakupu	Planowany łączny koszt kwalifikowany w PLN
1. Działanie nr ...					
Łączny wartość działania kwalifikowanego nr)					
2. Działanie nr ...					
Łączny wartość działania kwalifikowanego nr)					
n. Działanie nr					
Łączny wartość działania kwalifikowanego nr)					
Łączny wartość działań kwalifikowanych (suma od 1 do n)		PLN		
Oczekiwana wielkość wsparcia		 PLN% całkowitych wydatków kwalifikowanych	

C.9 Źródła finansowania projektu		
<p>1. Wartość planowanych do poniesienia kosztów kwalifikowanych musi mieć zagwarantowane źródła finansowania. Istotne jest, zatem, aby wnioskodawca posiadał wystarczające środki własne oraz (jeśli wymagane) pochodzące z kredytu, funduszu inwestycyjnego lub leasingu, do realizacji projektu. Suma tych źródeł finansowania oraz wnioskowana wartość wsparcia (z zastrzeżeniem pkt 2 poniżej) musi zapewnić finansowanie kosztów kwalifikowanych (łącznie z VAT, jeśli dotyczy). Proszę pamiętać, aby podane poniżej wartości odpowiadały wartościom podanym we wniosku o dofinansowanie i w pkt C.8 powyżej.</p>		
Wyszczególnienie	PLN	% kosztów kwalifikowanych
Łączna wartość kosztów kwalifikowanych w PLN (patrz pkt. C.8)		100%
Środki zapewniane przez Wnioskodawcę (bez wnioskowanego wsparcia) w tym:		
- środki własne		
- zewnętrzne źródła finansowania: kredyt (zgodnie z promesą/umową kredytową) lub leasing (zgodnie z promesą leasingu)		
Wnioskowana wartość wsparcia		
<p>2. Wartość kosztów niekwalifikowanych: proszę pamiętać, że Wnioskodawca musi zapewnić wykonalność całego projektu pod względem finansowym. Dlatego należy przedstawić źródła finansowania także wydatków niekwalifikujących się do objęcia wsparciem, niezbędnych do realizacji projektu. Proszę odnieść się do wydatków niekwalifikowanych określonych w pkt C.7 lub C.7a powyżej.</p>		
Koszty niekwalifikowane, niezbędne do realizacji projektu, finansowane ze środków własnych PLN	
Sposób finansowania kosztów niekwalifikowalnych:		
Wyszczególnienie	PLN	
1.		
2.		
<p>3. Wypłata wsparcia będzie dokonana w formie refundacji po zrealizowaniu projektu i zaakceptowaniu do wypłaty kwalifikowalnych wydatków. Ponieważ wartość planowanych do poniesienia kosztów kwalifikowanych musi mieć zagwarantowane źródła finansowania także przed wypłatą wsparcia proszę podać źródło finansowania tej części do czasu wypłaty wsparcia (w przypadku posiłkowania się zewnętrznymi źródłami finansowania należy dołączyć odpowiednie dokumenty):</p>		

C.10 Efektywność jednostkowa (nakład jednostkowy)	
Proszę wpisać wartości w złotych oraz w ujęciu procentowym.	
1. Procentowy wzrost zatrudnienia w wyniku realizacji projektu	1. Liczba nowozatrudnionych w wyniku realizacji projektu / liczba zatrudnionych przed rozpoczęciem realizacji projektu = [wartość w %]
2. Jaki jest koszt zatrudnienia nowej osoby w stosunku do wartości wnioskowanego dofinansowania?	1. Koszt kwalifikowany inwestycji / liczba nowozatrudnionych w wyniku realizacji projektu = [złote]
3. Jaka jest średnia efektywność jednostkowa (nakład jednostkowy) nowopowstałego produktu/usługi/towaru?	1. Koszt kwalifikowany inwestycji / liczba nowo oferowanych produktów/ usług/towarów = [złote]

D Plan marketingowy dla projektu

D.1 Konkurencja na rynku

Jacy są Państwa konkurenci? Na jakim rynku działają? W jakim zakresie Państwa oferta jest lepsza, a w jakim gorsza? Czym różni się Państwa oferta od konkurencji. Proszę wyczerpująco odpowiedzieć na poniższe pytania: Czy konkurenci są silniejsi, czy słabsi w danym segmencie, w którym działalność jest prowadzona?

Oferta wnioskodawcy	Oferta konkurencji (opis)
Oferta 1:	
Oferta 2:	
Oferta n:	

Dla każdej grupy produktów, usług lub towarów proszę opisać pozycję konkurencji oraz swoją w następujących obszarach: jakości, ceny, reklamy/promocji, grup klientów. Proszę się zastanowić, jaka będzie ich reakcja na uruchomienie nowego przedsięwzięcia oraz wprowadzenia produktu (usługi) na rynek? Czy dokonają oni obniżenia cen swoich produktów (usług), czy uruchomią dodatkową akcję promocyjną, a może zachowają się w jeszcze inny sposób? Jaka będzie wtedy reakcja Wnioskodawcy? Proszę dokonać oceny głównych konkurentów ich produktów/ usług w skali od 1 (ocena najniższa) do 10 (ocena najwyższa) w porównaniu do własnego produktu. Należy wstawić oceny w kolumnach 2, 3, 4 oraz wyliczyć średnią w kolumnie 5.

Nazwa	Jakość	Cena	Reklama / promocja	Średni wynik punktowy
1	2	3	4	5
Oferta wnioskodawcy				
Konkurent 1				
Konkurent N				
2. Proszę opisać potencjalne działania swoich konkurentów oraz swoją reakcję na te działania.				

D.2 Miejsce na rynku w wyniku realizacji projektu	
Znamy już dotychczasowy Państwa rynek sprzedaży. A jak będzie on kształtował się po realizacji projektu? Wyczerpującej odpowiedzi na to pytanie proszę udzielić poniżej. Jeśli w wyniku realizacji projektu zakres oferty oraz rynek się nie zmieni pod względem zakresu asortymentu lub jego ilości, proszę to jasno stwierdzić podczas odpowiedzi na pierwsze pytanie i nie wypełniać kolejnych wierszy, wpisując jedynie „nie dotyczy”. W przypadku wzrostu sprzedaży istniejącego asortymentu należy odnieść się do samego wzrostu.	
Czy w wyniku realizacji projektu będą oferowane nowe produkty/usług/towary?	
Jeśli tak, to jakie?	
Czym będą różniły się od dotychczasowych?	
Czy podobne są już oferowane na rynku, czy Państwa oferta będzie nowością?	
Czy może w wyniku projektu oferta w sensie przedmiotowym (asortymentu) pozostanie ta sama, a zwiększy się jedynie w wymiarze ilościowym?	
Kim są nabywcy produktów i usług? Proszę podać szacunkową liczbę potencjalnych klientów. Czy produkty i usługi są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy lub eksport?	
Jakie są oczekiwania i potrzeby nabywców odnośnie produktów i usług?	
Czy popyt na produkt/ usługę będzie ulegał sezonowym zmianom? Jeśli tak, jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości?	
Czy oferowana usługa/produkt/towar odpowiada na zidentyfikowane potrzeby rynkowe?	

E Prognoza sprzedaży

E.1 Prognoza sprzedaży				
Poniżej należy oszacować wielkość sprzedaży. Miara ta pozwoli dokonać oceny spodziewanego sukcesu. Dane dotyczące poszczególnych lat powinny być tożsame z sekcją E.3, F. Proszę podać wielkość sprzedaży (w sztukach, jednostkach, itp.) produktów / usług w kolejnych okresach. Należy uwzględnić wszystkie pozycje oferty wymienione w tabeli E.3.				
Produkt / usługa / towar	Rok/okres bazowy*	1 rok	2 rok	3 rok
1				
2				
Etc.				
Proszę uzasadnić, że podane powyżej wielkości są realne i wyjaśnić, kiedy osiągnięta zostanie wartość docelowa.				

* **Rok/okres bazowy** dla wnioskodawców działających *mniej niż 12 miesięcy* przed dniem złożenia wniosku – należy przyjąć:

- dane wykonane na dzień złożenia wniosku (w wielu przypadkach tożsame z bilansem otwarcia), a jako pierwszy rok prognozy stan na ostatni dzień roku kalendarzowego, w którym jest składany wniosek (tylko w takim przypadku dopuszcza się, aby rok prognozy był tym samym rokiem kalendarzowym, którym jest rok bazowy), albo
- jeśli wnioskodawca działający *mniej niż 12 miesięcy* przyjął za rok bazowy pełny rok kalendarzowy, 1 rok prognozy jest już kolejnym rokiem kalendarzowym.

Rok/okres bazowy dla wnioskodawców działających *dłużej niż 12 miesięcy* przed dniem złożenia wniosku – należy przyjąć dane na ostatni dzień zakończonego roku obrotowego (kalendarzowego). Każdy z kolejnych lat prognozowanych przedstawia dane na ostatni dzień roku obrotowego (kalendarzowego).

E.2 Prognoza sprzedaży z tytułu realizacji projektu				
Proszę przedstawić wartość sprzedaży podstawowych produktów, usług, towarów, jakie będą oferowane na rynku bezpośrednio w wyniku realizacji projektu (dotyczy także projektów, gdzie w wyniku ich realizacji zwiększy się wyłącznie wartość sprzedaży; w takim przypadku należy rozpatrywać saldo przyrostu). Należy wymienić je w kolejności, wg prognozowanego udziału przychodów z ich sprzedaży w przychodach ogółem (od największego do najmniejszego). W przypadku usług/produktów/towarów podobnych można je grupować ze względu na charakterystyczne cechy i jednakowe jednostki miary. Wartość proszę podać w złotych. Prognozę należy określić dla okresu równego 3 lata od roku, w którym realizacja projektu ulega zakończeniu. Rok/okres bazowy to rok, w którym nastąpiło zakończenie rzeczowe realizacji projektu.				
Produkt/usługa/towar	Rok/okres bazowy	1 rok	2 rok	3 rok
RAZEM				
Uwaga: poniżej należy wyjaśnić, na jakiej podstawie cena i prognozowana wielkość sprzedaży zostały skalkulowane:				

--

E.3 Cena

Proszę opisać zaplanowaną politykę cenową wszystkich oferowanych przez przedsiębiorstwo produktów, usług, towarów, biorąc pod uwagę, że wielkość obrotu będzie od niej uzależniona. Dane dotyczące poszczególnych lat powinny być tożsame z pkt E.1, F.

Proszę wyjaśnić aktualnie stosowane ceny oraz określić poziom planowany. Należy podać informację dotyczącą wszystkich głównych produktów / usług (dane dla podobnych kategorii oferty można grupować w ramach jednego produktu lub usługi).

Produkt / usługa / towar	Rok/okres bazowy	1 rok	2 rok	3 rok
1				
2				
Etc.				
Dlaczego zastosowano określone ceny? Proszę podać uzasadnienie odnoszące się do sytuacji rynkowej, jakości, zmian w kosztach, itp.				
Jakie są warunki płatności (podać w % przychodów)				
Sprzedaż za gotówkę				
Płatność w terminie 14 dni				
Płatność w terminie 30 dni				
Termin płatności dłuższy niż 30 dni				

E.4 Przychody

Poniżej należy określić przewidywane przychody ze sprzedaży podstawowych produktów / usług. Należy tego dokonać na podstawie danych z tabeli E.1 oraz E.3

Produkt / usługa / towar	Rok/okres bazowy	1 rok	2 rok	3 rok
1				
2				
Etc.				
Ogółem				

F Sytuacja finansowa wnioskodawcy oraz jej prognoza.

Przed wypełnieniem sprawozdań finansowych!

- należy wypełnić sprawozdania finansowe dla jednego poprzedniego roku obrachunkowego, okresu bieżącego, oraz przygotować prognozę na okres realizacji projektu oraz trzech lat od momentu jego zakończenia (np. jeżeli projekt trwa 3 miesiące i kończy się w październiku 2008 roku to przygotowujemy następujące sprawozdania: historyczne za lata 2007, aktualne za bieżący okres obrachunkowy, oraz prognozę na lata 2008 –2013)
- rok bazowy n-1 to pełny zakończony okres obrachunkowy (np. rok 2007)
- jeżeli działalność nie była prowadzona w okresie ostatniego roku to wnioskodawca przedstawia sprawozdanie dostępnych okresów – (np. przedsiębiorca, który rozpoczął działalność w czerwcu 2007 r. przedstawia sprawozdanie za okres od czerwca do grudnia 2007 r.)
- okres bieżący to okres, za który wnioskodawca posiada najbardziej aktualne sprawozdanie finansowe za zakończone kwartały roku bieżącego (od 21 dnia po zakończeniu kwartału); (np. jeżeli wniosek jest złożony w 23 lipca 2008 to będzie to sprawozdanie za 2 pierwsze kwartały roku 2008) lub dane ze sprawozdania za ostatni rok (2007) w sytuacji, gdy wnioskodawca nie posiada aktualnego sprawozdania za I kwartał.
- rok n to okres obejmujący pełen roczny cykl obrachunkowy (np. jeżeli sprawozdanie bieżące dotyczy 2 pierwszych kwartałów 2008, to rok n obejmuje to sprawozdanie oraz prognozę na kolejne 2 kwartały roku 2008)
- przyjmujemy, że rok obrachunkowy jest rokiem kalendarzowym, jeżeli jest inaczej prosimy o stosowną adnotację w polu uwagi
- wszystkie dane finansowe podajemy w tysiącach złotych do jednego miejsca po przecinku
- w polu uwagi prosimy podać szczegółowe założenia do przyjętych prognoz finansowych
- prognozy muszą opierać się na realnych założeniach i być dostosowane do specyfiki danego przedsiębiorstwa oraz branży, w której ono funkcjonuje
- proszę o zaznaczenie pola dotyczącego formy rozliczenia podatkowego wnioskodawcy na dole tabeli uwagi

Uwagi:	
Czy wnioskodawca prowadzi księgi rachunkowe?	

F.1 Bilans (w tys. PLN)						
Aktywa	Rok bazowy n-1	Okres bieżący	Rok n.....	1 rok	2 rok	3 rok
A. Aktywa trwałe (I+II+III)						
I. Wartości niematerialne i prawne						
II. Rzeczowe aktywa trwałe (1+2+3+4+5)						
1. grunty (w tym prawo użytkowania wieczystego gruntu)						
2. budynki i budowle						
3. urządzenia techniczne i maszyny						
4. środki transportu						
5. pozostałe środki trwałe						
III. Pozostałe aktywa trwałe						
B. Aktywa obrotowe (I+II+III+IV)						
I. Zapasy						
II. Należności krótkoterminowe						
III. Inwestycje krótkoterminowe (w tym środki pieniężne)						
IV. Pozostałe aktywa obrotowe						
Aktywa razem (A+B)						
Pasywa	Rok bazowy n-1	Okres bieżący	Rok n.....	1 rok	2 rok	3 rok
C. Kapitał (fundusz) własny						
D. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania (I+II+III+IV)						
I. Rezerwy na zobowiązania						
II. Zobowiązania długoterminowe (1+2)						
1. Kredyty i pożyczki						
2. Pozostałe						
III. Zobowiązania krótkoterminowe (1+2+3)						
1. Z tytułu dostaw i usług						
2. Kredyty i pożyczki						
3. Pozostałe						
IV. Rozliczenia międzyokresowe						
Pasywa razem (C+D)						

F.2 Rachunek zysków i strat (w tys. PLN)						
	Rok bazowy n-1	Okres bieżący	Rok n.....	1 rok	2 rok	3 rok
A. Przychody netto ze sprzedaży						
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów i usług						
II. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów						
B. Koszty działalności operacyjnej						
I. Amortyzacja						
II. Zużycie materiałów i energii						
III. Usługi obce						
IV. Podatki i opłaty:						
V. Wynagrodzenia						
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia						
VII. Pozostałe koszty rodzajowe						
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów						
<i>C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)</i>						
D. Pozostałe przychody operacyjne						
I. Dotacje						
II. Pozostałe przychody operacyjne						
E. Pozostałe koszty operacyjne						
<i>F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)</i>						
G. Przychody finansowe						
H. Koszty finansowe						
<i>I. Zysk (strata) brutto (F+G-H)</i>						
J. Podatek dochodowy						
K. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)						
L. Zysk (strata) netto (I-J-K)						

F.3 Zapotrzebowanie na kapitał obrotowy (w tys. PLN)							
		Rok bazowy n-1	Okres bieżący	Rok n.....	1 rok	2 rok	3 rok
1	Majątek obrotowy niepieniężny						
2	Zobowiązanie krótkoterminowe i fundusze specjalne						
3	Zapotrzebowanie na kapitał obrotowy 3 = (1 - 2)						

F.4 Wskaźniki finansowe						
	Rok bazowy n-1	Okres bieżący ¹	Rok n.....	1 rok	2 rok	3 rok
A. Wskaźniki płynności						
1. płynność bieżąca						
2. płynność szybka						
B. Wskaźniki sprawności działania						
1. Rotacja zapasów w dniach						
2. Rotacja należności w dniach						
3. Rotacja zobowiązań w dniach						
C. Wskaźnik struktury kapitałowej						
1. Poziom zadłużenia						
D. Wskaźniki rentowności²						
1. rentowność sprzedaży						
2. rentowność kapitału własnego (ROE)						

Objaśnienia do wskaźników:

Przeliczenia dokonujemy na danych pobranych z tych samych okresów obrachunkowych

A1. aktywa obrotowe/zobowiązania bieżące

A2. (aktywa obrotowe – zapasy)/zobowiązania bieżące

B1. zapasy/(przychody ze sprzedaży/365)

B2. należności/(przychody ze sprzedaży/365)

B3. zobowiązania/(przychody ze sprzedaży/365)

C1. zadłużenie/aktywa

D1. zysk netto/ przychody ze sprzedaży

D2. zysk netto/kapitał własny

Dane pobieramy z bilansu: aktywa obrotowe pozycja B, zobowiązania bieżące pozycja D III

Dane pobieramy z bilansu: aktywa obrotowe pozycja B, zobowiązania bieżące pozycja D III, zapasy pozycja B I

Zapasy pozycja w bilansie B I, przychody ze sprzedaży pozycja w rachunku zysków i strat A

Należności pozycja w bilansie B II, przychody ze sprzedaży pozycja w rachunku zysków i strat A

Zobowiązania pozycja w bilansie D III 1, przychody ze sprzedaży pozycja w rachunku zysków i strat A

Dane pobieramy z bilansu: zobowiązania pozycja D, aktywa pozycja A+B

Dane pobieramy z rachunku zysków i strat: zysk netto pozycja L, przychody ze sprzedaży pozycja A

Zysk netto pobieramy z rachunku zysków i strat pozycja L, kapitał własny z bilansu pozycja C

¹ Dla okresu bieżącego przychody ze sprzedaży dzielimy przez liczbę dni badanego okresu (np. w przypadku sprawozdań za 2 kwartały przychody ze sprzedaży dzielimy przez 182).

² Wnioskodawca rozliczający się w formie PIT zamiast zysku netto we wskaźnikach rentowności używa zysku brutto.

Oświadczenie przedsiębiorcy (Wnioskodawcy):	
Oświadczam(y), że wszelkie informacje przedstawione w niniejszym dokumencie są prawdziwe, przedstawione w sposób rzetelny oraz przygotowane w oparciu o najpełniejszą wiedzę dotyczącą przedsiębiorstwa oraz perspektyw i możliwości jego rozwoju.	
Podpis osoby (osób) uprawnionej do występowania w imieniu przedsiębiorcy (Wnioskodawcy):	
Imię i Nazwisko	
Funkcja u przedsiębiorcy	
Data	
Podpis	
Imię i Nazwisko	
Funkcja u przedsiębiorcy	
Data	
Podpis	
Imię i Nazwisko	
Funkcja u przedsiębiorcy	
Data	
Podpis	

