Załącznik nr 18 do Regulaminu

konkursu nr RPWM.01.04.02-IP.03-28-001/18

z 23.03.2018 r.

Regionalny Program Operacyjny Województwa Warmińsko-Mazurskiego na lata 2014-2020

**BIZNESPLAN**

*Niniejszy dokument stanowi załącznik do wniosku o dofinansowanie projektu ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego realizowanego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Warmińsko-Mazurskiego na lata 2014-2020*

Spis treści

[Regionalny Program Operacyjny Województwa Warmińsko-Mazurskiego na lata 2014-2020 1](file:///C:\Users\Anna%20Szymanowska\Documents\Uproszczony%20biznesplan.docx#_Toc497477675)

[A. Pełna nazwa wnioskodawcy 3](#_Toc497477676)

[B. Opis dotychczasowej działalności wnioskodawcy 3](#_Toc497477677)

[B.1. Działalność wnioskodawcy 3](#_Toc497477678)

[B.2. Charakterystyka działalności przedsiębiorstwa 3](#_Toc497477679)

[B.3. Oferta wnioskodawcy i przychody z działalności 4](#_Toc497477680)

[B.4. Miejsce na rynku 5](#_Toc497477681)

[B.5. Obecne zdolności produkcyjne 5](#_Toc497477682)

[B.6. Potrzeby inwestycyjne 6](#_Toc497477683)

[C. Opis projektu 8](#_Toc497477684)

[C.1. Lokalizacja projektu 8](#_Toc497477685)

[C.2. Opis projektu 9](#_Toc497477686)

[C.3. Zasoby techniczne do realizacji projektu 10](#_Toc497477687)

[C.4. Doświadczenie i zasoby ludzkie 10](#_Toc497477688)

[C.5. Uzasadnienie dla poniesienia poszczególnych wydatków wykazanych w harmonogramie rzeczowo-finansowym (stanowiącym załącznik do wniosku o dofinansowanie) 11](#_Toc497477689)

[C.6. Źródła finansowania projektu 12](#_Toc497477690)

[C.7. Zgodność projektu z kryteriami oceny 12](#_Toc497477691)

[D. Plan marketingowy dla projektu 16](#_Toc497477692)

[D.1. Miejsce na rynku w wyniku realizacji projektu 16](#_Toc497477693)

[D.2. Dystrybucja i promocja 16](#_Toc497477694)

[E. Prognoza sprzedaży z tytułu realizacji projektu 17](#_Toc497477695)

[F. Sytuacja finansowa wnioskodawcy oraz jej prognoza 18](#_Toc497477696)

[F.1. Bilans (w tys. zł) 19](#_Toc497477697)

[F.2. Rachunek zysków i strat (w tys. zł) 20](#_Toc497477698)

[F.3. Przepływy środków pieniężnych (w tys. zł) 21](#_Toc497477699)

[F.4. Wskaźniki finansowe 23](#_Toc497477700)

# Pełna nazwa wnioskodawcy

|  |  |
| --- | --- |
|  | |
| Pełna nazwa wnioskodawcy (zgodna z dokumentem rejestrowym) |  |

# Opis dotychczasowej działalności wnioskodawcy

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Działalność wnioskodawcy | | | | |
| *Proszę określić rodzaj prowadzonej (lub prowadzonych) działalności gospodarczej oraz podać numer EKD lub PKD (cztery cyfry). W przypadku projektu partnerskiego tabelę należy powielić adekwatnie dla każdego partnera współrealizującego projekt.* | | | | |
| **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: | . |  |  |  |

|  |
| --- |
| Charakterystyka działalności przedsiębiorstwa |
| *Proszę w kilku zdaniach opisać historię przedsiębiorstwa, główny przedmiot działalności (maksymalnie 1 strona): W przypadku projektu partnerskiego należy zaprezentować informacje adekwatne dla wszystkich partnerów projektu:* |
|  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 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 3 poprzednie lata obrotowe oraz okres bieżący (zgodnie z zapisami Sekcji F). W przypadku projektu partnerskiego w poniższych polach części B.3. należy zaprezentować informacje adekwatne dla wszystkich partnerów projektu poprzez powielenie tabeli.* | | | | | | |
|  | | | | | | |
| **Produkt/usługa/towar** | |  | **Wartość przychodów w zł** | | | **Uwagi** |
| **Za rok obrotowy**  **n-3 rok 20…** | **za rok obrotowy**  **n-2  rok 20…** | **za rok obrotowy**  **n-1 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** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Miejsce na rynku | |
| *Charakterystyka rynku: Kto jest głównym odbiorcą?*  *Proszę określić udział poszczególnych odbiorców (grup odbiorców) w przychodach ze sprzedaży dla wnioskodawcy i partnera w projekcie (jeśli dotyczy).* | |
| **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? |  |
| 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 |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Obecne zdolności produkcyjne | | | |
| *Proszę opisać obecne zdolności produkcyjne/usługowe, które posiada wnioskodawca i partner (jeśli dotyczy) i które wykorzystuje do produkcji/usługi oferty produktów/usługi (opisanych w sekcji B.3).* | | | |
| Budynki i budowle, w tym pomieszczenia *Proszę opisać je krótko (np. powierzchnię, lokalizację itd.)* |  | | |
| Maszyny i urządzenia (środki trwałe) | **Charakterystyka** | **Rok produkcji** | **Szacunkowa wartość** |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Inne (np. wartości niematerialne i prawne) |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 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). |  |

# Opis projektu

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |  |

|  |
| --- |
| Opis projektu |
| 1. Szczegółowy opis projektu. W przypadku projektu partnerskiego opis powinien zawierać odniesienie do współpracy z partnerami (które elementy przedsięwzięcia i dlaczego będą współrealizowane przez poszczególnych partnerów w projekcie). Należy także określić i opisać charakter współpracy (czy współpraca w ramach projektu będzie realizowana w oparciu o art. 33 ust. 1 ustawy z dnia 11 lipca 2014r. o zasadach realizacji programów operacyjnych polityki spójności finansowanych w perspektywie 2014-2020, czy będzie to inny rodzaj współpracy). Należy uzasadnić ponadto potrzebę wspólnej realizacji projektu w kontekście konkretnych celów, zmian czy usprawnienia danych procesów w przedsiębiorstwie wnioskodawcy i partnerów. Informacje powinny zostać przedstawione w sposób szczegółowy i nie budzący wątpliwości. |
|  |
| 2. Proszę o określenie w jaki sposób dokonali Państwo analizy rynku w celu konkurencyjnego wyboru wykonawcy usług B+R (naukowca/podmiotu oferującego usługi naukowe i badawczo – rozwojowe) pamiętając o zastosowaniu minimum następujących kryteriów:  - posiadanie doświadczenia w świadczeniu usług badawczo – rozwojowych - tj. Wykonawcy, którzy w okresie ostatnich 3 lat, a jeśli okres funkcjonowania jest krótszy – w tym okresie, wykażą się realizacją min. 3 usług związanych z przedmiotem zamówienia  - dysponowanie kadrą B+R zdolną do wykonania zamówienia  - dysponowanie (lub możliwość pozyskania) wymaganą do realizacji projektu technologią (jeśli dotyczy).  Wnioskodawca skierował zapytanie o ofertę do minimum 3 różnych potencjalnych Wykonawców.  **Nie dotyczy Poddziałania 1.4.2 Pakietowanie produktów i usług (Schemat B)** |
|  |
| 3. Zakres prowadzonych badań rozwojowych wraz ze wskazaniem szczegółowego harmonogramu prowadzonych badań. Harmonogram powinien także obejmować wskazanie zespołu badawczego odpowiedzialnego za poszczególne etapy prac badawczych.  **Nie dotyczy Poddziałania 1.4.12 Pakietowanie produktów i usług (Schemat B)** |
|  |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| 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 jakiekolwiek zadane pytanie brzmi nie, należy sprecyzować, kiedy dane kryterium zostanie spełnione. W przypadku projektu partnerskiego w poniższych polach części C.4. należy zaprezentować informacje adekwatne dla wszystkich partnerów projektu.* | |
| Czy wnioskodawca posiada pomieszczenia niezbędne do zlokalizowania w nich nabywanych środków trwałych/realizacji projektu? Należy opisać wyposażenie, infrastrukturę tych pomieszczeń |  |
| W przypadku prac budowlanych i adaptacyjnych:  czy Projekt posiada ostateczne pozwolenie na budowę – w przypadku projektu, który obejmuje roboty budowlane – zgodnie z kwalifikowalnością wydatków ?  czy Projekt posiada opracowaną niezbędną do jego realizacji dokumentację techniczną? – jeżeli dotyczy |  |
| Inne niezbędne zasoby techniczne do realizacji projektu (proszę wymienić): |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 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 projektu partnerskiego w poniższych polach części C.5. należy zaprezentować informacje adekwatne dla wszystkich partnerów projektu.* | | | | |
| 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 |  | |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Uzasadnienie dla poniesienia poszczególnych wydatków wykazanych w harmonogramie rzeczowo-finansowym (stanowiącym załącznik do wniosku o dofinansowanie) | | |
| Poniżej należy uzasadnić konieczność poniesienia poszczególnych wydatków kwalifikowalnych w powiązaniu z celami projektu. Opis powinien dotyczyć wszystkich wydatków kwalifikowalnych wskazanych we wniosku o dofinansowanie (Zakresie rzeczowym i finansowym, Harmonogramie rzeczowo – finansowym).  W przypadku gdy wniosek o dofinansowanie składany jest przez grupę przedsiębiorstw (w tym m. in. porozumienia, sieci, konsorcja), każdy z opisów powinien odnosić się odrębnie do wydatków Wnioskodawcy (koordynatora/lidera) i odrębnie do wydatków uczestników sieci innych niż Wnioskodawca. Uzasadnienie liczby i rodzaju dóbr nabywanych w ramach sieci powinno odnosić się do potrzeb poszczególnych uczestników sieci, np. w przypadku wpisania w zakresie rzeczowym i finansowym wydatku, nie dotyczącego Wnioskodawcy, na zakup 10 licencji na oprogramowanie X, należy wskazać w jaki sposób szacowane potrzeby poszczególnych uczestników sieci składają się na łączną sumę 10 licencji na oprogramowanie X.  Należy odnieść się do poszczególnych wydatków, wskazując przeznaczenie danego zakupu i uzasadniając jego niezbędność dla projektu. Opis i uzasadnienie powinny odnosić się również do liczby i sposobu oszacowania wartości wydatku. Uzasadnienie odnoszące się do liczby i sposobu oszacowania wartości wydatków powinno być przedstawione możliwie szczegółowo i konkretnie, np. poprzez wskazanie odpowiednio:   * ilości zakupywanych dóbr, * wymaganej wydajności / innych istotnych wymagań technicznych zakupywanych elementów infrastruktury informatycznej, * pracochłonności usług planowanych do zlecenia firmom zewnętrznym, * wstępnej wyceny dóbr/usług dokonanej przez potencjalnych wykonawców/dostawców (nazwy tych przedsiębiorców, wskazana przez nich cena i jej uzasadnienie), * raportów lub analiz rynkowych i innych opracowań, wraz miejscem ich publikacji (adresy stron internetowych), na podstawie których została oszacowana wysokość wydatków, itp.   Informacje powinny być przedstawione w sposób klarowny, nie budzący wątpliwości co do zakresu i celowości zaplanowanych działań oraz kwalifikowalności ponoszonych w projekcie wydatków.  **UWAGA!** Przedstawione w niniejszym pkt. biznesplanu informacje będą podstawą oceny kryteriów merytorycznych ogólnych (obligatoryjnych) wyboru projektu. Brak informacji pozwalających na weryfikacje oszacowania poszczególnych pozycji budżetu projektu skutkować będzie odrzuceniem projektu na ww. etapie oceny projektu. | | |
| **Kategoria wydatku** | **Rodzaj wydatku kwalifikowanego** | **Uzasadnienie dla poniesienia poszczególnych wydatków** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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 |
| *kredyt* | zł | zł |
| *leasing* | zł | zł |
| *pożyczka* | zł | zł |
| *inne*  *np. wnioskodawca planuje wnieść do firmy swoje środki prywatne (****NALEŻY OPISAĆ JAKIE****)* | zł | zł |
| **Razem** | **zł** | **zł** |

|  |  |
| --- | --- |
| Zgodność projektu z kryteriami oceny | |
| Należy odnieść się do warunków określonych w kryteriach wyboru na podstawie których dokonywana będzie ocena danego projektu. Jeżeli zgodność z tymi warunkami jest zawarta w innym miejscu biznesplanu, należy wskazać to miejsce. Wymagane jest spełnienie wszystkich warunków, dlatego należy odnieść się w sposób klarowny i wyczerpujący do każdego warunku osobno i dla każdego warunku odrębnie uzasadnić jego spełnienie. Wypełniając niżej wskazane pola należy odnieść się do zapisów SZOOP w tym m. in. do treści załącznika 12: Kryteria wyboru projektów konkursowych wraz z wymogami formalnymi w ramach Poddziałania 1.4.2 Pakietowanie produktów i usług (Schemat B) – w tym przede wszystkim do opisu „definicji kryterium”.Wymagane jest spełnienie wszystkich warunków, dlatego należy odnieść się do każdego warunku osobno i dla każdego warunku odrębnie i w sposób wyczerpujący uzasadnić jego spełnienie (jeżeli dotyczy, także w zakresie wszystkich partnerów projektu).  **UWAGA!** Przedstawione w niniejszym pkt. biznesplanu informacje będą podstawą oceny m. in. kryteriów formalnych, merytorycznych oraz punktowych wyboru projektu. Brak informacji pozwalających na ocenę danego kryterium skutkować może odrzuceniem projektu na jednym z etapów jego oceny. | |
| **Kryteria oceny - priorytet inwestycyjny 3b, Poddziałanie 1.4.2** | **Uzasadnienie** |
| **KRYTERIA WYBORU PROJEKTU – Poddziałanie 1.4.2** | |
| **Kryteria merytoryczne ogólne wyboru projektu (obligatoryjne)** | |
| Możliwość uzyskania dofinansowania przez projekt |  |
| Zgodność projektu z zasadą równości szans kobiet i mężczyzn |  |
| Zgodność projektu z zasadą równości szans i niedyskryminacji w tym dostępności dla osób z niepełnosprawnościami |  |
| Zamówienia publiczne i konkurencyjność |  |
| Pomoc publiczna i pomoc de minimis |  |
| Wykonalność techniczna |  |
| Trwałość projektu |  |
| Wskaźniki |  |
| **Kryteria merytoryczne specyficzne (obligatoryjne)** | |
| Projekt jest realizowany w partnerstwie |  |
| Pakiet obejmuje minimum trzy produkty/ usługi oferowane przez minimum dwa przedsiębiorstwa |  |
| Handel elektroniczny |  |
| Analiza rynku |  |
| Marketing i promocja |  |
| Minimalny udział finansowy we wkładzie własnym MŚP realizujących projekt |  |
| **Kryteria merytoryczne (punktowe)** | |
| Projekt wykazuje wpływ na  rozwój co najmniej jednej  inteligentnej specjalizacji  województwa warmińsko-mazurskiego |  |
| Zgodność projektu z kierunkami działań wynikającymi ze *Strategii rozwoju społeczno-gospodarczego województwa warmińsko-mazurskiego do roku 2025*. |  |
| Wpływ działań zaplanowanych w projekcie |  |
| Poziom wkładu własnego |  |
| Liczba produktów / usług w pakiecie |  |
| Liczba przedsiębiorstw, których oferta zostanie włączona do pakietu |  |
| Internacjonalizacja oferty |  |
| Pakietowanie produktów / usług należących do różnych specjalizacji regionalnych |  |
| **Kryteria merytoryczne (premiujące)** | |
| Zgodność projektu z zasadami horyzontalnymi wynikającymi z RPO WiM 2014-2020, w tym: | |
| kryterium odprowadzania podatków na terenie województwa warmińsko-mazurskiego w obszarze realizacji projektu | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Podatek** | **Nie dotyczy** | **Podatek odprowadzany na terenie** | | | **województwa warmińsko-mazurskiego** | **poza województwem warmińsko-mazurskim** | | podatek dochodowy (PIT, CIT) | □ | □ | □ | | podatek od towarów i usług (VAT) | □ | □ | □ | | akcyza | □ | □ | □ | | podatek od nieruchomości | □ | □ | □ | | podatek od środków transportowych | □ | □ | □ | | podatek od czynności cywilnoprawnych od umowy spółki | □ | □ | □ | |
| kryterium komunikacji z interesariuszami |  |
| efektywne i racjonalne wykorzystywanie zasobów naturalnych oraz stosowanie rozwiązań przyjaznych środowisku |  |
| kryterium stosowania klauzul społecznych w zamówieniach |  |
| Komplementarność projektu |  |
| Doświadczenie w realizacji podobnych projektów |  |
| Wzrost zatrudnienia |  |

# Plan marketingowy dla projektu

|  |  |
| --- | --- |
| 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. W przypadku projektów partnerskich należy przedstawić informacje adekwatne dla poszczególnych partnerów w projekcie.* | |
| 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? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Dystrybucja i promocja | |
| *Proszę opisać, w jaki sposób będzie prowadzona sprzedaż i promocja po zrealizowaniu projektu. W przypadku projektów partnerskich należy przedstawić informacje adekwatne dla poszczególnych partnerów w projekcie.* | |
| 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. |  |

# 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 oraz okres trwałości projektu, tj. pełnych 3 lat dla MSP i 5 lat dla pozostałych (liczonych od daty płatności końcowej, rozumianej jako 6 miesięcy liczonych od daty finansowego zakończenia realizacji Projektu).* | | | | | | |
|  | | | | | | |
| **Produkt/usługa/towar \*** | **Rok zakończenia inwestycji  20.… r.** | **Rok 1**  **20…** | **Rok 2**  **20…** | **Rok 3**  **20…** | **Rok 4**  **20…** | **Rok 5**  **20…** |
| **Cena za jednostkę** |  |  |  |  |  |  |
| **1.** |  |  |  |  |  |  |
| Sprzedaż w ujęciu ilościowym |  |  |  |  |  |  |
| 1. |  |  |  |  |  |  |
| Wartość sprzedaży w zł |  |  |  |  |  |  |
| 1. |  |  |  |  |  |  |
| Wartość sprzedaży RAZEM |  |  |  |  |  |  |
| \*Jeśli w wyniku realizacji projektu powstaje kilka produktów/usług/towarów ww. wiersze należy powielić |  |  |  |  |  |  |
| *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:* | | | | | | | |
|  | | | | | | | |

# 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 trzech poprzednich lat obrachunkowych 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 obrachunkowy;
* przyjmujemy, że rok obrachunkowy jest rokiem kalendarzowym, jeżeli jest inaczej prosimy o stosowną adnotację w polu uwagi
* w dalszej kolejności określamy rok bazowy n-1 , n-2 oraz n-3– są to trzy pełne zakończone okresy obrachunkowe poprzedzające rok n (np. jeżeli rokiem n jest rok 2016, to rok 2015 będzie rokiem n-1, a rok 2014 będzie rokiem n-2, rok 2013 będzie rokiem n-3)
* jeżeli działalność nie była prowadzona w okresie ostatnich trzech lat to wnioskodawca przedstawia sprawozdanie lub sprawozdania dotyczące dostępnych okresów (np. przedsiębiorca, który rozpoczął działalność w czerwcu 2014 r. przedstawia sprawozdanie za okres od czerwca do grudnia 2014 oraz pełne sprawozdanie roczne za rok 2015)
* 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, należy wskazać czy analizę przeprowadzono w cenach netto, gdy podatek VAT nie stanowi wydatku kwalifikowalnego lub brutto, gdy podatek VAT stanowi wydatek kwalifikowany, należy przedstawić założenia prognozy kosztów operacyjnych związanych z samym projektem 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? |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Bilans (w tys. zł) | | | | | | | | | | | | |
| *(dla trzech poprzednich lat obrachunkowych, okresu bieżącego, prognozy na okres realizacji projektu oraz okres trwałości projektu, tj. trzech lat (dla mikro, małych i średnich przedsiębiorców) lub pięciu lat (dla pozostałych) liczonych od daty płatności końcowej, rozumianej jako 6 miesięcy liczonych od daty finansowego zakończenia realizacji Projektu)* | | | | | | | | | | | | |
| **Aktywa** | Rok n-3 2015 | Rok n-2 2016 | Rok n-1 2017 | Rok n 2018 | 1 rok 20…… | 2 rok 20…… | 3 rok 20…… | 4 rok 20…… | 5 rok 20…… | 6 rok 20…… | 7 rok 20…… | 8 rok 20…… |
| **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 n-3 2015 | Rok n-2 2016 | Rok n-1 2017 | Rok n 2018 | 1 rok 20…… | 2 rok 20…… | 3 rok 20…… | 4 rok 20…… | 5 rok 20…… | 6 rok 20…… | 7 rok 20…… | 8 rok 20…… |
| **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)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Rachunek zysków i strat (w tys. zł) | | | | | | | | | | | | |
| *(dla trzech poprzednich lat obrachunkowych, okresu bieżącego, prognozy na okres realizacji projektu oraz okres trwałości projektu, tj. trzech lat (dla mikro, małych i średnich przedsiębiorców) lub pięciu lat (dla pozostałych) liczonych od daty płatności końcowej, rozumianej jako 6 miesięcy liczonych od daty finansowego zakończenia realizacji Projektu)* | | | | | | | | | | | | |
|  | Rok n-3 2015 | Rok n-2 2016 | Rok n-1 2017 | Rok n 2018 | 1 rok 20…… | 2 rok 20…… | 3 rok 20…… | 4 rok 20…… | 5 rok 20…… | 6 rok 20…… | 7 rok 20…… | 8 rok 20…… |
| **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 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *C. Zysk (strata) ze sprzedaży(A-B)* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **D. Pozostałe przychody operacyjne** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| I. Dotacje |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| II. Pozostałe przychody operacyjne |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **E. Pozostałe koszty operacyjne** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **G. Przychody finansowe** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **H. Koszty finansowe** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *I. Zysk (strata) brutto (F+G-H)* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **J. Podatek dochodowy** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| K. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***L. Zysk (strata) netto (I-J-K)*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Przepływy środków pieniężnych (w tys. zł) | | | | | | | | | | | | |
|  | Rok n-3 2015 | Rok n-2 2016 | Rok n-1 2017 | Rok n 2018 | 1 rok 20…… | 2 rok 20…… | 3 rok 20…… | 4 rok 20…… | 5 rok 20…… | 6 rok 20…… | 7 rok 20…… | 8 rok 20…… |
| **A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Zysk (strata) netto |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. Amortyzacja[[1]](#footnote-1) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. Zmiana stanu zapasów[[2]](#footnote-2) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 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. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Sprzedaż składników majątku trwałego |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. Nabycie składników majątku trwałego |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. Inne |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| II. Razem (1-2+3) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Zaciągnięcie kredytów i pożyczek |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. Spłata kredytów i pożyczek |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. Dotacje (wpływ) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4. Wypłaty na rzecz właścicieli |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5. Wpłaty dokonane przez właścicieli |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6. Pozostałe |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| III. Razem (1-2+3-4+5+6) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **D. Przepływy pieniężne netto razem (I+II+III)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **F. Środki pieniężne na początek okresu** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **G. Środki pieniężne na koniec okresu (F+D)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Wskaźniki finansowe | | | | | | | | | | | | |
|  | Rok n-3 2015 | Rok n-2 2016 | Rok n-1 2017 | Rok n 2018 | 1 rok 20…… | 2 rok 20…… | 3 rok 20…… | 4 rok 20…… | 5 rok 20…… | 6 rok 20…… | 7 rok 20…… | 8 rok 20…… |
| **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 rentowności[[3]](#footnote-3)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Rentowność sprzedaży (ROS) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. Rentowność kapitału własnego (ROE) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Objaśnienia do wskaźników:**

Przeliczenia dokonujemy na danych pobranych z tych samych okresów obrachunkowych

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

**Załącznik nr 1 do Biznesplanu: Prognoza finansowa sekcji F (tabela F 1, F 2, F 3, F 4) w formacie Excel wraz z formułami, zgodnymi z treściami w biznesplanie.**

|  |  |
| --- | --- |
| **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 pieczątka firmowa lub parafa i imienna pieczątka wraz z pieczątką 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 |  |

1. 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. [↑](#footnote-ref-1)
2. 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; [↑](#footnote-ref-2)
3. Wnioskodawca rozliczający się w formie PIT zamiast zysku netto we wskaźnikach rentowności używa zysku brutto. [↑](#footnote-ref-3)