

*Spotkanie informacyjne
Rozwijanie Działalności
Gospodarczej*



*NA CO ZWRÓCIĆ UWAGĘ PRZY
SKŁADANIU WNIOSKU*

IRENEUSZ WITKOWSKI

LWÓWEK, 08.09.2016

Informacje ogólne



- Projekt musi być dobry (nie ma uzupełnień , tylko wyjaśnienia)
- Wpisać numer identyfikacyjny !
- Zwracać uwagę na wpis PKD planowanej działalności
- Pamiętać o wpisaniu pesel
- Do kosztów kwalifikowanych nie wchodzi koszty obrotowe (np. zakup materiałów do produkcji)
- Nie można zawiesić działalności
- Rozpoczęcie działalności po podpisaniu umowy
- Zamieszkanie- zaświadczenie z Ewidencji Ludności
- Zysk pomniejsza kwotę pomocy (równowaga przychodów i kosztów)
- 1 i 2 str nie wypełniamy

Opis operacji



- Cele ogólny i szczegółowy (może być więcej niż jeden) oraz przedsięwzięcia wpisać z Lokalnej Strategii Rozwoju LGD KOLD
- W uzasadnieniu zgodności z celami i kryteriami LGD pamiętać o dobrze opisanymi powiązaniach- jak operacja przyczyni się do spełnienia celów LSR -opis ma wpływ na ocenę zgodności z LSR
- Tytuł operacji – zwięzły – wszędzie będzie wpisywany
- Leasing nie jest kosztem kwalifikowalnym
- Przy budowlance – kosztorys inwestorski
- Koszt niekwalifikowalny może obniżyć kwotę pomocy

Opis i zakres operacji



- Opisujemy krótko, ale dokładnie na czym polegać będzie operacja i jakie przyniesie rezultaty
- Zwracamy uwagę na opis w aspekcie innowacyjności – tutaj punktujemy 1-3 pkt oraz opis w jakim obszarze LGD deklaruje się założenie działalności
- Pamiętamy o warunkach, które musi spełniać wnioskodawca
- Cele operacji – - konkretny(efekty), mierzalny (wskaźniki), realistyczny (w czasie) – cele spójne
- - cel będzie przeniesiony do umowy
- Wpisane wskaźniki muszą być zrealizowane
- Operacja nie mogłaby być zrealizowana bez pomocy publicznej

Zestawienie rzeczowo-finansowe



- W wyszczególnieniu wpisać np.:
- - A* Prace budowlane
 - 1** - roboty budowlane
 - 2** - roboty elektryczne
 - ...
- - B* Zakup sprzętu
 - 1** maszyna stolarska – strugarka
 - 2** zestaw narzędzi stolarskich (strugi, wkręta...)

Biznesplan



- W Biznesplanie pokazujemy tylko to, co dotyczy operacji
- Nie jest istotne w jakiej kondycji jest firma, (nie ujmujemy co jest teraz w firmie, chyba że ma to wpływ na operację)
- Opisać dlaczego chcemy w tym kierunku podjąć działalność z uwzględnieniem rozeznania środowiska
- Zwrócić uwagę na okres od rozwoju firmy (możliwy kwiecień 2017) do wniosku ostatecznego o płatność (preferujemy do listopada 2017r)
- Realizm cen planowanych, przewidzieć wariantowość (kryzys, nadwyżki)
- Przyjąć stałe ceny (ew. przy sezonowych np. wypożyczanie kajaków- wskazać w okresie sezonu, a dalej będzie rejestrowana, to utrzymujemy liczbę miejsc zatrudnionych)
- Każda operacja uważana jest za inwestycyjną

Biznesplan



- Pkt II. 2.1. – potencjał (załączamy dokumenty potwierdzające) - jeśli nic nie ma, to może być zaplecze
- Pkt 2.2 – pokazujemy tylko to co ma służyć do realizacji operacji
- pkt 2.3 – opisać np. mamy umowy przedwstępne, mamy plany (kontrole – rutyna, czujność, donosy)
- Pkt 3.1 - celem nie może być zakres rzeczowy (np. zakup maszyny, a to co zamierzamy zrealizować np. uzyskanie przychodu ze sprzedaży...)
- Po roku wykazać 30% poziomu sprzedaży (wartościowo lub ilościowo)
- Nie opisywać cudów (bardzo potrzebne dla społeczności itd.)
- Pkt 3.2 - kalkulacja rozsądna

Biznesplan



- Pkt 4.1..7-9 – innowacyjność, środowisko, klimat- daleko idący umiar (nie naciągać) – można wpisać nie dotyczy (innowacja może być jeśli np. pierwszy raz na danym terenie)
- We wniosku nie pisać elaboratów
- Pkt 4.2. – analiza marketingowa – opisać produkt (towary, usługi, konkurencja)
- Pkt 4.2.3 - 4 – nowe rynku zbytu - w tym osoby defaworyzowane w LSR
- Pkt 4.2.4 - 2 – media społecznościowe, prasa lokalna
- 4.2.5 – konkurencja – ocena ma wpływ na poziom cen, nie identyfikować wszystkich konkurentów i nie po nazwiskach, a w grupach

Biznesplan



- Pkt V 5.1 -SWOT - mocne i słabe strony - zależą od nas ; Szanse i zagrożenia – nie zależą od nas (np. wzrost płac)
- Pkt VI 6.1 - nie ma możliwości finansowania z innych środków publicznych
- Zawsze 3 oferty i 5 zapytań – będzie zawarte w umowie
- Przy wniosku o płatność – racjonalność
- Pkt VIII - istotne do oceny
- Pkt IX 9.1 – nie uszczegóławiać (np. przy 1 osobie wpisać farbowanie, cięcie itp.)
- 9.2 – uzasadnienie – ekonomiczne dotyczące tylko operacji kosztów
- Pkt 9.3 NPV – wartość dodatnia
- Wskaźniki mogą być na +
- Uwaga na niedoszacowanie ekonomiczne (np. zakład kosmetyczny w miejscowości 1,5 tys , a sprzedaż usług dla 10 tys.)

Błędy biznesplanu



- - brak pomysłu
- - lanie wody
- - chaos i niespójność
- - błędna analiza sytuacji rynkowej
- Dopuszcza się błąd wykonania biznesplanu 5-25%
- Do płatności ostatecznej musi być firma mikro lub mała
- Do płatności ostatecznej zachowane warunki podstawowe
- Rok po dniu ostatecznej płatności – 30% poziomu sprzedaży

Załączniki



- Dokument tożsamości z adresem lub zaświadczenie z Ewidencji Ludności o miejscu zamieszkania (gdy dow. Os wydany po styczniu 2015r. - termin 1 mies.)
- Zaświadczenie ZUS (1 mies. wstecz) (nie wystarczy z KRUS)
- Oświadczenie współwłaściciela o udostępnieniu nieruchomości (mąż, żona) lub dokument własności
- Pomoc de minimis – nie dotyczy do 25 tys z UP
- Przy budowlanych kosztorys inwestorski

Złożenie wniosku



- Składamy z kompletem dokumentów
- Składamy 2 egz w wersji papierowej w 2 segregatorach i 2 elektronicznej (najlepiej na płycie CD)
- Potwierdzenia kopii może dokonać biuro LGD
- Wniosek można wycofać w dowolnym momencie
- W przypadku równej liczby punktów decyduje kolejność złożenia wniosków !!!
- Dziękuję za uwagę