

UCHWAŁA NR 99/1161/12
ZARZĄDU WOJEWÓDZTWA LUBUSKIEGO
z dnia 27 marca 2012 roku

**zmieniająca uchwałę nr 111/683/08 Zarządu Województwa Lubuskiego z dnia 31 maja 2008 r.
w sprawie przyjęcia wzoru Biznes Planu dla Beneficjentów ubiegających się o wsparcie
w ramach Lubuskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007-2013 Priorytet II
„Stymulowanie wzrostu inwestycji w przedsiębiorstwach i wzmocnienie potencjału
innowacyjnego” Działanie 2.1 „Mikroprzedsiębiorstwa”, Działanie 2.2 „Poprawa
konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje”**

Na podstawie art. 41 ust. 1 i ust. 2 pkt 4 ustawy z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie województwa (Dz. U. z 2001 r. Nr 142 poz. 1590, z późn. zm.) oraz art. 25 pkt 1, art. 26 ust. 1 pkt 1 i 8 ustawy z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju (Dz. U. 2009 r., Nr 84, poz. 712 z późn. zm.) uchwała się co następuje:

§ 1. Załącznik nr 1 do uchwały nr 111/683/08 Zarządu Województwa Lubuskiego z dnia 31 maja 2008 r. w sprawie przyjęcia wzoru Biznes Planu dla Beneficjentów ubiegających się o wsparcie w ramach Lubuskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007-2013 Priorytet II „Stymulowanie wzrostu inwestycji w przedsiębiorstwach i wzmocnienie potencjału innowacyjnego” Działanie 2.1 „Mikroprzedsiębiorstwa”, Działanie 2.2 „Poprawa konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje” zmieniony uchwałą nr 124/761/08 Zarządu Województwa Lubuskiego z dnia 5 sierpnia 2008 r. oraz uchwałą nr 162/1094/09 Zarządu Województwa Lubuskiego z dnia 3 lutego 2009 r., otrzymuje brzmienie jak załącznik do niniejszej uchwały.

§ 2. Wykonanie uchwały powierza się Marszałkowi Województwa Lubuskiego.

§ 3. Uchwała wchodzi w życie z dniem podjęcia.


MARSZAŁEK WOJEWÓDZTWA
Elżbieta Polak

Straszenie państwa ulową z projektów

DYREKTOR DEPARTAMENTU
LUBUSKIEGO REGIONALNEGO PROGRAMU OPERACYJNEGO

Pobyt w Lubuski

Załącznik
do Uchwały Nr 99/1161/12
Zarządu Województwa Lubuskiego
z dnia 17 marca 2012 roku

Załącznik do wniosku o dofinansowanie realizacji projektu
w ramach Priorytetu II
Lubuskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007-2013

BIZNES PLAN

dla Beneficjentów
ubiegających się o wsparcie w ramach
LUBUSKIEGO REGIONALNEGO PROGRAMU OPERACYJNEGO
na lata 2007 - 2013

Priorytet II
„Stymulowanie wzrostu inwestycji w przedsiębiorstwach
i wzmocnienie potencjału innowacyjnego”

Działanie 2.1 „Mikroprzedsiębiorstwa”

Działanie 2.2 „Poprawa konkurencyjności małych i średnich
przedsiębiorstw poprzez inwestycje”

Zielona Góra, marzec 2012 r.

Zawartość

1. Wstęp
2. Informacje o Beneficjencie
3. Informacje o działalności Beneficjenta
4. Analiza SWOT
5. Zasoby niezbędne do realizacji projektu
6. Oświadczenie Beneficjenta

1. Wstęp

Niniejszy wzór biznes planu stanowi załącznik do wniosku o dofinansowanie projektu. Beneficjent wypełnia i załącza do wniosku część ogólną (opisową) oraz jeden z wariantów części finansowej. Nie należy usuwać jakichkolwiek pól czy tabel. Dopuszczalne jest natomiast uzupełnienie biznes planu o dodatkowe informacje, mające znaczenie dla kompleksowego i rzetelnego opisu stanu faktycznego i/lub planowanej inwestycji. Jeśli któreś elementy analizy finansowej nie mogą być przedstawione w formie zaproponowanej w niniejszym dokumencie, wówczas należy je przedstawić w formie wybranej przez Beneficjenta: przy pierwotnych tabelach należy zrobić właściwą adnotację i pozostawić je niewypełnione zaś nowe tabele zamieścić wewnątrz dokumentu lub dołączyć do projektu w formie załącznika dodatkowego wraz z uzasadnieniem.

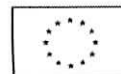
Wszystkie pola powinny zostać wypełnione, ewentualnie należy umieścić adnotację „nie dotyczy” lub wypełnić pola zerami. Jeżeli tabele lub pola, zawierające wpisane przez Beneficjenta informacje, wymagają dodatkowych komentarzy wyjaśniających sytuację Beneficjenta, dopuszcza się dodanie pod tabelą lub polem tekstowym pola/rubryki/wiersza oznaczonego adnotacją „komentarz” lub załącznika dodatkowego do projektu. Komentarz powinien w sposób nie budzący wątpliwości wyjaśnić lub doprecyzować sytuację Beneficjenta.

Dane finansowe należy podać w tysiącach złotych z dokładnością do 2 miejsc po przecinku.

Dokument należy wypełnić językiem jasnym i zwięzłym. Należy też zamieścić wyjaśnienia używanych skrótów lub zwrotów branżowych, mogących budzić wątpliwości interpretacyjne.

Dokument powinien być podpisany przez Beneficjenta lub osobę upoważnioną do reprezentowania Beneficjenta (na ostatniej stronie).

Wszystkie informacje zawarte w biznes planie muszą być spójne z informacjami zawartymi we wniosku o dofinansowanie projektu. Wszystkie informacje zawarte w dokumencie są objęte tajemnicą służbową.



Ostatnie lata obrachunkowe, o których mowa w treści niniejszego biznes planu dotyczą zamkniętych / zatwierdzonych okresów.

Rok bazowy – dane na 31 grudnia ostatniego zamkniętego roku obrachunkowego, jeżeli nie był to pełny okres roczny, należy podać termin, od którego była prowadzona ewidencja.

Okres bieżący – dane od stycznia do ostatniego zamkniętego księgowo miesiąca.

Rok bieżący – oszacowane dane na 31 grudnia bieżącego roku obrachunkowego.

Kolumny **Rok 1**, **Rok 2**, itd. wypełniane są oszacowanymi danymi do roku, który jest trzecim zamkniętym okresem, licząc po roku zakończenia inwestycji.

2. Informacje o Beneficjencie.

Podstawowe informacje o Beneficjencie (zgodnie z pkt. B 1. Wniosku)

Należy podać nazwę Beneficjenta oraz informacje o ewentualnych udziałowcach (podmiotach mających udziały w przedsiębiorstwie Beneficjenta) oraz o posiadanych udziałach w innych podmiotach wraz z procentową wielkością udziału (zgodnie ze złożonym oświadczeniem o posiadaniu statusu MŚP).

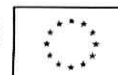
1. Nazwa Beneficjenta	
2. Udziałowcy (% udziału)	
3. Udziały w innych podmiotach (% udziału)	

3. Informacje o działalności Beneficjenta

3.1. Prowadzona działalność (zgodnie z pkt. B 1. Wniosku)

Należy wymienić i opisać wszystkie prowadzone działalności, których udział w całkowitych przychodach ze sprzedaży w dwóch ostatnich latach obrachunkowych przekracza 5%. Jako pierwszą należy wpisać działalność, której dotyczy projekt.

Działalność (nazwa i numer EKD lub PKD)	Krótka charakterystyka działalności	Udział % w przychodach ze sprzedaży	
		W roku	W roku
1. Działalność, której dotyczy projekt			
2. Działalność przeważająca			
3. Inna działalność			
4. Inna działalność			
5. Inna działalność			



3.2. Oferowane produkty/usługi

Należy wymienić i opisać wszystkie produkty i/lub usługi oferowane przez Beneficjenta oraz podać ich procentowy udział w całkowitych przychodach ze sprzedaży w dwóch ostatnich zatwierdzonych latach obrotowych. W celu uniknięcia zbędnego rozdrobnienia oferowane produkty/usługi można również pogrupować (np. ze względu na rodzaj prowadzonej działalności), wówczas należy wymienić i opisać wyodrębnione grupy produktów/usług. Np. przedsiębiorca prowadzący 2 rodzaje działalności – usługi informatyczne i wynajem sprzętu budowlanego może wymienić tylko dwie grupy świadczonych usług, bez podziału na np. wynajem koparki, wynajem spycharki itp.

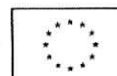
Należy zachować kolejność, zaczynając od produktu/usługi (lub grupy produktów/usług) o największym średnim % udziale w przychodach ze sprzedaży.

Produkt/usługa	Krótki opis	Udział % w przychodach ze sprzedaży	
		W roku	W roku
Nazwa			
Nazwa			
Nazwa			
Nazwa			
Nazwa			

3.3. Opis działalności przedsiębiorstwa

Należy krótko opisać historię działalności Beneficjenta, m.in.: datę rozpoczęcia działalności, ważne zmiany lub wydarzenia, doświadczenie w zakresie działalności, której dotyczy projekt itp. Należy określić miejsce/miejsca wykonywania działalności. Należy wskazać posiadane certyfikaty lub nagrody wraz z datami ich otrzymania (do wniosku o dofinansowanie proszę dołączyć również kopie tych dokumentów – jako załączniki dodatkowe).

Historia działalności	
Obszar/lokalizacja działalności	
Posiadane certyfikaty, atesty, deklaracje zgodności, otrzymane nagrody itp.	



3.4. Analiza rynku i otoczenia oraz plan marketingowy związany z realizacją projektu.

W poniższych polach należy opisać sytuację bieżącą oraz prognozowaną w ramach poszczególnych aspektów (sytuacji na rynku, oferty, konkurencji, klientów, dystrybucji, promocji, polityki cenowej oraz eksportu). W prognozach należy uwzględnić okres trwałości projektu (3 lata od zakończenia rzeczowego lub finansowego realizacji projektu, w zależności od tego, który termin jest późniejszy).

W kontekście analizy stanu bieżącego należy opisać: sytuację panującą na rynku, na którym działa Beneficjent (uwzględnić takie aspekty jak: sytuacja branży, sytuacja społeczna, polityczna, prawna, znaczenie miejsca prowadzenia działalności), opisać trendy popytu na oferowane produkty/usługi, występowanie wahań sezonowych. Należy przedstawić pozycję Beneficjenta wśród konkurencji oraz wskazać liczbę konkurentów i obszary przewagi ich oferty nad ofertą Beneficjenta. Należy dokonać charakterystyki odbiorców oferowanych produktów/usług (kim są, jakie są ich potrzeby, w jakim stopniu oferta Beneficjenta zaspokaja potrzeby i oczekiwania klientów). Należy opisać stosowane przez Beneficjenta metody dystrybucji i promocji oraz założenia stosowanej polityki cenowej.

Należy też przedstawić procentową strukturę sprzedaży w kraju i za granicą w 2 ostatnich latach obrachunkowych (należy podać wielkość przychodów ze sprzedaży: w PLN oraz w procentach całkowitych przychodów ze sprzedaży). W zakresie prognozy należy podać wielkości przychodów ze sprzedaży w roku zakończenia projektu oraz w okresie jego trwałości.

3.5.a Bieżąca sytuacja na rynku

(należy uwzględnić takie aspekty jak: sytuacja branży, sytuacja społeczna, polityczna, prawna, znaczenie miejsca prowadzenia działalności)

3.5.b Prognoza sytuacji na rynku

3.6.a Oferta (produkty/usługi)

(należy opisać trendy popytu na oferowane produkty/usługi, występowanie wahań sezonowych itp.)

3.6.b Prognoza w odniesieniu do oferty

3.7.a Konkurencja

(należy przedstawić pozycję Beneficjenta wśród konkurencji, wskazać liczbę konkurentów oraz obszary przewagi ich oferty nad ofertą Beneficjenta)

3.7.b Prognoza w odniesieniu do konkurencji

3.8.a Klienci

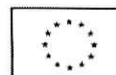
(należy dokonać charakterystyki odbiorców oferowanych produktów/usług: kim są klienci, jakie są ich potrzeby, w jakim stopniu oferta Beneficjenta zaspokaja potrzeby i oczekiwania klientów)

3.8.b Prognoza w odniesieniu do klientów

3.9.a Promocja i dystrybucja

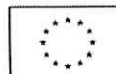
(należy opisać stosowane przez Beneficjenta sposoby oferowania i promocji produktów/usług)

3.9.b Prognoza w odniesieniu do promocji i dystrybucji



3.10.a Polityka cenowa (należy opisać sposoby ustalania cen oferowanych produktów/usług)								
3.10.b Prognoza w odniesieniu do polityki cenowej (należy przedstawić planowane do wprowadzenia sposoby ustalania cen, szczególnie w odniesieniu do nowych lub ulepszonych produktów/usług, wprowadzonych w wyniku realizacji projektu)								
3.11.a Sprzedaż w kraju i za granicą (należy przedstawić procentową strukturę sprzedaży w kraju i za granicą w 2 ostatnich latach obrotowych) Wielkość przychodów ze sprzedaży należy podać: w tysiącach złotych oraz jako procent całkowitych przychodów ze sprzedaży								
Wielkość przychodów ze sprzedaży	W roku		W roku					
	PLN	%	PLN	%				
Wielkość przychodów ze sprzedaży w kraju								
Wielkość przychodów ze sprzedaży za granicą								
Razem [PLN]								
3.11.b Prognoza w odniesieniu do sprzedaży w kraju i za granicą (należy podać prognozowane wielkości przychodów ze sprzedaży w roku rzeczowego zakończenia realizacji projektu oraz w okresie jego trwałości). Wielkość przychodów ze sprzedaży należy podać: w tysiącach złotych oraz jako procent całkowitych przychodów ze sprzedaży.								
Prognozowana wielkość przychodów ze sprzedaży	W roku		W roku		W roku		W roku	
	PLN	%	PLN	%	PLN	%	PLN	%
Wielkość przychodów ze sprzedaży w kraju								
Wielkość przychodów ze sprzedaży za granicą								
Razem [PLN]								

3.12. Zasoby kadrowe Beneficjenta Należy podać wielkość i strukturę zatrudnienia: w ostatnim zamkniętym kwartale roku bieżącego oraz w 2 ostatnich zatwierdzonych latach obrotowych. Liczba zatrudnionych osób w 2 ostatnich zatwierdzonych latach obrotowych odpowiada liczbie „rocznych jednostek roboczych” (RJR), czyli liczbie pracowników zatrudnionych na pełnych etatach w obrębie danego przedsiębiorstwa lub w imieniu przedsiębiorstwa, w ciągu całego roku, który jest brany pod uwagę. Praca osób, które nie przepracowały pełnego roku, pracowały w niepełnym wymiarze godzin lub pracowników sezonowych jest obliczana jako część ułamkowa RJR. Praktykanci, studenci, stażyści lub osoby na przygotowaniu zawodowym w miejscu pracy (skierowane przez urząd pracy) odbywający szkolenie zawodowe



na podstawie umowy o praktyce, szkoleniu zawodowym lub umowy cywilno-prawnej z urzędem pracy, nie wchodzi w skład personelu. Okres trwania urlopu macierzyńskiego lub wychowawczego nie jest wliczany. Jeśli wniosek o dofinansowanie składany jest w pierwszym kwartale roku obrachunkowego wówczas w ostatniej kolumnie należy wpisać „nie dotyczy”.

Liczba zatrudnionych	W roku	W roku	W ostatnim zamkniętym kwartale bieżącego roku
Ogółem			
- w tym właściciele i kadra kierownicza			

4. Analiza SWOT

Należy dokonać analizy silnych i słabych stron (czynniki wewnętrzne) oraz szans i zagrożeń (czynniki zewnętrzne) w odniesieniu do przedsiębiorstwa Beneficjenta oraz planowanej inwestycji.

SILNE STRONY	SŁABE STRONY
SZANSE	ZAGROŻENIA

5. Zasoby niezbędne do realizacji projektu

Należy wymienić i krótko opisać wszystkie zasoby (kadrowe, rzeczowe i finansowe) niezbędne do realizacji projektu. Przy każdym zasobie należy zaznaczyć, czy Beneficjent już go posiada czy dopiero planuje go pozyskać (jak?, kiedy?).

Zasoby	Krótki opis
Nazwa zasobu	
Nazwa zasobu	
Nazwa zasobu	

6. Oświadczenie Beneficjenta

Oświadczam, że informacje zawarte w niniejszym dokumencie są prawdziwe.

Imię i nazwisko osoby upoważnionej do reprezentowania Beneficjenta	
Stanowisko, funkcja w przedsiębiorstwie	
Data	



PROGRAM REGIONALNY
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



Lubuskie
Warte zachodu

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



Podpis i pieczęć	
------------------	--



**PROGRAM
REGIONALNY**
NARODOWA STRATEGIA SPOJNOŚCI



Lubuskie
Warte zachodu

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



Część finansowa Biznes Planu

Wariant 1.

dla Beneficjentów prowadzących ewidencję księgową na zasadach ogólnych – książka przychodów i rozchodów, przychodach ewidencjonowanych – ryczałt, karta podatkowa

A. Zasoby

I. Majątek trwały w trakcie amortyzacji

Tabela 1. Majątek trwały w trakcie amortyzacji* (w tys. PLN dwa miejsca po przecinku)		
Lp.	Majątek trwały	Wartość handlowa**
1.	budynki, budowle, grunty	Wartość ogółem
		Średnia cena za 1m2
2.	urządzenia techniczne i maszyny	
3.	środki transportu	
4.	pozostałe w tym oprogramowanie	
5.	Razem	

*W tabeli należy podać tylko majątek trwały będący w trakcie amortyzacji.
**Wartość handlowa – należy podać szacunkową wartość jaką można byłoby uzyskać za posiadany majątek trwały w przypadku konieczności sprzedaży.
W przypadku posiadania nieruchomości i gruntów, poza całkowitą wartością, należy podać cenę za m2.

II. Majątek trwały zamortyzowany

Tabela 2. Majątek trwały zamortyzowany* (w tys. PLN dwa miejsca po przecinku)		
Lp.	Nazwa	Wartość handlowa **
1.		
2.		
3.		
4.		
	Razem	

*Należy wymienić tylko własne, zamortyzowane środki trwałe oraz wyposażenie i sprzęt biurowy (można w grupach np. obrabiarki, sprzęt komputerowy, meble biurowe itp.), oprogramowanie i inne wartości niematerialne i prawne itp.
**Wartość handlowa – należy podać szacunkową wartość jaką można byłoby uzyskać za posiadany majątek trwały w przypadku konieczności sprzedaży.

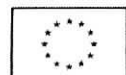


PROGRAM
REGIONALNY
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



Lubuskie
Warte zachodu

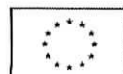
UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



III. Inne posiadane zasoby

Tabela 3. Inne posiadane zasoby	
Lp.	Nazwa/ przy lokalu podać m2
1.	
2.	
3.	
4.	

Należy wymienić wynajmowany, leasingowany, dzierżawiony sprzęt lub urządzenia oraz należy podać informacje o wynajmowanych, dzierżawionych powierzchniach lokalowych.



B. Przychody ze sprzedaży towarów, produktów, usług

Tabela 4. Tabela pomocnicza – Przychody ze sprzedaży towarów, produktów, usług w tys. PLN z dwoma miejscami po przecinku

W tabeli w części I należy podać dotychczasowe przychody ze sprzedaży produktów, usług, towarów oraz prognozowane w kolejnych latach (bez projektu), w części II należy określić przychody ze sprzedaży podstawowych produktów, usług, towarów jakie będą oferowane na rynku bezpośrednio w wyniku realizacji projektu (dotyczy także przypadków, w których realizacja projektu spowoduje wyłącznie zwiększenie wartości sprzedaży obecnie oferowanych produktów, usług czy towarów). Tabelę należy wypełnić oszacowanymi danymi po roku, który jest trzecim zamkniętym okresem, licząc od roku zakończenia inwestycji (w razie potrzeby należy więc dodać kolejne kolumny, np. Rok 2012, Rok 2013 itd.). W uzasadnieniu prognoz finansowych należy zaznaczyć, czy przy szacowaniu przychodów uwzględniono ceny stałe czy zmienne.

Przychody		Rok bazowy		Okres bieżący		Rok bieżący		Rok 1		Rok 2		Rok 3		Rok 4	
I. Bez projektu		Wartość		Wartość		Wartość		Wartość		Wartość		Wartość		Wartość	
1.	Przychody														
II. W wyniku realizacji projektu		cena	Wartość	cena	Wartość	cena	Wartość	cena	Wartość	cena	Wartość	cena	Wartość	cena	Wartość
Lp.	Nazwa usługi/produktu	ilość	cena*ilość	ilość	cena*ilość	ilość	cena*ilość	ilość	cena*ilość	ilość	cena*ilość	ilość	cena*ilość	ilość	cena*ilość
1.															
2.															
3.															
4.															
Suma II															
Razem (I + II)*															

* Razem – dane umieszczone w tym wierszu tabeli należy przenieść do tabeli 7 Podstawowe dane finansowe poz. I. Przychody ze sprzedaży towarów, produktów lub usług

C. Stan zapasów

Tabela 5. Stan zapasów								
Dane należy podać w tysiącach złotych z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku								
Lp.	Saldo zmiany zapasów	Rok bazowy	Okres bieżący	Rok bieżący	Rok 1 ...	Rok 2 ...	Rok 3 ...	Rok 4 ...
1.	Remanent początkowy							
2.	Remanent końcowy							
*Wynik na zapasach (1-2)								
*Wynik na zapasach – dane umieszczone w tej tabeli należy przenieść do tabeli 7 Podstawowe dane finansowe poz. II. 4. Saldo zmiany zapasów za okres bieżący podać dane szacunkowe.								

D. Podstawowe dane finansowe

Tabela 6. Podstawowe dane finansowe wersja uproszczona.								
Dane podać w tys. PLN, z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku.								
Lp.	Kategoria	Rok bazowy	Okres bieżący	Rok bieżący	Rok 1 ...	Rok 2 ...	Rok 3 ...	Rok 4 ...
I.	Przychody ze sprzedaży towarów produktów lub usług							

II.	Koszty ogółem (1+2+3+4+5)							
1.	Amortyzacja							
2.	Wynagrodzenia z narzutami							
3.	Zakup towarów i materiałów							
4.	Saldo zmiany zapasów							
5.	Pozostałe koszty							
III.	Wynik na sprzedaży (I-II)							
1.	Pozostałe przychody operacyjne							
2.	Pozostałe koszty operacyjne							
IV.	Wynik na dz. operacyjnej (III+1-2)							
1.	Przychody finansowe							
2.	Koszty finansowe							
V.	Wynik finansowy brutto							



	(IV+1-2)							
1.	Podatek dochodowy							
VI.	Wynik finansowy netto (V-1)							
		Rok bazowy	Okres bieżący	Rok bieżący	Rok 1 ...	Rok 2 ...	Rok 3 ...	Rok 4 ...
A.	Środki trwałe (1+2+3+4)							
1.	budynki, budowle, grunty							
2.	urządzenia techniczne i maszyny							
3.	środki transportu							
4.	Pozostałe							
B.	Zapasy							
		Rok bazowy	Okres Bieżący	Rok bieżący	Rok 1 ...	Rok 2 ...	Rok 3 ...	Rok 4 ...
C.	Kredyty i pożyczki (1+2)							
1.	Krótkoterminowe							
2.	Długoterminowe							

Uzasadnienie prognoz finansowych

Uwaga!

Poniżej należy wyjaśnić lub uzasadnić przyjęte wielkości:

Przykład:

- wyjaśnić zasadność wysokości kosztów,
- wyjaśnić/szczegółowo opisać skąd wynikają podane kwoty zaplanowanych przychodów, uzasadnić/udowodnić realność zakładanych danych
- realność sprzedaży - mocne uzasadnienie ilości i **wysokości zastosowanych cen towarów produktów lub usług**,
- opisać wzrosty i spadki większych pozycji i ich uzasadnienie,
- wysokość zapasów wraz z okresem ich rotacji
- opisać sposób finansowania inwestycji w przypadku zaciągnięcia kredytów podać wysokość kredytu oraz wysokość rocznej raty z podziałem na odsetki i kapitał w przypadku wypełnienia pozycji zgromadzone środki prywatne w tab. finansowanie inwestycji należy urealnić ich posiadanie.

E. Finansowanie inwestycji

Tabela 7. Finansowanie inwestycji.

Dane podać w tys. PLN, z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku.

Lp.	Kategoria	1 Rok wydatków	2 Rok wydatków	3 Rok wydatków	4 Rok wydatków	5 Rok wydatków	6 Rok wydatków
1.	Nakłady finansowe* (-)						
2.	VAT od nakładów finansowych(-)						
3.	Wynik finansowy netto **(+)						
4.	Amortyzacja ***(+)						
5.	Zaciągnięcie kredytu/pożyczki/leasingu (+)						
6.	Splaty						

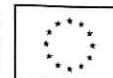


PROGRAM
REGIONALNY
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



Lubuskie
Warte zachodu

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



	kredytu/pożyczki/leasingu (-)						
7.	Zgromadzone środki prywatne (+)						
Wynik							
8.	Wpływ dotacji						
Suma ogółem							
<p>* Nakłady finansowe - środki na realizację inwestycji w poszczególne lata.</p> <p>**Wynik finansowy to wartość z tabeli 7 „Podstawowe dane finansowe”, poz. VI</p> <p>***Amortyzacja to wartość z tabeli 7 „Podstawowe dane finansowe”, poz. II.1.</p> <p>Wpływ dotacji – należy wpisać wartość otrzymanej dotacji w danym roku. Wiersz ten ma charakter wyłącznie informacyjny ukazujący wielkość otrzymanego dofinansowania.</p>							

F. Wskaźniki finansowe

Tabela nr 8 Wskaźniki finansowe		Rok bazowy	Okres bieżący	Rok bieżący	Rok 1 ...	Rok 2 ...	Rok 3 ...
I.	Wskaźnik struktury zadłużenia						
1.	Wskaźnik obsługi długu <i>Liczmy dla każdej kolumny: (zysk netto + amortyzacja) / (raty kredytów + odsetki)</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
II.	Wskaźnik rentowności						
1.	Rentowność sprzedaży (%) <i>Liczmy dla każdej kolumny: (zysk netto / przychody ze sprzedaży)*100</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
III.	Wskaźnik sprawności działania						
1.	Rotacja zapasów w dniach <i>Liczmy dla każdej kolumny: zapasy/(przychody ze sprzedaży/365)</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IV.	Analiza wskaźników	Opis:					
<p>Wskaźniki należy opisać i dokonać krótkiej analizy, np.:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ w odniesieniu do branży, prognoz gospodarki, ▪ szczególnie i koniecznie należy opisać wyjątkowe 							

wielkości, charakterystyczne lub specyficzne dla firmy czy też prowadzonej działalności gospodarczej

* Dane finansowe pobieramy z SEKCJI E

I.1. Wskaźnik obsługi długu

- zysk netto - tabela 7 wynik finansowy netto
- amortyzacja - tabela 7 amortyzacja
- raty kredytów - tj.: prognozowana spłata zgodna z okresem z kolumny czyli jeżeli wskaźnik jest liczony dla roku 2010 to należy brać pod uwagę wszystkie spłacone raty kapitałowe kredytu od 01.01.rok do 31.12.rok
- odsetki - tabela 7 koszty finansowe, UWAGA do obliczenia wskaźnika należy wziąć tylko odsetki od kredytów, w przypadku gdy w tej pozycji wykazane są inne koszty finansowe należy je odjąć.

Dodawanie kolumny : dodatkową kolumnę można uzyskać zaznaczając jedną całą kolumnę od 1 wiersza do 8, z Tabeli wybierając opcje podziel, chcąc wyrównać szerokość zaznaczamy wszystkie kolumny od roku bazowego po ostatni rok prognozy i w Tabeli wybieramy opcję Autodopasowanie polecenie „rozłóż kolumny równomiernie”

Oświadczam, że informacje zawarte w niniejszym dokumencie są prawdziwe.

Imię i nazwisko osoby upoważnionej do reprezentowania Beneficjenta	
Stanowisko, funkcja w przedsiębiorstwie	
Data	
Podpis i pieczęć	

Część finansowa Biznes Planu

Wariant 2.

dla Beneficjentów prowadzących ewidencję w pełnej księgowości

A. Zasoby

I. Majątek trwały w trakcie amortyzacji

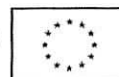
Tabela 1. Majątek trwały w trakcie amortyzacji* (w tys. PLN dwa miejsca po przecinku)			
Lp.	Majątek trwały	Wartość handlowa**	
1.	budynki, budowle, grunty	Wartość ogółem	
		Średnia cena za 1m2	
2.	urządzenia techniczne i maszyny		
3.	środki transportu		
4.	pozostałe w tym oprogramowanie		
5.	Razem		

*W tabeli należy podać tylko majątek trwały będący w trakcie amortyzacji.
**Wartość handlowa – należy podać szacunkową wartość jaką można byłoby uzyskać za posiadany majątek trwały w przypadku konieczności sprzedaży.
W przypadku posiadania nieruchomości i gruntów, poza całkowitą wartością, należy podać cenę za m2.

II. Majątek trwały zamortyzowany

Tabela 2. Majątek trwały zamortyzowany* (w tys. PLN dwa miejsca po przecinku)		
Lp.	Nazwa	Wartość handlowa**
1.		
2.		
3.		
4.		
Razem		

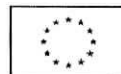
*Należy wymienić tylko własne, zamortyzowane środki trwałe oraz wyposażenie i sprzęt biurowy (można w grupach np. obrabiarki, sprzęt komputerowy, meble biurowe itp.), oprogramowanie i inne wartości niematerialne i prawne itp.
**Wartość handlowa – należy podać szacunkową wartość jaką można byłoby uzyskać za posiadany majątek trwały w przypadku konieczności sprzedaży.



III. Inne posiadane zasoby

Tabela 3. Inne posiadane	
Lp.	Nazwa/ przy lokalu podać m2
1.	
2.	
3.	
4.	

Należy wymienić wynajmowany, leasingowany, dzierżawiony sprzęt lub urządzenia oraz należy podać informacje o wynajmowanych, dzierżawionych powierzchniach lokalowych.



B. Przychody ze sprzedaży towarów, produktów, usług

Tabela 4. Tabela pomocnicza – Przychody ze sprzedaży towarów, produktów, usług w tys. PLN z dwoma miejscami po przecinku
W tabeli w części I należy podać dotychczasowe przychody ze sprzedaży produktów, usług, towarów oraz prognozowane w kolejnych latach (bez projektu), w części II należy określić przychody ze sprzedaży podstawowych produktów, usług, towarów jakie będą oferowane na rynku bezpośrednio w wyniku realizacji projektu (dotyczy także przypadków, w których realizacja projektu spowoduje wyłącznie zwiększenie wartości sprzedaży obecnie oferowanych produktów, usług czy towarów). Tabelę należy wypełnić oszacowanymi danymi po roku, który jest trzecim zamkniętym okresem, licząc od roku zakończenia inwestycji (w razie potrzeby należy więc dodać kolejne kolumny, np. Rok 2012, Rok 2013 itd.). W uzasadnieniu prognoz finansowych należy zaznaczyć, czy przy szacowaniu przychodów uwzględniono ceny stałe czy zmienne.

Przychody		Rok bazowy		Okres bieżący		Rok bieżący		Rok 1		Rok 2		Rok 3		Rok 4	
I. Bez projektu		Wartość		Wartość		Wartość		Wartość		Wartość		Wartość		Wartość	
1.	Przychody														
II. W wyniku realizacji projektu		cena	Wartość	cena	Wartość	cena	Wartość	cena	Wartość	cena	Wartość	cena	Wartość	cena	Wartość
Lp.	Nazwa usługi/produktu	ilość	cena*ilość	ilość	cena*ilość	ilość	cena*ilość	ilość	cena*ilość	ilość	cena*ilość	ilość	cena*ilość	ilość	cena*ilość
1.															
2.															
3.															
4.															
Suma II															
Razem (I + II)*															

* Razem – dane umieszczone w tym wierszu tabeli należy przenieść do tabeli 7 Uproszczony rachunek wyników poz. I.1 Przychody ze sprzedaży towarów, produktów lub usług

C. Bilans

Tabela 5. Uproszczony bilans.

Dane podać w tys. PLN, z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku.

		Rok bazowy	Okres bieżący	Rok bieżący	Rok 1 ...	Rok 2 ...	Rok 3 ...	Rok 4 ...
A.	AKTYWA TRWAŁE (I+II+III)							
I.	Wartości niematerialne i prawne							
II.	Środki trwałe (1+2+3+4)*							
1.	budynki, budowle, grunty							
2.	urządzenia techniczne i maszyny							
3.	środki transportu							
4.	Pozostałe							
III.	Pozostałe aktywa trwałe							
B.	AKTYWA OBROTOWE (I+II+III+IV)							
I.	Zapasy							
II.	Należności							
III.	Środki pieniężne							
IV.	Pozostałe aktywa obrotowe							
C.	ROZLICZENIA MIĘDZYOKRESOWE							
AKTYWA RAZEM (A+B+C)								
		Rok bazowy	Okres bieżący	Rok bieżący	Rok 1 ...	Rok 2 ...	Rok 3 ...	Rok 4 ...
A.	KAPITAŁ WŁASNY (I+II+III)							
I.	Kapitał podstawowy							
II.	Wynik finansowy netto roku obrotowego							
III.	Pozostałe kapitały							

B.	REZERWY							
C.	ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE (I+II)							
I.	Kredyty bankowe							
II.	Pozostałe							
D.	ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE (I+II+III)							
I.	Kredyty, pożyczki							
II.	Dostawy, usługi							
III.	Pozostałe							
E.	ROZLICZENIA MIĘDZY OKRESOWE							
PASYWA RAZEM (A+B+C+D+E)								
* Środki trwałe - Wartości środków trwałych, należy wpisywać pomniejszone o amortyzację								

D. Podstawowe dane finansowe

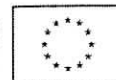
Tabela 6. Uproszczony rachunek wyników.

Dane podać w tys. PLN, z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku

	Rok bazowy	Okres bieżący	Rok bieżący	Rok 1 ...	Rok 2 ...	Rok 3 ...	Rok 4 ...
I. Przychody ogółem (1+2+3)							
1. Przychody ze sprzedaży towarów, produktów lub usług							
2. Zmiana stanu produktów							



	(zwiększenie wartość dodatnia, zmniejszenie - wartość ujemna) (+ -)							
3.	Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby							
II.	Koszty ogółem (1+2+3+4+5+6)							
1.	Amortyzacja							
2.	Zużycie materiałów i energii							
3.	Usługi obce							
4.	Wynagrodzenia z narzutami*							
5.	Wartość sprzedanych towarów i materiałów							
6.	Pozostałe koszty rodzajowe							
III.	Wynik na sprzedaży (I-II)							
1.	Pozostałe przychody operacyjne							
2.	Pozostałe koszty operacyjne							
IV.	Wynik na dz. operacyjnej (III+1-2)							
1.	Przychody finansowe							
2.	Koszty finansowe							
V.	Wynik na działalności (IV+1-2)							
VI.	Wynik zdarzeń							



Strona 10/11

	nadzwyczajnych							
VII.	Wynik finansowy brutto (V+VI)							
1.	Podatek dochodowy							
VIII.	Wynik finansowy netto (VII-1)							

* Wynagrodzenia z narzutami, powinny być spójne z tabelami pomocniczymi

Uzasadnienie prognoz finansowych

Należy wyjaśnić lub uzasadnić przyjęte wielkości:

Przykład:

- zasadność wysokości kosztów wielkość założonej amortyzacji,
- realność sprzedaży, mocne uzasadnienie ilości i ceny, wysokości zastosowanych cen towarów produktów lub usług,
- opisać wzrosty i spadki większych pozycji i ich uzasadnienie,
- wysokość zapasów wraz z okresem ich rotacji
- opisać sposób finansowania inwestycji w przypadku zaciągnięcia kredytów podać wysokość kredytu oraz wysokość rocznej raty z podziałem na odsetki i kapitał, terminy ostatecznej spłaty kredytów, jeżeli przypadają w okresie objętym prognozą
- opisać cykl rotacji zapasów, należności i zobowiązań, czy któraś z tych wartości jest szczególna dla branży lub firmy.

E. Finansowanie inwestycji

Tabela 7. Uproszczony rachunek przepływów pieniężnych

Dane podać w tys. PLN, z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku

	Rok 1 ...	Rok 2 ...	Rok 3 ...	Rok 4 ...	Rok 5 ...
--	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

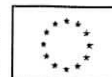


PROGRAM REGIONALNY
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



Lubuskie
Warte zachodu

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



A.	Środki pieniężne na początek okresu					
1.	Wynik finansowy netto (+)/Strata(-)					
2.	Amortyzacja (+)					
3.	Zapasy wzrost (-) spadek (+)					
4.	Należności wzrost (-) spadek(+)					
5.	Zobowiązania z tyt. dostaw i usług wzrost (+) spadek (-)					
6.	Pozostałe zobowiązania z wył. kredytów i pożyczek wzrost (+) spadek (-)					
7.	Zmiany na rezerwach wzrost (+) spadek (-)					
8.	Zmiany na pozostałych aktywach obrotowych wzrost (-) spadek (+)					
9.	Rozliczenia międzyokresowe przychodów wzrost(+), spadek(-)					
10.	Rozliczenia międzyokresowe kosztów wzrost (-) spadek (+)					
I. Przepływy z działalności operacyjnej (suma od 1 do 10)						
1.	Zmiany na wartościach niematerialnych i prawnych wzrost (-) spadek (+)					
2.	Zmiany na środkach trwałych wzrost (-) spadek (+)					
3.	Zmiany na pozostałych aktywach trwałych wzrost (-) spadek (+)					

II. Przepływy z działalności inwestycyjnej (suma od 1 do 3)						
1.	Zaciągnięcie (+) spłaty (-) długoterminowych kredytów/pożyczek/leasingu					
2.	Zaciągnięcie (+) spłaty (-) krótkoterminowych kredytów/pożyczek					
3.	Zmiany na Kapitale Własnym wzrost (+) spadek (-)					
4.	Dotacja					
III. Przepływy z działalności finansowej (suma od 1 do 3)						
B.	Zmiana stanu środków pieniężnych netto (suma od I do III)					
C.	Środki pieniężne na koniec okresu (A+B)					

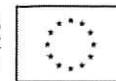
*Wykonując przepływy porównujemy rok następny do poprzedniego. Przykład - przepływy na rok 2010 to różnica między rokiem 2009 i 2010, środki pieniężne na początek okresu to środki pieniężne wykazane w bilansie za rok 2009 środki pieniężne na koniec okresu muszą być zgodne ze środkami pieniężnymi wykazanymi w bilansie za rok 2010 itd.

F. Wskaźniki finansowe

Tabela 8 Wskaźniki finansowe		Rok bazowy	Okres bieżący	Rok bieżący	Rok 1 ...	Rok 2 ...	Rok 3 ...
I.	Wskaźnik struktury zadłużenia						
1.	Wskaźnik ogólnego zadłużenia % (zobowiązania ogółem/aktywa ogółem)*100	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.	Wskaźnik obsługi długu	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

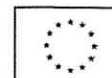


	(zysk netto + amortyzacja) / (raty kredytów + odsetki)						
II.	Wskaźnik rentowności						
1.	Rentowność kapitału własnego % (zysk netto / kapitał własny) * 100	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.	Rentowność sprzedaży % (zysk netto / przychody ze sprzedaży) * 100	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
III.	Wskaźniki płynności						
1.	Płynność bieżąca (majątek obrotowy / zobowiązania krótkoterminowe)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.	Płynność szybka (środki pieniężne + należności) / zobowiązania krótkoterminowe)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IV.	Wskaźnik sprawności działania						
1.	Rotacja zapasów w dniach zapasy / (przychody ze sprzedaży / 365)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.	Rotacja należności w dniach należności / (przychody ze sprzedaży / 365)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3.	Rotacja zobowiązań zobowiązania / (przychody ze sprzedaży / 365)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
V.	Analiza wskaźników	Opis:					
Wskaźniki należy opisać i dokonać krótkiej analizy, np.:							
<ul style="list-style-type: none"> ▪ w odniesieniu do branży, prognoz gospodarki, ▪ szczególnie i koniecznie należy opisać wyjątkowe wielkości, charakterystyczne lub specyficzne dla firmy czy też prowadzonej działalności gospodarczej 							
* Dane finansowe pobieramy z SEKCJI E							
I.2. Wskaźnik obsługi długu							
<ul style="list-style-type: none"> ▪ zysk netto – tabela 7 Uproszczony rachunek wyników poz. VIII wynik finansowy netto ▪ amortyzacja – tabela 7 Uproszczony rachunek wyników poz. II.1 amortyzacja ▪ raty kredytów - tj.: prognozowana spłata zgodna z okresem z kolumny czyli jeżeli wskaźnik jest liczony dla roku 2010 to należy brać pod uwagę wszystkie spłacone raty kapitałowe kredytu od 01.01.rok do 31.12.rok ▪ odsetki - tabela 7 koszty finansowe, UWAGA do obliczenia wskaźnika należy wziąć tylko odsetki od kredytów, w przypadku gdy w tej pozycji wykazane są inne koszty finansowe należy je odjąć. 							
Dodawanie kolumny : dodatkową kolumnę można uzyskać zaznaczając jedną całą kolumnę od 1 wiersza do 8, z Tabeli wybierając opcje podziew, chcąc wyrównać szerokość zaznaczamy							



15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
64
65
66
67
68
69
70
71
72
73
74
75
76
77
78
79
80
81
82
83
84
85
86
87
88
89
90
91
92
93
94
95
96
97
98
99
100

wszystkie kolumny od roku bazowego po ostatni rok prognozy i w Tabeli wybieramy opcję Autodopasowanie polecenie „rozlóż kolumny równomiernie



Oświadczam, że informacje zawarte w niniejszym dokumencie są prawdziwe.

Imię i nazwisko osoby upoważnionej do reprezentowania Beneficjenta	
Stanowisko, funkcja w przedsiębiorstwie	
Data	
Podpis i pieczęć	

DYREKTOR DEPARTAMENTU
LUBUSKIEGO REGIONALNEGO PROGRAMU OPERACYJNEGO

Paweł Stugocki



Wojciech
Wojcik
**PROGRAM
REGIONALNY**
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



Lubuskie
Warte zachodu

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO

