|  |
| --- |
| W-1\_19.2\_P |

|  |
| --- |
|  |

*Załącznik nr 1 do umowy o przyznaniu pomocy*

**Znak sprawy**

……………………………………………………………………………..

BIZNESPLAN

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

**TYTUŁ OPERACJI**

Stolarnia Dawne Rzemiosło

1. Niedozwolona jest jakakolwiek ingerencja w formę Biznesplanu poprzez usuwanie punktów oraz tabel lub stron etc.
2. Należy wypełnić wszystkie pola w Biznesplanie. Jeśli jakieś pytanie/polecenie go nie dotyczy, należy wpisać „nie dotyczy”.
3. Uzasadnienie ekonomiczne operacji opiera się na wskaźnikach. Uznanie wskaźników wynikowych może nastąpić jedynie w przypadku pozytywnej oceny Biznesplanu w zakresie jego poprawności formalnej, spójności, wiarygodności, celowości i zasadności inwestycji w danej branży, a także realności przyjętych założeń w zakresie wielkości i struktury przychodów i kosztów.
4. Operacja jest uzasadniona ekonomicznie, jeżeli wskaźniki rentowności oraz NPV mają wartość dodatnią.
5. Uwzględnianie w Biznesplanie nierealnych założeń, może skutkować negatywnymi konsekwencjami.
6. Dane dotyczące płatności końcowej powinny być odzwierciedlone w bilansie oraz rachunku zysków i strat.

SPIS TREŚCI

Spis treści

[I. Informacje dotyczące podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy 3](#_Toc54782356)

[II. Informacje dotyczące zasobów lub kwalifikacji posiadanych przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy niezbędnych ze względu na przedmiot operacji, którą zamierza realizować 3](#_Toc54782357)

[2.1. Potencjał, wykształcenie i doświadczenie podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy *(dot. operacji w zakresie rozwijania działalności gospodarczej)* 3](#_Toc54782358)

[2.2. Posiadane zasoby, które będą wykorzystane do prowadzonej działalność gospodarczej 4](#_Toc54782359)

[2.3. Stan przygotowań do podjęcia/rozwijania działalności gospodarczej i jej wykonywania 5](#_Toc54782360)

[III. Wskazanie celów pośrednich i końcowych, w tym zakładanego ilościowego i wartościowego poziomu sprzedaży produktów lub usług 6](#_Toc54782361)

[3.1. Cele pośrednie i końcowe operacji oraz motywy realizacji operacji 6](#_Toc54782362)

[3.2. Przewidywana data dokonania płatności ostatecznej: 6](#_Toc54782363)

[IV. Opis wyjściowej sytuacji ekonomicznej podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy 7](#_Toc54782364)

[4.1. Opis planowanej operacji – ogólne informacje o planowanej działalności gospodarczej 7](#_Toc54782365)

[4.2. Analiza marketingowa 9](#_Toc54782366)

[4.2.1. Oferta – charakterystyka produktu / usługi / towaru 9](#_Toc54782367)

[4.2.2. Klienci 10](#_Toc54782368)

[4.2.3. Rynek 11](#_Toc54782369)

[4.2.4. Dystrybucja i promocja 12](#_Toc54782370)

[4.2.5. Konkurencja na rynku 13](#_Toc54782371)

[V. Analiza silnych i słabych stron działalności, jej zagrożeń i możliwości (SWOT) 14](#_Toc54782372)

[5.1. Analiza SWOT 14](#_Toc54782373)

[5.2. Analiza ryzyk związanych z działalnością i rozwiązań alternatywnych 15](#_Toc54782374)

[VI. Planowany zakres działań niezbędnych do osiągnięcia celów pośrednich i końcowych 16](#_Toc54782375)

[6.1. Etapy realizacji operacji 16](#_Toc54782376)

[6.2. Źródła finansowania operacji 16](#_Toc54782377)

[VII. Zakres rzeczowo-finansowy operacji 17](#_Toc54782378)

[7.1. Zestawienie przewidywanych wydatków niezbędnych do realizacji operacji. 17](#_Toc54782379)

[VIII. Wskazanie planowanych do utworzenia miejsc pracy. 18](#_Toc54782380)

[IX. Projekcja finansowa dla operacji 19](#_Toc54782381)

[9.1. Prognoza poziomu cen i wielkości sprzedaży 19](#_Toc54782382)

[9.2. Rachunek zysków i strat 20](#_Toc54782383)

[9.3. Zaktualizowana wartość netto 21](#_Toc54782384)

[9.4. Wskaźnik rentowności sprzedaży 21](#_Toc54782385)

# Informacje dotyczące podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Nazwisko i imię/ Nazwa | Kowalski Jan |
| 1. Nr identyfikacyjny | 123456789 |

# Informacje dotyczące zasobów lub kwalifikacji posiadanych przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy niezbędnych ze względu na przedmiot operacji, którą zamierza realizować

# Potencjał, wykształcenie i doświadczenie podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy *(dot. operacji w zakresie rozwijania działalności gospodarczej)*

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

# 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  (w odniesieniu do budynków dodatkowo – status i klasa budynku\*) | Powierzchnia / kubatura /rok produkcji / stan techniczny  (w odniesieniu do budynków – dodatkowo główna funkcja budynku\*) | Tytuł prawny | Szacowana wartość lub wartość księgowa |
| 1. Grunty | | | | |
| Działka budowlana | ul. Portowa 15, 84-120 Władysławowo | 1000 m2 | Najem | 100 000,00 |
|  |  |  |  |  |
| 1. Budynki i budowle | | | | |
| Budynek warsztatowy | ul. Portowa 15, 84-120 Władysławowo | 100 m2 | Najem | 100 000,00 |
|  |  |  |  |  |
| 1. Maszyny i urządzenia | | | | |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| 1. Środki transportu | | | | |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| 1. Wartości niematerialne i prawne | | | | |
| Tytuł mistrza w zawodzie stolarz |  |  | **Własność** | **n/d** |
|  |  |  |  |  |

**\*/** na etapieubiegania się o pomoc, w sytuacji konieczności zmiany sposobu użytkowania budynku w celu prowadzenia w nim określonej działalności, podmiot winien określić dodatkowe cechy budynku. W ten sposób uniknie dodatkowych czynności w kolejnych etapach oceny realizowanej operacji.

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

|  |
| --- |
| Należy opisać stan przygotowań do podjęcia/rozwijania działalności gospodarczej i jej wykonywania.  Należy opisać wyposażenie i infrastrukturę pomieszczeń (wykazaną w pkt. 2.2), jeśli podmiot ubiegający się  o przyznanie pomocy dysponuje już odpowiednim lokalem na potrzeby prowadzenia działalności.  Jeśli prowadzenie działalności wiąże się ze spełnieniem konkretnych wymagań dotyczących miejsca jej prowadzenia, należy podać sposób spełnienia wymagań.  Należy opisać podjęte działania w celu realizacji operacji np. promocja, pozyskanie klientów, zaangażowanie środków, badanie rynku. |
| Z uzyskanych informacji wynika, że inwestycja nie wymaga uzyskania zgłoszenia robót budowlanych, czy innych pozwoleń.  Dokonałem rozeznania rynkowego i posiadam oferty na planowane zakupy.  Warsztat wymaga uporządkowania i odświeżenia (wymalowania) prace porządkowe przeprowadzę we własnym zakresie, podobnie jak remont posiadanych maszyn.  Ze przeprowadzonego badania rynku oraz moich doświadczeń wynika, że na rynku krajowym jest popyt na usługi, które zamierzam świadczyć i wysokiej jakości meble wykonane z drewna.  Do klientów zamierzam dotrzeć wykorzystując media społecznościowe, pocztę pantoflową. |

# Wskazanie celów pośrednich i końcowych

# Cele pośrednie i końcowe operacji oraz motywy realizacji operacji

|  |
| --- |
| Należy wskazać, jakie cele pośrednie i końcowe podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy planuje osiągnąć dzięki realizacji operacji (jakie są motywy założenia / rozwijania firmy / potrzeby finansowe).  Należy podkreślić, iż za cel pośredni lub końcowy realizacji operacji nie można uznać np. zakupu maszyn. Zakres rzeczowy operacji nie stanowi celu samego w sobie, lecz jest środkiem, za pomocą którego właściwy cel pośredni  i końcowy operacji może zostać osiągnięty.  Jeżeli cele pośrednie i końcowe realizacji operacji zostaną określone za pomocą wskaźników, należy przedstawić przesłanki, z których one wynikają.  Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy powinien uzasadnić, z jakich powodów planuje zrealizować niniejszą operację. Czy decyzja o jej realizacji jest wynikiem przeprowadzenia analizy różnych scenariuszy. |
| Celem operacji jest otwarcie własnej działalności gospodarczej, polegającej na wykonywaniu drewnianych mebli oraz świadczeniu usług stolarskich.  Na rynku jest coraz więcej klientów poszukujących mebli wysokiej jakości, wykonanych z drewna. Obróbki stolarskiej uczyłem się od mojego dziadka, który też był stolarzem i uczył mnie tego zajęcia odkąd skończyłem 5 lat.  Od zdania egzaminu zawodowego pracowałem w kilku zakładach stolarskich / meblowych, praca w nich polegała na „taśmowej” produkcji, która tak naprawdę nie ma nic wspólnego ze stolarstwem, którego się uczyłem od dziadka.  Wszystkie meble, które posiadam w domu wykonałem samodzielnie i znajomi, przyjaciele „zaczęli domagać się wykonania podobnych”. Gdy przeprowadziłem wstępnie badanie rynku, okazało się, że na tego typu meble jest znacznie większy popyt, niż sądziłem, pomimo, że takie meble do tanich nie należą.  To utwierdziło mnie w przekonaniu o założeniu własnej działalności gospodarczej. |

# Przewidywana data dokonania płatności ostatecznej:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 0 | 1 | **-** | 2 | 0 | 2 | 4 |
| m | m | r | r | r | r |

# Opis wyjściowej sytuacji ekonomicznej podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy

## Opis planowanej operacji – ogólne informacje o planowanej działalności gospodarczej

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. Przewidywana nazwa / nazwa działalności gospodarczej. | | | |
| Stolarnia Dawne Rzemiosło Jan Kowalski | | | |
| 1. Planowana data / data rozpoczęcia działalności gospodarczej. | 1. Będę płatnikiem podatku VAT / jestem płatnikiem VAT. | 1. Przedmiot i zakres planowanej / działalności gospodarczej (wg PKD). | 1. Rodzaj planowanej działalności gospodarczej *(należy podać tylko jeden, przeważający typ działalności gospodarczej w ramach operacji).* |
| 09.2023 | TAK  NIE  X | Podstawowa (podejmowana / rozwijana) | X  Produkcyjna  X  Usługowa  X  Handlowa |
| 31.09.Z Produkcja pozostałych mebli |
| Dodatkowa (podejmowana / rozwijana) |
| 31.01.Z Produkcja mebli biurowych i sklepowych;  31.02.Z Produkcja mebli kuchennych  95.24.Z Naprawa i konserwacja mebli i wyposażenia domowego |
| 1. 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. | | | |
|  | | | |

|  |
| --- |
| 1. Innowacyjność operacji   Należy opisać, na czym polega nowatorstwo / innowacyjność pomysłu na działalność gospodarczą.  TAK ND |
| To co we wniosku |
| 1. 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 |
| To co we wniosku |
| 1. 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 |
| To co we wniosku |

## Analiza marketingowa

## Oferta – charakterystyka produktu / usługi / towaru

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Należy opisać produkt / usługę / towar, jakie będą oferowane na rynku. | Meble drewniane wykonywane na zamówienie klienta. |
| 1. Należy podać, w jaki sposób oferta różni się od oferty konkurencji oraz czy jest to nowy produkt / usługa / towar na rynku. | Meble wykonywane będą dawnymi metodami stolarskimi, wykorzystującymi ukryte łączenia na wpust np. wpust – krzyż, jaskółczy ogon, czy ozdobne połączenia |
| 1. Należy wskazać, czy produkty / usługi / towary są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy czy eksport.   Należy wskazać geograficzny rynek docelowy. | Wykonywanie mebli skierowane jest na rynek lokalny – Powiat Pucki.  Renowacja mebli rynek – województwo pomorskie.  Cyklinowanie – województwo pomorskie. |
| 1. Należy opisać oczekiwania  i potrzeby klientów oraz wyjaśnić, w jakim stopniu proponowana oferta odpowiada na te oczekiwania. | Wysokiej jakości drewniane meble, wykańczane ręcznie, z dbałością o detale |
| 1. Należy wskazać, czy popyt na produkt / usługę / towar będzie ulegał sezonowym zmianom  i jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości. | Nie, przewidujemy cały popyt na usługi |
| 1. 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. | Brak konkurencji w zakresie wykonania mebli drewnianych. |

## Klienci

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Grupy klientów | 1. Cechy, które wyróżniają daną grupę | 1. Wyrażane potrzeby grupy klientów | 1. Liczebność grupy odniesiona do obszaru geograficznego | 1. Liczba klientów przynależnych do danej grupy, którą zamierza się zdobyć |
| Klient indywidualny | Wysokie wymagania i oczekiwania co do jakości wykonania produktu | Dbałość o szczegóły, | 150 000 | 10 000 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

## Rynek

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Należy opisać głównych dostawców. | Tartaki i składy drewna z województwa pomorskiego |
| 1. Należy wskazać, czy istnieją bariery wejścia na rynek *(np. czy wymaga to dużych nakładów, posiadania technologii, know-how, patentów, koncesji).* | Nie |
| 1. Należy wskazać, czy rynek jest rosnący (rozwojowy), stabilny, czy malejący oraz krótko opisać lokalne uwarunkowania. | Rynek jest stabilny, jednak podlega modowym wzrostom zainteresowania |
| 1. Należy wskazać, czy istnieje możliwość pozyskiwania nowych rynków zbytu, a jeśli tak, to w jaki sposób. | Tak, w raz z rozwojem zakładu i wypracowaniem marki paluje rozszerzyć sprzedaż mebli na rynek krajowy i zagraniczny. |
| 1. Należy opisać działania, jakie zostaną podjęte, aby zagwarantować utrzymanie planowanej działalności gospodarczej na rynku przez okres 2 albo 3 lat po dokonaniu płatności końcowej. | Już na starcie działalności zaplanowałem szerszy wachlarz usług tj. renowacja mebli, czy cyklinowanie, które pozwolą mi na utrzymanie przychodu na zrównoważonym poziomie. |

## Dystrybucja i promocja

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. Należy opisać, w jaki sposób odbywać się będzie sprzedaż. | Sprzedaż prowadzona będzie na miejscu w zakładzie oraz za pośrednictwem strony internetowej. W wielu przypadkach sprzedaż – zawarcie umowy będzie następowało w mieszkaniu klienta, które będę musiał odwiedzić w celu pobrania wymiarów i dopasowania wykonywanych mebli. |  |
| 1. Należy wskazać, w jaki sposób klienci będą informowani o produktach / usługach / towarach.   Należy również opisać planowane krótko i długoterminowe działania promocyjne. | Cała promocja i sprzedaż powiązana będzie z mediami społecznościowymi, na których będę prezentował efekty swojej pracy. |  |
| 1. Należy uzasadnić skuteczność wybranych metod promocji. | **Promocja firmy prowadzona przez portale społecznościowe to obecnie jedna z najskuteczniejszych metod dotarcia do szerokiego odbiorcy. Zapewnia nieograniczony dostęp do klientów, który będą mogli składać zamówienia przez internet.** |  |

## Konkurencja na rynku

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Należy dokonać oceny produktów / usług / towarów w skali od 1 (ocena najniższa) do 5 (ocena najwyższa) w porównaniu do własnego produktu/ usługi / towaru. W pkt. 7 należy podać średnią arytmetyczną. | | | | | | |
| 1. Nazwa. | 1. Potencjał firmy. | 1. Pozycja i udział w rynku. | 1. Cena. | 1. Jakość produktu / usługi / towaru. | 1. Reklama / promocja / dystrybucja. | 1. Średni wynik punktowy. |
| Oferta podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy | 3 | 2 | 5 | 5 | 4 | **3,8** |
| Konkurent 1 | 5 | 3 | 2 | 2 | 3 | **3** |
| Konkurent 2 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 | **4,2** |
| Konkurent … |  |  |  |  |  |  |
| 1. Należy wskazać, na jakim rynku działają ww. konkurencji. | | **Rynek lokalny / regionalny** | | | | |
| 1. Należy opisać silne lub słabe strony oferty konkurencyjnej, potencjalne działania swoich konkurentów oraz swoją reakcję na te działania. | | **Szeroki asortyment produktów, ogólnie przyjęte rozwiązania, brak indywidualnego podejścia, produkcja taśmowa.** | | | | |
| 1. Należy podać powód, dla którego uznawani są za silną lub słabą konkurencję. | | **Od lat istnieją na rynku, mają wyrobioną opinię, ale potrzeby naszych klientów są różne.** | | | | |
| 1. Należy wskazać, w jaki sposób konkurenci promują swoje produkty / usługi / towary. | | **Reklama w telewizji, intrenecie, wydają gazetki** | | | | |
| 1. Strategiakonkurowania – 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. | | | | | | |
| Pomimo ugruntowanej i silnej pozycji konkurencji, moi klienci poszukiwać będą towarów wyższej jakości, dostosowanego do ich potrzeb. Nie mam na myśli typowych mebli na wymiar, ale piękne zachwycające oko dzieła sztuki. Moje meble cechować się będą indywidualnym podejściem do potrzeb klienta, począwszy od rodzaju drewna, po zastosowane techniki łączenia poszczególnych elementów, skończywszy na detailingu, czyli zdobieniu i wykończeniu mebla. | | | | | | |

# Analiza silnych i słabych stron działalności, jej zagrożeń i możliwości (SWOT)

# Analiza SWOT

|  |  |
| --- | --- |
| 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. | |
| **MOCNE STRONY** | **SŁABE STRONY** |
| - wieloletnie doświadczenie w branży,  - bardzo dobra znajomość realiów rynku lokalnego,  - wiedza „know-how”,  - bardzo dobra lokalizacja prowadzonej działalności i mobilność,  - znajomość wymagań klientów, | - początkowa mała baza klientów  - nowa firma jeszcze bez „renomy”  - brak doświadczenia biznesowego,  - niskie nakłady na promocję, reklamę firmy, |
| **SZANSE** | **ZAGROŻENIA** |
| - nowa firma, ciekawostka na rynku  - nowa firma – niski ZUS - redukcja kosztów operacyjnych firmy  - możliwość ekspansji nowych obszarów rynku w branży usług  - szybszy wzrost runku, | - niestabilne i skomplikowane prawo,  - zwiększenie obciążeń podatkowych dla przedsiębiorców,  - osłabienie koniunktury,  - deficyt wykwalifikowanych pracowników,  - pojawienie się dodatkowej konkurencji.  - zmiana potrzeb lub gustów nabywców |
| **WNIOSKI Z ANALIZY SWOT** | |
|  | |

# Analiza ryzyk związanych z działalnością i rozwiązań alternatywnych

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Należy zidentyfikować czynniki ryzyka mogące ograniczać działalność firmy. | | Należy opisać rozwiązania będące odpowiedzią na zidentyfikowane i zdiagnozowane ograniczenia związane z wykonalnością operacji. |
| **Organizacyjne** | Deficyt wykwalifikowanych pracowników | Zapewnienie stabilnych warunków pracy obecnym pracownikom oraz zapewnienie odpowiedniego przeszkolenia dla potencjalnie nowo zatrudnionych osób. |
| **Techniczne** | Wysokie ceny profesjonalnych urządzeń | otrzymanie dofinasowania, |
| **Czasowe** |  |  |
| **Finansowe** | Wysokie i wciąż rosnące koszty materiałów | Poszukiwanie zagranicznych dostawców |
| **Prawne** | Nieefektywna (niesprawiedliwa) polityka Państwa we wspieraniu mikro i małych przedsiębiorców. | Brak możliwości wpływu na zidentyfikowane ryzyko. |
| **Inne** |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Należy opisać możliwość rozszerzenia działalności lub zmiany jej profilu.** | |
| Czyli co będę mógł / musiał zrobić jak mój pomysł nie wypali, albo będzie załamanie na rynku, czy będę się potrafił utrzymać, czy będę mógł się przekwalifikować? |

# Planowany zakres działań niezbędnych do osiągnięcia celów pośrednich i końcowych

# Etapy realizacji operacji

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

# Źródła finansowania operacji

Należy przedstawić źródła finansowania operacji oraz finansowanie działalności dla okresu bieżącego oraz wymaganego okresu prowadzenia działalności gospodarczej.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Źródło pozyskania środków** | **Wartość pozyskanych środków (PLN)** | | | | | |
| Rok n-2 | Rok n-1 | Rok n[[1]](#footnote-1) | Rok n+1 | Rok n+2 | Rok n+3[[2]](#footnote-2) |
| Kwota pomocy | **0,00** | **80 000,00** | **20 000,00** |  |  |  |
| Środki własne | **25 000,00** | **35 000,00** | **11 780,63** | **47 122,50** | **150 769,13** |  |
| Pożyczka / kredyt (jeśli występuje) | **0,00** | **0,00** | **0,00** | **0,00** | **0,00** |  |
| Finansowanie ze strony osób trzecich (jeśli występuje) | **0,00** | **0,00** | **0,00** | **0,00** | **0,00** |  |
| Inne środki (jakie?) |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Wartość pozyskanych środków ogółem | **25 000,00** | **115 000,00** | **31780,63** | **47 122,50** | **150 769,13** |  |

# Zakres rzeczowo-finansowy operacji

# 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 |
| **wydatki stanowiące podstawę do wyliczenia kwoty pomocy** | | | | | | |
| 1. | Narzędzia - trzeba dokładniej rozpisać – jakie (np. dłuto snycerskie 14 mm) | Narzędzia są potrzebne do wykonywania obróbki stolarskiej | Parametry, które charakteryzują dany przedmiot, jeśli podajemy nazwę własną, należy dopisać lub równoważne np. (dłuto wykonane z wysoko gatunkowego stopu metali, szerokość ostrza 14 mm, rękojeść drewniana) | 1 | 25000 | 25000 |
| 2. | Maszyny - jakie | Maszyny są potrzebne do wykonywania obróbki stolarskiej | Parametry, które charakteryzują dany przedmiot, jeśli podajemy nazwę własną, należy dopisać lub równoważne | 1 | 80000 | 80000 |
| 3. | Utworzenie strony internetowej | strona internetowa ze sklepem do prowadzenia sprzedaży | Strona www ze sklepem internetowym, umożliwiająca przeglądanie na komputerze i telefonie, powiązana z mediami społecznościowymi | 1 | 5000 | 5000 |
| 4. |  |  |  |  |  |  |
| **pozostałe wydatki** | | | | | | |
| 1. |  |  |  |  |  |  |
| 2. |  |  |  |  |  |  |
| 3. |  |  |  |  |  |  |
| 4. |  |  |  |  |  |  |
| **wydatki ogółem: w tym:** | | | | | | 110000,00 |
| **wydatki stanowiące podstawę do wyliczenia kwoty pomocy** | | | | | | 110000,00 |
| **pozostałe wydatki** | | | | | | 0,00 |
| **wnioskowana kwota pomocy** | | | | | | 100000 |

|  |  |
| --- | --- |
| Należy opisać przyjęte założenia dotyczące planowanej wielkości kosztów. 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. | |
| Wysokość kosztów została oszacowana na podstawie zebranych ofert. Zapytania cenowe zostały wysłane do trzech potencjalnych dostawców. Ze względu na specyfikację ustaliłem jedyne kryterium wyboru, którym jest cena. |

# Wskazanie planowanych do utworzenia miejsc pracy.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Realizacja operacji spowoduje utrzymanie co najmniej jednego miejsca pracy[[3]](#footnote-3)) | | ~~TAK~~/NIE | Jeśli TAK, wpisać liczbę. | |  |
| Realizacja operacji spowoduje utworzenie co najmniej miejsc pracy1) | | TAK/~~NIE~~ | Jeśli TAK, wpisać liczbę. | | 1 |
| Należy wymienić i opisać utworzone stanowiska w ramach operacji, należy podać planowane zatrudnienie  w etatach lub częściach etatów (średniorocznie), pamiętając, iż po zmianie przepisów rozporządzenia 19.2 w ramach realizowanej operacji weryfikacji podlega co najmniej jedno miejsce pracy. | | | | | |
| 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 | |
| samozatrudnienie | jednoosobowa działalność gospodarcza | | |  | |
|  |  | | |  | |
| SUMA | 1 | | |  | |

# Projekcja finansowa dla operacji

# 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 |
| Meble (stoły, krzesła, łóżka, komody, szafy, biurka, sekretarzyki) | sztuki | 5000,00 | 6000,00 | 25 | 5000,00 | 30 |  |  |
| Meble ogrodowe modrzew, jesion, tek (stół + 6 krzeseł) | kpl. | 1400,00 | 1500,00 | 25 | 1400,00 | 30 |  |  |
| Renowacja starych mebli (stoły, krzesła, łóżka, komody, szafy, biurka, sekretarzyki) | sztuki | 1300,00 | 1500,00 | 20 | 1300,00 | 25 |  |  |
| Cyklinowanie podłóg robocizna + materiał (150,00 zł /mkw) | m kw | 180 | 200 | 1000 | 180 | 1500 |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Łącznie suma wierszy: | |  |  | 1070 |  | 1585 |  |  |
| (cena jednostk. sprzedaży) x (wielk. sprzedaży) | | 366000 = A | | | 494 500 = B | |  | |
| Suma A+B+C | | 860 500,00 | | | | | | |

|  |  |
| --- | --- |
| Należy uzasadnić prognozę cen (przedstawić założenia przyjęte na potrzeby opracowania powyższych prognoz ceny sprzedaży własnych produktów / usług / towarów) i wielkości sprzedaży. Jeśli w okresie trwałości operacji mogą wystąpić jakiekolwiek zmiany cen, należy podać wartość uśrednioną, w poniższym opisie zaznaczając, jak w skali roku zmieniała się będzie dana wartość. Należy podać uzasadnienie odnoszące się do sytuacji rynkowej, jakości, zmian w kosztach, marży produktu itp. | |
|  |

# Rachunek zysków i strat

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Na podstawie danych z tabel: Prognoza poziomu cen i wielkości sprzedaży i Prognozy kosztów należy przedstawić rachunek zysków i strat** | | | | |
| Wyszczególnienie | Suma:  (Rok N + Rok N-1 + Rok N-2) | Rok n+1 | Rok n+2 | Rok n+3 |
| 1. **PRZYCHODY** |  |  |  |  |
| 1. Przychody ze sprzedaży produktów / usług / towarów | 91 500,00 | 366 000,00 | 494 500,00 |  |
| 1. Inne przychody (jakie?) |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **RAZEM PRZYCHODY** | 91 500,00 | 366 000,00 | 494 500,00 |  |
| 1. **KOSZTY** |  |  |  |  |
| 1. zużycie materiałów i energii | 5 250,00 | 21000 | 22050 |  |
| 1. usługi obce (w tym m.in. czynsze, naprawy, konserwacje maszyn i budynków) | 16 350,00 | 65400 | 68670 |  |
| 1. podatki i opłaty | 350,00 | 1400 | 1470 |  |
| 1. wynagrodzenia i pochodne | 6 000,00 | 24000 | 25200 |  |
| 1. koszty finansowe | 1 650,00 | 6600 | 6930 |  |
| 1. zakup towarów | 45 900,00 | 183600 | 192780 |  |
| 1. ubezpieczenia majątkowe | 625,00 | 2500 | 2625 |  |
| 1. pozostałe koszty |  |  |  |  |
| 8.1 pozostałe koszty – amortyzacja | 2 500,00 | 10 000,00 | 10 000,00 |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **RAZEM KOSZTY** | 78 625,00 | 314 500,00 | 329 725,00 |  |
| 1. **Dochód (strata) brutto A - B** | 12 875,00 | 51 500,00 | 164 775,00 |  |
| 1. **Podatek dochodowy** | 1 094,38 | 4 377,50 | 14 005,88 |  |
| 1. **Zysk netto: C – D** | 11 780,63 | 47 122,50 | 150 769,13 |  |
| Uzasadnienie (założenia) dla wymienionych pozycji kosztowych: | | | | |
|  | | | | |

# Zaktualizowana wartość netto

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Specyfikacja | Suma:  (Rok N + Rok N-1 + Rok N-2) | Rok N+1 | Rok N+2 | Rok N+3 |
| 1. Inwestycje dotyczące projektu | 110 000,00 |  |  |  |
| 2. Przychody ze sprzedaży | 91 500,00 | 366 000,00 | 494 500,00 |  |
| 3. Koszty działalności objętej projektem | 78 625,00 | 314 500,00 | 329 725,00 |  |
| 4. Dochód brutto | 12 875,00 | 51 500,00 | 164 775,00 |  |
| 5. Podatek dochodowy, wg stopy: | 1 094,38 | 4 377,50 | 14 005,88 |  |
|  |
| 6. Dochód netto | 11 780,63 | 47 122,50 | 150 769,13 |  |
| 7. Wartość końcowa |  |  | 80 000,00 |  |
| 8. Amortyzacja | 2 500,00 | 10 000,00 | 10 000,00 |  |
| 9. Saldo bieżące | -95 719,38 | 57 122,50 | 240 769,13 |  |
| 10. Stopa dyskonta / czynnik dyskontujący | 1,00 | 0,97 | 0,95 |  |
| NPV | 187 527,62 zł | |  | |

# Wskaźnik rentowności sprzedaży

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Rok N | Rok N+1 | Rok N+2 | Rok N+3 |
|
| wskaźnik rentowności sprzedaży brutto (dla operacji) | 14% | 14% | 33% |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | | 2 | 0 | - | 0 | 1 | - | 2 | 0 | 2 | 3 |  |  |  |  |  |  |  |  | | | | | | |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *miejscowość i data (dzień-miesiąc-rok)* | | | | | | | | | | | | |  |  |  |  |  |  | *Podpis podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy / pełnomocnika* | | | | | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

1. Rok n- rok dokonania przez ARiMR płatności końcowej w ramach operacji [↑](#footnote-ref-1)
2. Rok n+3 dotyczy rozwijania działalności gospodarczej [↑](#footnote-ref-2)
3. rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 24 września 2015 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach poddziałania „Wsparcie na wdrażanie operacji w ramach strategii rozwoju lokalnego kierowanego przez społeczność” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020 (Dz. U. z 2019 r. poz. 664 i 2023 oraz z 2020 r. poz. 1555 oraz z 2021 r. poz.2358) [↑](#footnote-ref-3)