



**PROGRAM REGIONALNY**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI FUNDUSZ  
ROZWOJU REGIONALNEGO



Załącznik nr 6.3  
do Wniosku do Zarządu Województwa  
Warmińsko-Mazurskiego z dnia 1 marca 2010 r.

Regionalny  
Program Operacyjny  
**Warmia i Mazury**  
na lata 2007-2013

# **BIZNESPLAN**

Autor:  
dr inż. Korneliusz Pylak

*Opracowanie wykonane na zamówienie Urzędu Marszałkowskiego  
Województwa Warmińsko-Mazurskiego  
sfinansowane ze środków  
Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego*

*Niniejszy dokument stanowi załącznik do wniosku o dofinansowanie Projektu ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego realizowanego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Warmia i Mazury na lata 2007-2013.*

Olsztyn, dnia ..... 2010 r.

# Spis treści

---

<b>A. PODSTAWOWE INFORMACJE DOTYCZĄCE WNIOSKODAWCY</b>	<b>3</b>
<b>B. OPIS DOTYCHCZASOWEJ DZIAŁALNOŚCI WNIOSKODAWCY</b>	<b>4</b>
B.1. DZIAŁALNOŚĆ WNIOSKODAWCY	4
B.2. CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA	4
B.3. OFERTA WNIOSKODAWCY I PRZYCHODY Z DZIAŁALNOŚCI	4
B.4. MIEJSCE NA RYNKU	5
B.5. OBECNE ZDOLNOŚCI PRODUKCYJNE	6
B.6. POTRZEBY INWESTYCYJNE	6
<b>C. OPIS PROJEKTU</b>	<b>9</b>
C.1. LOKALIZACJA PROJEKTU	9
C.2. CELE PROJEKTU	10
C.3. INNOWACYJNOŚĆ I OPIS PROJEKTU	10
C.4. ZASOBY TECHNICZNE DO REALIZACJI PROJEKTU	11
C.5. DOŚWIADCZENIE I ZASOBY LUDZKIE	12
C.6. ZAKRES RZECZOWY PROJEKTU ORAZ KOSZTORYS ORAZ HARMONOGRAM REALIZACJI PROJEKTU	14
C.7. ŹRÓDŁA FINANSOWANIA PROJEKTU	16
<b>D. PLAN MARKETINGOWY DLA PROJEKTU</b>	<b>17</b>
D.1. MIEJSCE NA RYNKU W WYNIKU REALIZACJI PROJEKTU	17
D.2. DYSTRYBUCJA I PROMOCJA	17
<b>E. PROGNOZA SPRZEDAŻY Z TYTUŁU REALIZACJI PROJEKTU</b>	<b>18</b>
<b>F. SYTUACJA FINANSOWA WNIOSKODAWCY ORAZ JEJ PROGNOZA</b>	<b>19</b>
F.1. BILANS (W TYS. ZŁ)	20
F.2. RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT (W TYS. ZŁ)	21

## A. Podstawowe informacje dotyczące wnioskodawcy

<i>Proszę podać następujące informacje dotyczące wnioskodawcy:</i>			
1. Pełna nazwa wnioskodawcy			
2. NIP			
3. REGON			
4. Adres siedziby			
4.1 Adres miejsca faktycznego prowadzenia działalności przez wnioskodawcę (ewentualnie lokalizacji oddziałów itp.)			
5. Osoba uprawniona do kontaktu			
5.1 Telefaks (wraz z nr kierunkowym)			
5.2 Telefon stacjonarny			
5.2 Telefon przenośny (komórkowy)			
5.3 Adres poczty elektronicznej			
6. Czy Wnioskodawca ma status podatnika VAT?	<input type="checkbox"/> TAK <input type="checkbox"/> NIE (właściwe zakreślić krzyżykiem)		
7. Data rozpoczęcia działalności			
8. Udziałowcy wnioskodawcy (wypełnić jeśli dotyczy)	Nazwa udziałowca	Wartość udziałów [zł]	% udziałów
8.1 Udziałowiec 1:		zł	%
8.2 Udziałowiec 2:		zł	%
8.3 Udziałowiec 3:		zł	%

W razie potrzeby proszę dodać odpowiednią liczbę wierszy.

## 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).

Działalność		Charakterystyka	Udział % w ostatnim roku obrotowym w ogólnej wartości przychodów ze sprzedaży (szacunkowo)	Udział % pracujących w ogólnej liczbie pracujących (szacunkowo)
Podstawowa: Nr EKD lub PKD:	.			
Działalność, której dotyczy projekt nr EKD lub PKD:	.			
Inna; Nr EKD lub PKD:	.			
Inna; Nr EKD lub PKD:	.			

### B.2. Charakterystyka działalności przedsiębiorstwa

Proszę w kilku zdaniach opisać historię przedsiębiorstwa, główny przedmiot działalności (maksymalnie 1 strona):

### B.3. Oferta wnioskodawcy i przychody z działalności

Proszę opisać podstawowe produkty/usługi/towary oferowane na rynku w chwili złożenia wniosku oraz te, które przestały być oferowane w ciągu ostatnich 6 miesięcy (wyjaśnić przy tym, dlaczego nie są już oferowane). 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 2 poprzednie lata obrotowe oraz okres bieżący (zgodnie z zapisami Sekcji F).

Produkt/usługa/towar	Wartość przychodów w zł			Uwagi
	Za przedostatni rok obrotowy rok 20...	za ostatni rok obrotowy rok 20...	od .... do ... kwartału roku bieżącego	
Produkty/usługi/towary oferowane obecnie				
1.	zł	zł	zł	
2.	zł	zł	zł	
3.	zł	zł	zł	
Produkty/usługi/towary które przestały być oferowane w ciągu ostatnich 6 miesięcy				
1.	zł	zł	zł	
2.	zł	zł	zł	
RAZEM	zł	zł	zł	
Proszę podać łączną wartość przychodów ze sprzedaży produktów, usług, materiałów, towarów w zł:				
Przychody łącznie	zł	zł	zł	

#### B.4. Miejsce na rynku

Charakterystyka rynku: Kto jest głównym odbiorcą?

*Proszę określić udział poszczególnych odbiorców (grup odbiorców) w przychodach ze sprzedaży*

Odbiorca	% udział w przychodach ze sprzedaży
	%
	%
	%
Jakie są oczekiwania i potrzeby klientów? W jakim stopniu Państwa oferta odpowiada na te oczekiwania? Czy coś trzeba zmienić? Jeśli tak, to co?	

W których segmentach Państwa oferty popyt jest rosnący, a gdzie malejący? Sprzedaż, których produktów, usług lub towarów ulega wahaniom sezonowym? Jak poważne jest to zjawisko?	
Czy posiadają Państwo konkurencję? Na jakim rynku działają? W jakim zakresie Państwa oferta jest lepsza, a w jakim gorsza? Czym różni się Państwa oferta od konkurencji? Czy konkurenci są silniejsi, czy słabsi w danym segmencie, w którym działalność jest prowadzona? Dla każdej grupy produktów, usług lub towarów proszę opisać pozycję konkurencji oraz swoją w następujących obszarach: jakości, ceny, reklamy/promocji i grup klientów	

### B.5. Obecne zdolności produkcyjne

*Proszę opisać obecne zdolności produkcyjne/usługowe, które posiada wnioskodawca i które wykorzystuje do produkcji/usługi oferty produktów/usługi (opisanych w sekcji B.3)*

Budynki i budowle, w tym pomieszczenia <i>Proszę opisać je krótko (np. powierzchnię, lokalizację itd.)</i>			
Maszyny i urządzenia (środki trwałe)	<b>Charakterystyka</b>	<b>Rok produkcji</b>	<b>Szacunkowa wartość</b>
Inne (np. wartości niematerialne i prawne)			

### B.6. Potrzeby inwestycyjne

*Zgłaszany projekt inwestycyjny z pewnością jest związany z potrzebami wynikającymi z analizy dotychczasowej działalności. 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?	
Czy dzięki realizacji zgłoszonego projektu inwestycyjnego wszystkie bieżące potrzeby zostaną zaspokojone? Jeśli nie to, dlaczego wybrano właśnie taki a nie inny zakres inwestycji?	
Proszę krótko scharakteryzować zakres projektu. W tym miejscu nie trzeba określać parametrów technicznych inwestycji (np. maszyn i urządzeń), ale należy pogrupować zakres przedmiotowy przedsięwzięcia ze względu na etapy działań (np. budowa / remont pomieszczeń, wyposażenie w maszyny służące do ... itp.). Szczegóły dotyczące projektu zostaną przedstawione w części C.	
Jeżeli w ramach zgłaszanego projektu konieczny jest zakup nieruchomości niezabudowanej lub zabudowanej proszę opisać planowany zakres zakupu oraz uzasadnić jego konieczność. Np. jeśli w ramach projektu konieczne jest zakupienie nieruchomości zabudowanej, to proszę określić jej wielkość i cechy oraz uzasadnić konieczność jej zakupu w kontekście realizacji projektu.	
Jeżeli w ramach zgłaszanego projektu konieczny jest zakup robót i materiałów budowlanych, proszę uzasadnić związek tego zakupu z celami przedsięwzięcia objętego wsparciem (tzn. że są niezbędne do prawidłowej realizacji i osiągnięcia celów projektu);	

<p>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.</p>	
--	--



## C. Opis projektu

### C.1. Lokalizacja projektu

*Proszę podać dane dotyczące nieruchomości, przy której lub w której będzie zlokalizowany projekt. W przypadku nabywania i/lub modernizacji/remontu/adaptacji nieruchomości (gruntowej, budynkowej, lokalowej) lub lokalu, na którym ustanowione jest ograniczone prawo rzeczowe, lub korzystania na potrzeby projektu z nieruchomości, na której w stosunku do Wnioskodawcy ustanowione zostało prawo zobowiązaniowe, np. dzierżawa) należy OBLIGATORYJNIE wskazać jej DOKŁADNĄ lokalizację. W przypadku realizacji projektów polegających na budowie budynków/budowli/obiektów małej architektury należy OBLIGATORYJNIE wskazać adres i nr działki, na której realizowana będzie budowa. Wskazana lokalizacja projektu musi być zgodna z miejscem prowadzenia działalności gospodarczej (zgodnie z dokumentem rejestrowym).*

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 (od ...do ... – okres zawarcia umowy) 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	

## C.2. 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 wpisać „nie dotyczy”.

Kategoria celu	Jak cel będzie realizowany?
Poprawa warunków pracy w przedsiębiorstwie (bezpieczeństwo i higiena pracy)	
Wzrost/poprawa konkurencyjności na rynku (lokalnym/regionalnym/krajowym / międzynarodowym)	
Wprowadzenie nowych / ulepszenie produktów/usług (jakich)	
Ilościowy wzrost zdolności sprzedaży (wskazać, których produktów / usług / towarów)	
Obniżenie kosztów działalności	
Ochrona środowiska naturalnego	
Zwiększenie zatrudnienia (miejsc pracy), w tym kobiet	
Utrzymanie zatrudnienia (miejsc pracy)	
Budowa/rozwój społeczeństwa informacyjnego	
Inne (jakie?)	

## C.3. Innowacyjność i opis projektu

1. Inwestycje powinny być innowacyjne. Innowacja może mieć charakter produktowy, procesowy lub organizacyjny. Proszę określić charakter innowacji projektu (czy ma ona charakter produktowy, procesowy czy organizacyjny) i opisać na czym ma ona polegać (dotyczy poddziałań 1.1.5, 1.1.6, 1.1.7 i 1.1.8).

2. Proszę określić zakres stosowania wprowadzanej w ramach projektu innowacyjności. Czy wprowadzana innowacja dotyczy Państwa przedsiębiorstwa / regionu / kraju / świata, odnosząc się do dotychczasowej działalności oraz konkurencji (dotyczy poddziałań 1.1.5, 1.1.6, 1.1.7 i 1.1.8)..
3. Proszę określić na czym sformułowali Państwo stwierdzenie dotyczące zakresu wprowadzanej w ramach projektu innowacji. Jeżeli wprowadzana innowacja została określona przez Państwa jako innowacja na poziomie <b>kraju lub świata</b> proszę wymienić źródła potwierdzenia tego faktu (np.: dokumenty patentowe, dokumenty określające standardy i normy, publikacje naukowe, dostępnych badań, wyników przeszukiwania baz danych, literatury fachowa, raporty marketingowe, opinie jednostek naukowo-badawczych o wdrażanej technologii). Proszę pamiętać o konieczności dołączenia do wniosku kopii tych dokumentów (dotyczy poddziałań 1.1.5, 1.1.6, 1.1.7 i 1.1.8).
4. Szczegółowy opis projektu.

#### C.4. Zasoby techniczne do realizacji projektu

*Przed wdrożeniem projektu istotna jest weryfikacja możliwości technicznych wdrożenia projektu. W tym celu w poniższej tabeli proszę szczegółowo odnieść się do postawionych kwestii. Jeżeli odpowiedź na jakiegokolwiek zadane pytanie brzmi nie, należy sprecyzować, kiedy dane kryterium zostanie spełnione.*

Czy wnioskodawca posiada	
--------------------------	--

<p>pomieszczenia niezbędne do zlokalizowania w nich nabywanych środków trwałych/realizacji projektu? Należy opisać wyposażenie, infrastrukturę tych pomieszczeń</p>	
<p>W przypadku prac budowlanych i modernizacyjnych: czy Projekt posiada ostateczne pozwolenie na budowę – w przypadku projektu, który obejmuje roboty budowlane? czy Projekt posiada opracowaną niezbędną do jego realizacji dokumentację techniczną?</p>	
<p>Inne niezbędne zasoby techniczne do realizacji projektu (proszę wymienić):</p>	

### 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.*

Jakie najważniejsze inwestycje wnioskodawca zrealizował w ciągu ostatnich 24 miesięcy? Podać zakres rzeczowy oraz ich wartość (wypełnić jeżeli dotyczy)			
Czy posiadane zasoby ludzkie są wystarczające do wdrożenia projektu oraz osiągnięcia celów określonych w projekcie?			
Kto jest odpowiedzialny za zarządzanie, finanse, sprzedaż? Proszę określić doświadczenie zawodowe tych osób			
	Zarządzanie	Finanse	Sprzedaż
Imię i nazwisko			
Stanowisko			
Wykształcenie			
Doświadczenie			



## C.6. Zakres rzeczowy projektu oraz kosztorys oraz harmonogram realizacji projektu

Należy określić zakres rzeczowy projektu w odniesieniu jedynie do kosztów kwalifikowanych i niekwalifikowanych. Proszę pamiętać, aby podane informacje korespondowały z wnioskiem o dofinansowanie. W kolumnie „rodzaj wydatków kwalifikowanych” należy precyzyjnie określać wszystkie wydatki kwalifikowane i niezbędne do realizacji projektu, np. zakup centrum obróbczego, leasing suszarni o pojemności X metrów sześciennych, itd. W następnej kolejności należy opisać wydatki niekwalifikowane w ten sam sposób

Proszę podać planowany termin rozpoczęcia i zakończenia realizacji projektu

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 mm/rr do mm/rr	Rodzaj wydatków kwalifikowanych	Koszt jednostkowy w zł	Ilość jednostek/ sztuk planowanych do zakupu	Planowany łączny koszt kwalifikowany w zł
1. Działanie nr ...	..... / ..... ..... / .....		zł		zł
			zł		zł
			zł		zł
Łączna wartość działania kwalifikowanego nr ...					zł
2. Działanie nr ...	..... / ..... ..... / .....		zł		zł
			zł		zł
			zł		zł
Łączna wartość działania kwalifikowanego nr ...					zł
n. Działanie nr ....	..... / ..... ..... / .....		zł		zł
			zł		zł
			zł		zł

Łączna wartość działania kwalifikowanego nr ...					zł
Łączna wartość działań kwalifikowanych (suma od 1 do n)			zł		
Oczekiwana wielkość wsparcia		.....% całkowitych wydatków kwalifikowanych	zł		
Plan wdrożenia projektu	Okres realizacji Od mm/rr do mm/rr	Rodzaj wydatków niekwalifikowanych	Koszt jednostkowy w zł	Ilość jednostek/ sztuk planowanych do zakupu	Planowany łączny koszt niekwalifikowany w zł
1. Działanie nr ...	..... / ..... ..... / .....		zł		zł
			zł		zł
			zł		zł
Łączna wartość działania niekwalifikowanego nr ...					zł
2. Działanie nr ...	..... / ..... ..... / .....		zł		zł
			zł		zł
			zł		zł
Łączna wartość działania niekwalifikowanego nr ...					zł
n. Działanie nr ...	..... / ..... ..... / .....		zł		zł
			zł		zł
			zł		zł
Łączna wartość działania niekwalifikowanego nr ...					zł
Łączna wartość działań niekwalifikowanych (suma od 1 do n)			zł		

### C.7. Źródła finansowania projektu

Należy określić źródła finansowania projektu zgodnie z tabelą poniżej:

Źródła finansowania projektu	Wydatki ogółem	Wydatki kwalifikowane
Kwota wsparcia	zł	zł
Środki własne, w tym:	zł	zł
<i>kredyt</i>	zł	zł
<i>leasing</i>	zł	zł
<i>pożyczka</i>	zł	zł
<i>inne</i> <i>np. wnioskodawca planuje wnieść do firmy</i> <i>swoje środki prywatne (opisać)</i>	zł	zł
<b>Razem</b>	<b>zł</b>	<b>zł</b>



## D. Plan marketingowy dla projektu

### D.1. 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?	

### D.2. Dystrybucja i promocja

*Proszę opisać, w jaki sposób będzie prowadzona sprzedaż i promocja po zrealizowaniu projektu.*

1. W jaki sposób odbywać się będzie sprzedaż (produktów/towarów/usług)?	
2. W jaki sposób klienci będą informowani o produktach / usługach / towarach? Proszę opisać formę promocji / reklamy.	

## E. Prognoza sprzedaży z tytułu realizacji projektu

Ten punkt dotyczy wyłącznie zmian wywołanych realizacją projektu (nie całego przedsiębiorstwa). Proszę zatem przedstawić wartość sprzedaży podstawowych nowych produktów, usług, towarów jakie będą oferowane na rynku bezpośrednio w wyniku realizacji projektu. Jeśli w wyniku realizacji projektu zwiększy się wyłącznie wartość dotychczasowej sprzedaży, należy rozpatrywać saldo przyrostu sprzedaży). Poszczególne tytuły przychodów (produkt / usługa / towar) należy wymienić 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 sprzedaży poszczególnych produktów / usług / towarów należy obliczyć bazując na liczbie klientów (odbiorców) danego produktu / usługi / towaru oraz jego cenie (przy czym do wyliczeń bierzemy zawsze ceny stałe). Wartość sprzedaży proszę podać w pełnych złotych. Prognozę należy określić dla okresu obejmującego rok zakończenia inwestycji (okres po zakończeniu inwestycji) oraz pełnych 3 lat dla MSP i 5 lat dla pozostałych.

Produkt/usługa/towar	Cena za jednostkę	Jedn.	Rok zakończenia inwestycji 200... r.	Rok 1 20...	Rok 2 20...	Rok 3 20...	Rok 4 20...	Rok 5 20...
<b>RAZEM</b>		<b>X</b>						

Uwaga: poniżej należy wyjaśnić w szczególności, na jakiej podstawie cena i prognozowana liczba klientów (odbiorców) i wielkość sprzedaży zostały skalkulowane. W szczególności w przypadku wzrostu liczby klientów, należy podać źródło danych, na podstawie którego wnioskodawca zakłada taką prognozę:

## F. Sytuacja finansowa wnioskodawcy oraz jej prognoza

---

### Przed wypełnieniem sprawozdań finansowych wymaganych niniejszym dokumentem:

- ↳ należy opracować prognozy oparte na realnych założeniach, dostosowanych do specyfiki danego przedsiębiorstwa oraz branży, w której ono funkcjonuje
- ↳ należy wypełnić sprawozdania finansowe dla dwóch poprzednich lat obrotowych oraz przygotować prognozę na okres realizacji projektu oraz trzech lat (dla mikro, małych i średnich przedsiębiorców) lub pięciu lat (dla pozostałych) od momentu jego zakończenia
- ↳ określamy rok n – jako pełen roczny cykl obrotowy;
- ↳ przyjmujemy, że rok obrotowy jest rokiem kalendarzowym, jeżeli jest inaczej prosimy o stosowną adnotację w polu uwagi
- ↳ w dalszej kolejności określamy rok bazowy n-1 oraz n-2 – są to dwa pełne zakończone okresy obrotowe poprzedzające rok n (np. jeżeli rokiem n jest rok 2009, to rok 2008 będzie rokiem n-1, a rok 2007 będzie rokiem n-2)
- ↳ jeżeli działalność nie była prowadzona w okresie ostatnich dwóch lat to wnioskodawca przedstawia sprawozdanie lub sprawozdania dotyczące dostępnych okresów (np. przedsiębiorca, który rozpoczął działalność w czerwcu 2007 r. przedstawia sprawozdanie za okres od czerwca do grudnia 2007 oraz pełne sprawozdanie roczne za rok 2008)
- ↳ sytuacja finansowa wnioskodawcy oraz jej prognoza muszą być sporządzone w cenach stałych
- ↳ wszystkie dane finansowe podajemy w tysiącach złotych do dwóch miejsc po przecinku
- ↳ rachunek przepływów pieniężnych musi brać pod uwagę rzeczywistą otrzymywaną lub wypłacaną kwotę pieniężną w ramach działalności wnioskodawcy; dlatego niepieniężne pozycje rachunkowe, jak amortyzacja czy też różnego rodzaju rezerwy (np. na pokrycie nieprzewidzianych wydatków) nie mogą się w nim pojawić
- ↳ należy pamiętać, żeby w bilansie w zobowiązaniach krótkoterminowych w pozycji kredyty i pożyczki ująć zobowiązania z tytułu ewentualnych kredytów i pożyczek długo i krótkoterminowych w części przypadającej do spłaty w najbliższym roku (dotyczy kredytów obecnych i tych planowanych do zaciągnięcia)
- ↳ należy również pamiętać, że dotacja powinna być rozliczona zgodnie z ustawą o rachunkowości, a więc powinna być wykazana w bilansie w pozycji 'rozliczenia międzyokresowe', a w rachunku zysku i strat jako 'pozostałe przychody operacyjne – dotacje'; dotacja rozliczana jest w czasie.
- ↳ w polu **uwagi** prosimy podać szczegółowe założenia do przyjętych prognoz finansowych, w szczególności należy podać jaka jest przyjęta metoda amortyzacji, jakie stawki amortyzacji zastosowano, jakie są podstawowe warunki kredytowania / leasingu, informacja czy kredyt będzie spłacony dotacją, itd.
- ↳ w miarę potrzeb (jeżeli inwestycja trwa kilka lat), można dostawić kolumny do poszczególnych tabel prognozy
- ↳ proszę o zaznaczenie pola dotyczącego formy rozliczenia podatkowego wnioskodawcy na dole tabeli uwagi

**Przyjęte założenia w prognozie finansowej - Uwagi:-**

Czy wnioskodawca rozlicza prowadzoną działalność w formie PIT, CIT?

### F.1. Bilans (w tys. zł)

(dla dwóch poprzednich lat obrachunkowych, okresu bieżącego, oraz prognozy na okres realizacji projektu oraz trzech lat (dla mikro, małych i średnich przedsiębiorców) lub pięciu lat (dla pozostałych) od momentu jego zakończenia)

Aktywa	Rok bazowy 2008	Rok bazowy 2009	Rok n 2010	1 rok 20.....	2 rok 20.....	3 rok 20.....	4 rok 20.....	5 rok 20.....	6 rok 20.....	7 rok 20.....	8 rok 20.....	9 rok 20.....
<b>A. Aktywa trwałe (I+II+III)</b>												
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>B. Aktywa obrotowe (I+II+III+IV)</b>												
I. Zapasy												
II. Należności krótkoterminowe												
III. Inwestycje krótkoterminowe (w tym środki pieniężne)												
IV. Pozostałe aktywa obrotowe												
<b>Aktywa razem (A+B)</b>												
<b>Pasywa</b>	Rok bazowy 2008	Rok bazowy 2009	Rok n 2010	1 rok 20.....	2 rok 20.....	3 rok 20.....	4 rok 20.....	5 rok 20.....	6 rok 20.....	7 rok 20.....	8 rok 20.....	9 rok 20.....

<b>C. Kapitał (fundusz) własny</b>												
<b>D. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania (I+II+III+IV)</b>												
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												
<b>Pasywa razem (C+D)</b>												

## F.2. Rachunek zysków i strat (w tys. zł)

(dla dwóch poprzednich lat obrachunkowych, okresu bieżącego, oraz prognozy na okres realizacji projektu oraz trzech lat (dla mikro, małych i średnich przedsiębiorców) lub pięciu lat (dla pozostałych) od momentu jego zakończenia)

	Rok bazowy 2008	Rok bazowy 2009	Rok n 2010	1 rok 20.....	2 rok 20.....	3 rok 20.....	4 rok 20.....	5 rok 20.....	6 rok 20.....	7 rok 20.....	8 rok 20.....	9 rok 20.....
<b>A. Przychody netto ze sprzedaży</b>												
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów i usług												
II. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów												
<b>B. Koszty działalności operacyjnej</b>												
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>												
<b>D. Pozostałe przychody operacyjne</b>												
I. Dotacje												
II. Pozostałe przychody operacyjne												
<b>E. Pozostałe koszty operacyjne</b>												
<i>F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)</i>												
<b>G. Przychody finansowe</b>												
<b>H. Koszty finansowe</b>												
<i>I. Zysk (strata) brutto (F+G-H)</i>												
<b>J. Podatek dochodowy</b>												
K. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)												
<b>L. Zysk (strata) netto (I-J-K)</b>												

### F.3. Przepływy środków pieniężnych (w tys. zł)

	Rok bazowy 2008	Rok bazowy 2009	Rok n 2010	1 rok 20.....	2 rok 20.....	3 rok 20.....	4 rok 20.....	5 rok 20.....	6 rok 20.....	7 rok 20.....	8 rok 20.....	9 rok 20.....
<b>A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej</b>												

1. Zysk (strata) netto												
2. Amortyzacja <sup>1</sup>												
3. Zmiana stanu zapasów <sup>2</sup>												
4. Zmiana stanu należności												
5. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów												
6. Inne korekty												
I. Razem (1+2-3-4+5+6)												
<b>B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej</b>												
1. Sprzedaż składników majątku trwałego												
2. Nabycie składników majątku trwałego												
3. Inne												
II. Razem (1-2+3)												
<b>C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej</b>												
1. Zaciągnięcie kredytów i pożyczek												
2. Spłata kredytów i pożyczek												
3. Dotacje (wpływ)												

<sup>1</sup> Amortyzacja pojawia się w rachunku przepływów pieniężnych mimo, że w założeniach do analiz podano: 'rachunek przepływów pieniężnych musi brać pod uwagę rzeczywistą otrzymywaną lub wypłacaną kwotę pieniężną w ramach działalności wnioskodawcy; dlatego niepieniężne pozycje rachunkowe, jak amortyzacja [...] nie mogą się w nim pojawić'. Dzieje się tak, ponieważ podczas wyliczania zysku netto od przychodów odjęliśmy m.in. amortyzację, zatem tutaj należy ją 'z powrotem' dodać, aby nie była brana pod uwagę w obliczeniach.

<sup>2</sup> Zmianę stanu zapasów, należności i zobowiązań liczymy w następujący sposób: od wartości na koniec analizowanego roku odejmujemy wartość z początku tego roku (lub z końca poprzedniego roku); należy pamiętać, że zwiększenie stanu zapasów i należności powoduje uszczuplenie zasobów gotówki, a zwiększenie stanu zobowiązań – odwrotnie – zwiększenie stanu gotówki (jest to ujęte podczas sumowania w polu I.); dlatego zwiększenie stanu zapasów i należności oraz zmniejszenie stanu zobowiązań ujmujemy za znakiem „minus”, natomiast zmniejszenie stanu zapasów i należności oraz zwiększenie stanu zobowiązań ujmujemy ze znakiem „plus”; ogólnie – wszystkie wypłaty, spłaty (wydatki) powodują obniżenie stanu gotówki, a wpłaty, zaciągnięcie kredytów, pożyczek, sprzedaż aktywów – powodują zwiększenie stanu gotówki;

4. Wypłaty na rzecz właścicieli												
5. Wpłaty dokonane przez właścicieli												
6. Pozostałe												
III. Razem (1-2+3-4+5+6)												
<b>D. Przepływy pieniężne netto razem (I+II+III)</b>												
<b>F. Środki pieniężne na początek okresu</b>												
<b>G. Środki pieniężne na koniec okresu (F+D)</b>												

#### F.4. Wskaźniki finansowe

	Rok bazowy 2008	Rok bazowy 2009	Rok n 2010	1 rok 20.....	2 rok 20.....	3 rok 20.....	4 rok 20.....	5 rok 20.....	6 rok 20.....	7 rok 20.....	8 rok 20.....	9 rok 20.....
<b>A. Wskaźniki płynności</b>												
1. Płynność bieżąca												
2. Płynność szybka												
<b>B. Wskaźniki sprawności działania</b>												
1. Rotacja zapasów w dniach												
2. Rotacja należności w dniach												
3. Rotacja zobowiązań w dniach												
<b>C. Wskaźnik struktury kapitałowej</b>												
1. Poziom zadłużenia												



<b>D. Wskaźniki rentowności<sup>3</sup></b>												
1. Rentowność sprzedaży (ROS)												
2. Rentowność kapitału własnego (ROE)												

### Objaśnienia do wskaźników:

Przeliczenia dokonujemy na danych pobranych z tych samych okresów obrotowych

A1. Aktywa obrotowe/zobowiązania bieżące	Dane pobieramy z bilansu: aktywa obrotowe pozycja B, zobowiązania bieżące pozycja DIII
A2. (Aktywa obrotowe – zapasy)/zobowiązania bieżące	Dane pobieramy z bilansu: aktywa obrotowe pozycja B, zobowiązania bieżące pozycja DIII, zapasy pozycja BI
B1. Zapasy/(przychody ze sprzedaży/365)	Zapasy pozycja w bilansie BI, przychody ze sprzedaży pozycja w rachunku zysków i strat A
B2. Należności/(przychody ze sprzedaży/365)	Należności pozycja w bilansie BII, przychody ze sprzedaży pozycja w rachunku zysków i strat A
B3. Zobowiązania/(przychody ze sprzedaży/365)	Zobowiązania pozycja w bilansie DIII.1, przychody ze sprzedaży pozycja w rachunku zysków i strat A
C1. Zadłużenie/aktywa	Dane pobieramy z bilansu: zobowiązania pozycja D, aktywa pozycja A+B
D1. Zysk netto/ przychody ze sprzedaży	Dane pobieramy z rachunku zysków i strat: zysk netto pozycja L, przychody ze sprzedaży pozycja A
D2. Zysk netto/kapitał własny	Zysk netto pobieramy z rachunku zysków i strat pozycja L, kapitał własny z bilansu pozycja C

<sup>3</sup> 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 (czytelny podpis i pieczętka firmowa lub parafa i imienna pieczętka wraz z pieczętką firmy) osoby (osób) uprawnionej do występowania w imieniu przedsiębiorcy (Wnioskodawcy):

Imię i Nazwisko	
Stanowisko	
Data	
Podpis	
Imię i nazwisko	
Stanowisko	
Data	
Podpis	
Imię i nazwisko	
Stanowisko	
Data	
Podpis	