



MOŻLIWOŚCI POZYSKIWANIA ŚRODKÓW W RAMACH PROW 2014 - 2020 - PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

Rzgów, dnia 3 listopada 2016 roku

**„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”,
Szkolenie współfinansowane ze środków Unii Europejskiej w ramach poddziałania 19.4 „Wsparcie na rzecz kosztów bieżących i aktywizacji”
Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020.**



Podstawy prawne – wybrane akty prawne UE

- **rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r.**
- **rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1305/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r.**
- **rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1306/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r.**





Podstawy prawne – wybrane krajowe akty prawne

- **rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 24 września 2015 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach poddziałania „Wsparcie na wdrażanie operacji w ramach strategii rozwoju lokalnego kierowanego przez społeczność” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020**
- **ustawa z dnia 20 lutego 2015 r. o rozwoju lokalnym z udziałem lokalnej społeczności**
- **ustawa z dnia 27 maja 2015r. o finansowaniu wspólnej polityki rolnej**





ZAKRES WSPARCIA

1) wzmocnienia kapitału społecznego, w tym przez podnoszenie wiedzy społeczności lokalnej w zakresie ochrony środowiska i zmian klimatycznych, także z wykorzystaniem rozwiązań innowacyjnych;

2) rozwoju przedsiębiorczości na obszarze wiejskim objętym LSR przez:

a) podejmowanie działalności gospodarczej,

b) tworzenie lub rozwój inkubatorów przetwórstwa lokalnego produktów rolnych będących przedsiębiorstwami spożywczymi, w których jest wykonywana działalność w zakresie produkcji, przetwarzania lub dystrybucji żywności pochodzenia roślinnego lub zwierzęcego lub wprowadzania tej żywności na rynek, przy czym podstawą działalności tego przedsiębiorstwa jest przetwarzanie,

c) rozwijanie działalności gospodarczej,

- w tym podnoszenie kompetencji osób realizujących operacje w tym zakresie.



ZAKRES WSPARCIA

3) wspierania współpracy między podmiotami wykonującymi działalność gospodarczą na obszarze wiejskim objętym LSR:

a)w ramach krótkich łańcuchów dostaw, lub
krótki łańcuch dostaw – łańcuch dostaw, który obejmuje ograniczoną liczbę podmiotów gospodarczych zaangażowanych we współpracę, przynoszący lokalny rozwój gospodarczy oraz charakteryzujący się ścisłymi związkami geograficznymi i społecznymi między producentami, podmiotami zajmującymi się przetwórstwem a konsumentami;

b)w zakresie świadczenia usług turystycznych, lub

c)w zakresie rozwijania rynków zbytu produktów lub usług lokalnych;





ZAKRES WSPARCIA

- 4) **rozwoju rynków zbytu produktów i usług lokalnych**, z wyłączeniem operacji polegających na budowie lub modernizacji targowisk objętych zakresem wsparcia w ramach działania *Podstawowe usługi i odnowa wsi na obszarach wiejskich*;
- 5) **zachowania dziedzictwa lokalnego**;
- 6) **budowy lub przebudowy ogólnodostępnej i niekomercyjnej infrastruktury turystycznej lub rekreacyjnej, lub kulturalnej**;
- 7) **budowy lub przebudowy publicznych dróg gminnych lub powiatowych**, które:
 - a) umożliwiają połączenie obiektów użyteczności publicznej, w których są świadczone usługi społeczne, zdrowotne, opiekuńczo-wychowawcze lub edukacyjne dla ludności lokalnej, z siecią dróg publicznych albo
 - b) skracają dystans lub czas dojazdu do tych obiektów;
- 8) **promowania obszaru objętego LSR, w tym produktów lub usług lokalnych.**



FORMA POMOCY

Forma wsparcia

Pomoc ma formę refundacji części lub całości kosztów kwalifikowalnych. W przypadku operacji polegających na rozpoczęciu prowadzenia działalności gospodarczej pomoc ma formę płatności zryczałtowanej (*premii*).

Pomoc ma charakter pomocy de minimis.





BENEFICJENCI

- **Osoby fizyczne** – pełnoletni obywatele państwa członkowskiego UE, mający miejsce zamieszkania na obszarze wiejskim objętym LSR (w przypadku gdy osoba fizyczna nie wykonuje działalności gospodarczej, do której stosuje się przepisy ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2015 r. poz. 584, z późn. zm.) albo miejsce oznaczone adresem, pod którym wykonuje działalność gospodarczą, wpisanym do CEIDG, znajduje się na obszarze wiejskim objętym LSR (w przypadku gdy osoba fizyczna wykonuje działalność gospodarczą, do której stosuje się przepisy ww. ustawy o swobodzie działalności gospodarczej).
- **Osoby prawne**, w tym m.in. kółka rolnicze, JST z wyłączeniem województw, ich związki bądź ich jednostki organizacyjne, organizacje pozarządowe, spółdzielnie, kościoły, związki wyznaniowe.
- **Jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej**, którym ustawy przyznają zdolność prawną, jeżeli siedziba tej jednostki lub jej oddziału znajduje się na obszarze wiejskim objętym LSR,





WARUNKI KWALIFIKOWALNOŚCI

- W przypadku gdy operacja będzie realizowana w ramach wykonywania działalności gospodarczej w formie spółki cywilnej warunki powinny być spełnione przez wszystkich wspólników tej spółki.
- W przypadku gdy podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy wykonuje działalność gospodarczą, do której stosuje się przepisy ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, pomoc jest przyznawana, jeżeli podmiot ten prowadzi **mikroprzedsiębiorstwo albo małe przedsiębiorstwo**.
- Pomoc jest przyznawana podmiotowi, któremu został nadany numer identyfikacyjny w *trybie przepisów o krajowym systemie ewidencji producentów, ewidencji gospodarstw rolnych oraz ewidencji wniosków o przyznanie płatności*.
- W przypadku, gdy operacja będzie realizowana w ramach wykonywania działalności gospodarczej w formie spółki cywilnej pomoc jest przyznawana, jeżeli **numer identyfikacyjny został nadany spółce**.



WARUNKI KWALIFIKOWALNOŚCI

- W przypadku operacji polegających na podejmowaniu działalności gospodarczej, o pomoc może ubiegać się wyłącznie pełnoletni obywatele państwa członkowskiego UE, mający miejsce zamieszkania na obszarze wiejskim objętym LSR.
- W przypadku operacji w zakresie wspierania współpracy między podmiotami wykonującymi działalność gospodarczą na obszarze wiejskim objętym LSR, o pomoc **nie może ubiegać się podmiot wykonujący działalność gospodarczą w formie spółki cywilnej.**





WARUNKI KWALIFIKOWALNOŚCI

- 1)koszty kwalifikowalne operacji nie są współfinansowane z innych środków publicznych;**
- 2) operacja będzie realizowana nie więcej niż w 2 etapach, a wykonanie zakresu rzeczowego zgodnie z ZRF, w tym poniesienie przez beneficjenta kosztów kwalifikowalnych operacji oraz złożenie wniosku o płatność końcową wypłacaną po zrealizowaniu całej operacji, nastąpi w terminie 2 lat od dnia zawarcia umowy, lecz nie później niż do dnia 31 grudnia 2022 r.;**
- 3) operacja, która obejmuje koszty inwestycyjne, zakłada realizację inwestycji na obszarze wiejskim objętym LSR, chyba że operacja dotyczy inwestycji polegającej na budowie albo przebudowie liniowego obiektu budowlanego, którego odcinek będzie zlokalizowany poza tym obszarem;**





WARUNKI KWALIFIKOWALNOŚCI

- 4) inwestycje w ramach operacji będą realizowane na nieruchomości będącej własnością lub współwłasnością podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy lub podmiot ten posiada prawo do dysponowania nieruchomością na cele określone we wniosku o przyznanie pomocy co najmniej przez okres realizacji operacji oraz okres podlegania zobowiązaniu do zapewnienia trwałości operacji**
- 5) operacja jest uzasadniona ekonomicznie i będzie realizowana zgodnie z biznesplanem;**
- 6) minimalna całkowita wartość operacji wynosi **nie mniej niż 50 tys. złotych**;**





WARUNKI KWALIFIKOWALNOŚCI

7) podmiot ubiegający się o wsparcie:

a) posiada doświadczenie w realizacji projektów o charakterze podobnym do operacji, którą zamierza realizować, lub

b) posiada zasoby odpowiednie do przedmiotu operacji, którą zamierza realizować, lub

c) posiada kwalifikacje odpowiednie do przedmiotu operacji, którą zamierza realizować, jeżeli jest osobą fizyczną, lub

d) wykonuje działalność odpowiednią do przedmiotu operacji, którą zamierza realizować;

(nie dotyczy operacji w zakresie podejmowania działalności gospodarczej).

8) realizacja operacji nie jest możliwa bez udziału środków publicznych

9) została wydana ostateczna decyzja o środowiskowych uwarunkowaniach, jeżeli jej wydanie jest wymagane przepisami odrębnymi ***(nie dotyczy operacji w zakresie podejmowania działalności gospodarczej).***



WARUNKI KWALIFIKOWALNOŚCI

- W przypadku gdy wysokość kosztów kwalifikowalnych w zakresie danego zadania ujętego w zestawieniu rzeczowo-finansowym operacji przekracza wartość rynkową tych kosztów ustaloną w wyniku oceny ich racjonalności, przy ustalaniu wysokości pomocy uwzględnia się wartość rynkową tych kosztów.
- Do kosztów kwalifikowalnych nie zalicza się kosztów inwestycji polegającej na budowie albo przebudowie liniowych obiektów budowlanych w części dotyczącej realizacji odcinków zlokalizowanych poza obszarem wiejskim objętym LSR.





WARUNKI KWALIFIKOWALNOŚCI

Pomoc nie jest przyznawana na:

- operacje służące zaspokajaniu osobistych potrzeb beneficjenta;
- promocję indywidualnych przedsiębiorców, ich produktów i usług.

Podmiotowi na rozpoczęcie działalności gospodarczej, pomoc przysługuje raz w okresie realizacji Programu.

Podmiotowi, który otrzymał pomoc na rozpoczęcie działalności gospodarczej, pomoc na rozwój tej działalności może być przyznana nie wcześniej niż po upływie 2 lat od dnia przyznania tej pomocy.





KOSZTY KWALIFIKOWALNE

Koszty które są uzasadnione zakresem operacji, niezbędne do osiągnięcia jej celu oraz racjonalne i obejmują koszty:

1) **ogólne**, takie jak:

-honoraria architektów, inżynierów, opłaty za konsultacje, opłaty za doradztwo w zakresie zrównoważenia środowiskowego i gospodarczego, w tym studia wykonalności;

*Przy ustalaniu wysokości pomocy koszty ogólne są uwzględniane w wysokości nieprzekraczającej **10% pozostałych kosztów kwalifikowalnych operacji**.*

2) **zakupu robót budowlanych lub usług,**

3) **zakupu lub rozwoju oprogramowania komputerowego oraz zakupu patentów, licencji lub wynagrodzeń za przeniesienie autorskich praw majątkowych lub znaków towarowych,**



KOSZTY KWALIFIKOWALNE (2)

4) najmu lub dzierżawy maszyn, wyposażenia lub nieruchomości,

5) zakupu nowych maszyn lub wyposażenia,

6) zakupu środków transportu, z wyłączeniem zakupu samochodów osobowych przeznaczonych do przewozu mniej niż 8 osób łącznie z kierowcą, *Przy ustalaniu wysokości pomocy koszty zakupu środków transportu są ustalane w wysokości nieprzekraczającej 30% pozostałych kosztów kwalifikowalnych operacji, pomniejszonych o koszty ogólne.*

7) zakupu rzeczy innych niż wymienione w pkt. 5) i 6), w tym materiałów,





KOSZTY KWALIFIKOWALNE (3)

~~8) wynagrodzenia i innych świadczeń, o których mowa w Kodeksie pracy, związanych z pracą pracowników beneficjenta, a także inne koszty ponoszone przez beneficjenta na podstawie odrębnych przepisów w związku z zatrudnieniem tych pracowników — w przypadku operacji w zakresie tworzenia lub rozwoju inkubatorów przetwórstwa lokalnego i wspierania współpracy między podmiotami wykonującymi działalność gospodarczą~~

9) podatku od towarów i usług (VAT), z wyjątkiem podatku którego nie można odzyskać na mocy prawodawstwa krajowego VAT)

Do kosztów kwalifikowalnych zalicza się także wartość wkładu rzeczowego, o którym mowa w art. 69 ust. 1 rozporządzenia nr 1303/2013

- NIE DOTYCZY PODEJMOWANIA DZIAŁALNOŚCI





KWALIFIKOWALNOŚĆ KOSZTÓW

Koszty kwalifikowalne podlegają refundacji w pełnej wysokości, jeżeli zostały:

1) poniesione:

a) od dnia, w którym została zawarta umowa, a w przypadku kosztów ogólnych – od dnia 1 stycznia 2014 r.,

b) zgodnie z przepisami o zamówieniach publicznych, a gdy te przepisy nie mają zastosowania – w wyniku wyboru przez beneficjenta wykonawców poszczególnych zadań ujętych w zestawieniu rzeczowo-finansowym operacji **z zachowaniem konkurencyjnego trybu ich wyboru określonego w umowie,**

c) w formie rozliczenia pieniężnego, a w przypadku transakcji, której wartość, bez względu na liczbę wynikających z niej płatności, przekracza 1 tys. złotych – w formie rozliczenia bezgotówkowego;

2) **uwzględnione w oddzielnym systemie** rachunkowości albo do ich identyfikacji wykorzystano odpowiedni kod rachunkowy.



PODEJMOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ (1)

Podmiot ubiegający się o jej przyznanie:

a)nie podlega ubezpieczeniu społecznemu rolników z mocy ustawy i w pełnym zakresie, chyba że podejmuje działalność gospodarczą sklasyfikowaną w przepisach rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) jako produkcja artykułów spożywczych lub produkcja napojów,

b) w okresie 2 lat poprzedzających dzień złożenia wniosku o przyznanie tej pomocy nie wykonywał działalności gospodarczej, do której stosuje się przepisy ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, w szczególności nie był wpisany do CEIDG

– i nie została mu dotychczas przyznana pomoc na operację w tym zakresie;





PODEJMOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ (2)

OPERACJA ZAKŁADA:

- a) utworzenie co najmniej jednego miejsca** pracy w przeliczeniu na pełne etaty średnioroczne i jest to uzasadnione zakresem realizacji operacji, a osoba, dla której zostanie utworzone to miejsce pracy, zostanie zatrudniona na podstawie umowy o pracę lub spółdzielczej umowy o pracę,
- b) utrzymanie miejsca pracy**, przez co najmniej 2 lata od dnia wypłaty płatności końcowej.





PODEJMOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ (3)

Operacja zakłada podjęcie we własnym imieniu działalności gospodarczej, do której stosuje się przepisy ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, i jej wykonywanie do dnia, w którym upłynie 2 lata od dnia wypłaty płatności końcowej, oraz:

a) zgłoszenie podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy do ubezpieczenia emerytalnego, ubezpieczeń rentowych i ubezpieczenia wypadkowego na podstawie przepisów o systemie ubezpieczeń społecznych z tytułu wykonywania tej działalności i **podleganie tym ubezpieczeniom do dnia, w którym upłynie 2 lata od dnia wypłaty płatności końcowej, lub**

b) utworzenie co najmniej jednego miejsca pracy w przeliczeniu na pełne etaty średnioroczne, gdy jest to uzasadnione zakresem realizacji operacji, zatrudnienie osoby, dla której zostanie utworzone to miejsce pracy, na podstawie umowy o pracę, a także utrzymanie utworzonych miejsc pracy do dnia, w którym upłynie 2 lata od dnia wypłaty płatności końcowej,



PODEJMOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ (4)

Planowane do poniesienia w ramach operacji koszty:

- mieszczą się w zakresie kosztów kwalifikowalnych,
- nie są kosztami inwestycji polegającej na budowie albo przebudowie liniowych obiektów budowlanych w części dotyczącej realizacji odcinków zlokalizowanych poza obszarem wiejskim objętym LSR.

Biznesplan, jest racjonalny i uzasadniony zakresem operacji, a w szczególności, jeżeli suma kosztów planowanych do poniesienia w ramach tej operacji, ustalona z uwzględnieniem wartości rynkowej tych kosztów, jest nie niższa niż 70% kwoty, jaką można przyznać na tę operację.





PODEJMOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ (5)

We wniosku o przyznanie pomocy zakres będzie określany w biznesplanie zamiast zestawieniu rzeczowo-finansowym operacji.

W przypadku operacji w zakresie podejmowania działalności gospodarczej środki finansowe z tytułu pomocy są wypłacane w dwóch transzach:

1) pierwsza transza pomocy obejmuje **80% kwoty przyznanej pomocy i jest wypłacana, jeżeli beneficjent:**

a) podjął we własnym imieniu działalność gospodarczą, do której stosuje się przepisy ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej,

b) zgłosił się do ubezpieczenia społecznego na podstawie przepisów o systemie ubezpieczeń społecznych z tytułu wykonywania działalności, w przypadku tzw. samozatrudnienia,

c) uzyskał pozwolenia, zezwolenia i inne decyzje, w tym ostateczną decyzję środowiskową, których uzyskanie jest wymagane przez odrębne przepisy do realizacji inwestycji objętych operacją;

2) druga transza pomocy obejmuje **20% kwoty przyznanej pomocy i jest wypłacana, jeżeli operacja została zrealizowana zgodnie z biznesplanem**



PODEJMOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ (6)

Wniosek o płatność pierwszej transzy pomocy beneficjent składa w terminie **3 miesięcy od dnia zawarcia umowy**, a wniosek o płatność drugiej transzy – po spełnieniu warunków wypłaty drugiej transzy, w terminie **określonym w umowie**, nie później jednak niż po upływie 2 lat od dnia zawarcia umowy i nie później niż w dniu 31 grudnia 2022 r.





WYBRANE ZOBOWIĄZANIA UMOWNE

W przypadku operacji w zakresie podejmowania działalności gospodarczej nie stosuje się przepisów dotyczących zapewnienia trwałości operacji oraz konkurencyjnego wyboru wykonawców, a umowa zawiera ponadto zobowiązania beneficjenta do:

osiągnięcia co najmniej 30% zakładanego w biznesplanie, ilościowego lub wartościowego poziomu sprzedaży produktów lub usług do dnia, w którym upłynie rok od dnia wypłaty płatności końcowej.





ROZWIJANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

1) podmiot ubiegający się o jej przyznanie w okresie **3 lat** poprzedzających dzień złożenia wniosku o przyznanie pomocy wykonywał łącznie przez **co najmniej 365** dni działalność gospodarczą, do której stosuje się przepisy ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej oraz nadal wykonuje tę działalność;

2) operacja zakłada:

a) utworzenie co najmniej jednego miejsca pracy w przeliczeniu na pełne etaty średnioroczne i jest to uzasadnione zakresem realizacji operacji, a osoba, dla której zostanie utworzone to miejsce pracy, zostanie zatrudniona na podstawie umowy o pracę lub spółdzielczej umowy o pracę,

b) utrzymanie miejsc pracy, w tym miejsc pracy, które zostaną utworzone w ramach realizacji operacji, do dnia, w którym upłynie 3 lata od dnia wypłaty płatności końcowej;

Przepisu nie stosuje się gdy kwota pomocy wynosi mniej niż 25 tys. zł.



ROZWIJANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

3) podmiotowi ubiegającemu się o jej przyznanie nie została dotychczas przyznana pomoc na operację w zakresie podejmowania działalności gospodarczej albo upłynęło co najmniej 2 lata od dnia przyznania temu podmiotowi pomocy na operację w zakresie podejmowania działalności gospodarczej;

~~4) podmiotowi ubiegającemu się o jej przyznanie nie została dotychczas przyznana pomoc na operację w zakresie tworzenia lub rozwoju inkubatorów przetwórstwa lokalnego lub w ramach poddziałania 4.2 „Wsparcie inwestycji w przetwarzanie produktów rolnych, obrót nimi lub ich rozwój” w przypadku ubiegania się o przyznanie tej pomocy przez podmiot, który wykonuje działalność gospodarczą sklasyfikowaną w przepisach rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) jako produkcja artykułów spożywczych lub produkcja napojów.~~





WYŁĄCZENIA ZE WSPARCIA

Pomoc na operację nie przysługuje, jeżeli działalność gospodarcza będąca przedmiotem tej operacji jest sklasyfikowana w Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) jako:

- **działalność usługowa wspomagająca rolnictwo i następująca po zbiorach;**
- **górnictwo i wydobywanie; działalność usługowa wspomagająca górnictwo i wydobywanie;**
- **przetwarzanie i konserwowanie ryb, skorupiaków i mięczaków;**
- **wytwarzanie i przetwarzanie koksu i produktów rafinacji ropy naftowej;**
- **produkcja chemikaliów oraz wyrobów chemicznych; produkcja podstawowych substancji farmaceutycznych oraz leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych;**
- **produkcja metali; produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep oraz motocykli;**
- **transport lotniczy i kolejowy; gospodarka magazynowa.**



LIMITY POMOCY

- **rozwijanie działalności gospodarczej: 300 tys. zł**
(intensywność pomocy do 70 %)
- **rozpoczęcie działalności gospodarczej: 100 tys. zł**
(premia)

Całkowita wartość operacji realizowanych wynosi co najmniej 50 tys. zł z wyjątkiem rozpoczęcia dział. gosp.





WYPŁATA ŚRODKÓW FINANSOWYCH

Wypłaty środków finansowych z tytułu pomocy dokonuje się niezwłocznie po pozytywnym rozpatrzeniu wniosku o płatność, w terminie:

- 1) 30 dni od dnia złożenia wniosku o płatność pierwszej transzy, w przypadku podejmowania działalności gospodarczej;
- 2) 3 miesiące od dnia złożenia wniosku o płatność – w przypadku pozostałych wniosków o płatność.





ZASADY UBIEGANIA SIĘ O PRYZNANIE POMOCY.

- Pomoc jest przyznawana na wniosek o jej przyznanie.
- Wniosek o przyznanie pomocy składa się w terminie wskazanym w ogłoszeniu o naborze wniosków o przyznanie pomocy
- Wnioskodawcy składają wnioski o przyznanie pomocy bezpośrednio (osobiście, albo przez pełnomocnika, albo przez osobę pisemnie upoważnioną) w biurze LGD i otrzymują pisemne potwierdzenie złożenia wniosku.
- Rozpatrzenie wniosku o przyznanie pomocy powinno nastąpić w terminie nie dłuższym niż niezbędny do należytego wyjaśnienia sprawy,
- Pomoc jest przyznawana na podstawie umowy o przyznaniu pomocy zawieranej, pod rygorem nieważności, w formie pisemnej.





WYCOFANIE WNIOSKU

Złożony wniosek lub inna deklaracja mogą być wycofane w trakcie trwania naboru.

Wycofanie wniosku lub innej deklaracji wymaga pisemnego zawiadomienia LGD przez podmiot ubiegający się o wsparcie.

Kopia wycofanego dokumentu wraz z oryginałem wniosku o jego wycofanie pozostaje w dokumentacji LGD.

Wycofanie dokumentu sprawi, że podmiot ubiegający się o wsparcie znajdzie się w sytuacji sprzed jego złożenia.

Wniosek o przyznanie pomocy skutecznie wycofany nie wywołuje żadnych skutków prawnych, a podmiot, który złożył, a następnie skutecznie wycofał wniosek o przyznanie pomocy, będzie traktowany jakby tego wniosku nie złożył.



W terminie **45 dni** od dnia następującego po ostatnim dniu terminu składania wniosków LGD dokonuje oceny zgodności operacji z LSR, wybiera operacje (zgodne z kryteriami i zakresem tematycznym) oraz ustala kwotę wsparcia.

W terminie **7 dni** od dnia dokonania wyboru operacji LGD przekazuje Zarządowi Województwa Wielkopolskiego wnioski o udzielenie wsparcia, dotyczące wybranych operacji wraz z dokumentami potwierdzającymi dokonanie wyboru operacji.

LGD publikuje na stronie internetowej: www.sswp.com.pl listę operacji zgodnych z LSR oraz listę operacji wybranych, ze wskazaniem, które z operacji mieszczą się w limicie środków wskazanym w ogłoszeniu o naborze wniosków o udzielenie wsparcia.





OCENA OPERACJI OBEJMUJE:

- Ocenę formalną operacji
- Ocenę zgodności operacji z Lokalną Strategią Rozwoju, w tym zgodności z Programem
- Ocenę operacji według lokalnych kryteriów wyboru





UNIA EUROPEJSKA



BIZNESPLAN - JAK PRAWIDŁOWO SPORZĄDZIĆ?





BIZNESPLAN

Stanowi zestawienie odpowiednich informacji wynikających z analiz, ocen i prognoz, które po złożeniu w całość dają odpowiedź na pytania:

- **Co i kiedy przedsiębiorstwo chce osiągnąć?**
- **Jak chce tego dokonać i kto ma to zrobić?**
- **Skąd na to wziąć środki finansowe?**
- **W jaki sposób dana firma powinna prowadzić swoje działania, aby w przyszłości przyniosły one określone cele?**





CZYM JEST BIZNESPLAN?

Jego głównym zadaniem jest ocena opłacalności przewidzianych przedsięwzięć gospodarczych (*w przypadku podziałania 19.2 ma potwierdzać ekonomiczne uzasadnienie operacji*).

BP nie gwarantuje, że w działalności naszej firmy nie pojawią się problemy, ale **przygotuje podmiot na przeciwdziałanie tym problemom**.

BP jest nazywany **systemem wczesnego ostrzegania, kierunkiem działania wprowadzającym porządek, zmniejszającym ryzyko niepowodzenia operacji**.

Każdy BP jest indywidualnym pomysłem, który zawiera elementy składowe uwzględniające potrzeby osób decydujących o danej firmie, a także *realia otaczających firmę warunków i posiadanych/dostępnych środków działania*.



CELE BIZNESPLANU

-cele pośrednie i końcowe jakie planuje się osiągnąć dzięki realizacji operacji (jakie są motywy założenia / rozwijania firmy / potrzeby finansowe).

Za cel pośredni lub końcowy realizacji operacji nie można uznać np. zakupu maszyn. Zakres rzeczowy operacji nie stanowi celu samego w sobie, lecz jest środkiem, za pomocą którego właściwy cel pośredni i końcowy operacji może zostać osiągnięty.

Jeżeli cele pośrednie i końcowe realizacji operacji zostaną określone za pomocą wskaźników, należy sprawdzić, czy zostały opisane przesłanki, z których one wynikają.





CELE POŚREDNIE I KOŃCOWE ORAZ MOTYWY REALIZACJI OPERACJI

Podmiot powinien uzasadnić, z jakich powodów planuje zrealizować operację. Decyzja o realizacji operacji winna być wynikiem analizy różnych scenariuszy.

Podmiot powinien pokazać rzeczywiste powody np. względy biznesowe lub szanse na realizację własnych pasji. W tej części powinniśmy znaleźć odpowiedź na pytania:

- co tak naprawdę motywuje podmiot do tego, żeby stworzyć dane przedsięwzięcie,
- dlaczego akurat w wybranym obszarze podmiot widzi szanse na osiągnięcie sukcesu i perspektywy rozwojowe dla swojego przedsięwzięcia.

Wybór branży lub konkretnego rodzaju działalności wymaga przedstawienia argumentów, które będą uzasadniały słuszność podjętej decyzji.

Przy formułowaniu celów działalności podmiotu na najbliższe lata - należy uwzględnić perspektywy rozwoju firmy oraz przybliżyć działania, które pozwolą osiągnąć wyznaczone cele.



CECHY BIZNESPLANU

BP pokazuje:

- **gdzie jesteśmy (obrazuje przeszłość: co już zrobiliśmy i osiągnęliśmy, jakie umiejętności i kwalifikacje posiadamy, żeby wykorzystać je w prowadzeniu firmy oraz teraźniejszość: badanie rynku, zdobywanie pozwoleń, rozmowy z dostawcami i odbiorcami towarów i usług);**
- **dokąd zmierzamy, jak chcemy tam dotrzeć i jaka jest opłacalność celów, które zamierzamy osiągnąć (obrazuje przyszłość: na co potrzebujemy pieniędzy, jak je wydamy, jaką mamy strategię działania i cele).**





PRAWIDŁOWE WYPEŁNIENIE BIZNESPLANU

- **BP wypełnia się w języku polskim. Zaleca się, aby dokument został wypełniony elektronicznie i wydrukowany.**
- **BP jest wypełniany w ścisłym powiązaniu z WoPP. Informacje zawarte w BP oraz WoPP muszą być ze sobą zgodne (planowane koszty – zakres i wysokość, kwota pomocy, terminy realizacji operacji, liczba miejsc pracy, wielkość firmy, cele projektu, zakres i opis operacji, lokalizacja i zaplecze, itd.).**
- **Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy musi wypełnić wszystkie pola w BP.**
- **Nie można zmieniać formatu BP (usuwać poszczególnych punktów, tabel bądź kolumn). W przypadku zbyt małej liczby wierszy w poszczególnych podpunktach BP można dodać dodatkowe pozycje.**





PRAWIDŁOWE WYPEŁNIENIE BIZNESPLANU

- Uzasadnienie ekonomiczne operacji opiera się na wskaźnikach. Operacja jest uzasadniona ekonomicznie, jeżeli wskaźnik rentowności sprzedaży oraz NPV mają wartość dodatnią.

Uwaga! Uznanie wskaźników wynikowych może nastąpić jedynie w przypadku pozytywnej oceny BP w zakresie jego poprawności formalnej, spójności, wiarygodności, celowości i zasadności inwestycji w danej branży, a także realności przyjętych założeń w zakresie wielkości i struktury przychodów i kosztów.

- **Uwzględnianie w BP nierealnych założeń, może skutkować negatywnymi konsekwencjami.**

Z jednej strony Beneficjent zobowiązuje się do osiągnięcia w wyniku realizacji operacji, określonego w umowie ilościowego i wartościowego poziomu sprzedaży produktów, z drugiej zaś – niepoprawnie sporządzony, niespójny, nierealny lub niewiarygodny BP – może być oceniony negatywnie.



- Planując biznes warto znaleźć takie miejsce lub branżę, w której istnieje jeszcze pewna nisza, a tym samym zaoferować takie produkty lub usługi, na które będzie zapotrzebowanie.
- Dostrzeżenie takiej niszy na rynku może gwarantować sukces przedsięwzięcia.

Nisza rynkowa to pewna niewielka grupa odbiorców, oczekujących na zaspokojenie wyraźnie sprecyzowanych potrzeb. Zapotrzebowanie to dotyczy zarówno nabycia produktów, jak i usług. Czynnikiem wpływającym na decyzje zakupowe klientów może być zarówno cena, jak i jakość danego produktu czy też usług.

- Fundamentem BP jest diagnoza sytuacji, określenie i wybór rynków docelowych oraz wybór ogólnych strategii, a także przedstawienie programu realizacji przyjętych celów w biznesplanie.





KONKURENCJA NA RYNKU

Do zbadania potencjału rynku można wykorzystać różne metody i wskazać je w biznesplanie – **to uwiarygodnia projekt.**

Narzędzia do badania: ankiety, wywiady, bezpośrednia obserwacja klientów i konkurencji oraz analiza danych statystycznych.

Analiza rynku, na którym będzie prowadzona działalność, wymaga ciągłej obserwacji i wyciągania stosownych wniosków.

Im więcej informacji zostanie pozyskanych na etapie planowania biznesu, tym mniej pułapek może pojawić się w trakcie prowadzenia operacji.

Przy ocenie BP nie jest korzystny brak konkurentów, jak i ich nadmiar. Wnioskodawca powinien zachować harmonię – zbytnia dysproporcja może sugerować, że Wnioskodawca nie przeprowadził badania rynku, bądź projekt nie ma szansy realizacji.



MOCNE STRONY PRZEDSIĘWZIĘCIA	SŁABE STRONY PRZEDSIĘWZIĘCIA
- dobra lokalizacja firmy	- słaba lokalizacja firmy
- mała konkurencja na rynku	- duża konkurencja na rynku
- posiadane zasoby własne (finansowe, kadrowe)	- brak doświadczenia biznesowego
- zapewnienie konkurencyjnej oferty	- brak własnych środków finansowych
- innowacyjność oferowanych produktów/usług	- wysokie koszty zakupu urządzeń, maszyn
- wysoka jakość oferowanych produktów/usług	- niska jakość oferowanych produktów/usług
- zapewnienie odpowiednich nakładów finansowych na promocję/reklamę firmy	- wysokie koszty bieżące prowadzenia firmy
	- niskie nakłady na promocję/reklamę firmy
	- brak środków finansowych na nowe inwestycje w firmie
SZANSE PRZEDSIĘWZIĘCIA	ZAGROŻENIA PRZEDSIĘWZIĘCIA
- pojawienie się nowych grup odbiorców	- pojawienie się na rynku firm oferujących podobne usługi/produkty
- wejście na nowe rynki	- stagnacja gospodarcza, recesja na rynku;
- możliwość poszerzenia asortymentu produktów/usług	- wzrost podatków, opłat za media
- szybki rozwój branży	- spadek zainteresowania wśród klientów produktami/usługami firmy
- możliwość zastosowania nowszych technologii produkcji	- sezonowość działalności

Zródło: G. Gierszewska, M. Romanowska, *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1997 r.



ANALIZA RYZYKA ZWIĄZANEGO Z DZIAŁALNOŚCIĄ I ROZWIĄZAŃ ALTERNATYWNYCH

W tej części podmiot identyfikuje czynniki ryzyka mogące ograniczać działalność firmy (będą one powiązane z analizą SWOT).

W tej części weryfikacji podlega, czy Wnioskodawca:

- wskazał rozwiązania będące odpowiedzią na zidentyfikowane i zdiagnozowane ograniczenia związane z wykonalnością operacji: organizacyjne lub techniczne, lub czasowe, lub finansowe, lub prawne i inne.**
- wskazał, czy będzie możliwe rozszerzenia działalności lub zmiana jej profilu.**
- czy przedstawił analizę szans i zagrożeń dla proponowanego przedsięwzięcia.**

W tej części mogą być opisane czynniki, które mogą ułatwić prowadzenie przedsiębiorstwa, zarówno zależne jak i niezależne od Wnioskodawcy oraz te, które mogą je utrudnić.

Jeśli zostaną wskazane czynniki Wnioskodawca podał uzasadnienie –dlaczego mogą sprzyjać, bądź stanowić niebezpieczeństwo dla działalności.



PLANOWANY ZAKRES DZIAŁAŃ NIEZBĘDNYCH DO OSIĄGNIĘCIA CELÓW POŚREDNICH I KOŃCOWYCH

Etapy realizacji operacji

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





RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

- Rachunek zysków i strat (rachunek wyników) - jedno z podstawowych i obligatoryjnych elementów sprawozdania finansowego firmy.
- Informuje jaka jest efektywność poszczególnych rodzajów działalności oraz jaki jest ogólny wynik finansowy przedsiębiorstwa.
- Rachunek zysków i strat pomaga oszacować przychody oraz koszty podejmowania lub rozwijania działalności gospodarczej. Widząc poszczególne pozycje kosztów generowanych przez firmę, można uwzględnić ewentualne korekty w bieżących wydatkach, które zabezpieczą przed utratą płynności finansowej np. poprzez ograniczanie kosztów opłat za media, czy też reklamy firmy.





OCENA EKONOMICZNEGO UZASADNIENIA OPERACJI

- Operacja jest uzasadniona ekonomicznie, jeśli generuje przychody a jej efektywność weryfikowana będzie w BP na podstawie wskaźnika NPV.
- Wskaźnik ten pozwala określić rzeczywistą wartość nakładów i efektów związanych z danym przedsięwzięciem inwestycyjnym. Jest podstawowym i najważniejszym wskaźnik dynamicznym, dzięki któremu możemy wyrazić różnice pomiędzy bieżącymi wpływami gotówki a ich bieżącymi wypływami.
- Badane przedsięwzięcie jest opłacalne, jeżeli **NPV jest większe od 0**.





BŁĘDY W PRZYGOTOWANIU BIZNESPLANU

- Podstawowym i zarazem kluczowym problemem w sporządzaniu BP jest przyjęcie właściwych założeń. W przypadku nowo powstających przedsięwzięć jest to wyjątkowo trudne i obarczone dużym ryzykiem błędu. Blisko 80% polskich firm upada w ciągu pierwszych dwóch lat swojej działalności. Trudności w prowadzeniu działalności gospodarczej mają zwłaszcza mali i średni przedsiębiorcy (zawdzięczamy im blisko 70% PKB).
- BP użyteczny w założeniach ale nierealny w wykonaniu (i odwrotnie) jest zupełnie nieprzydatny.
- Nie da się opracować BP realnego i wykonalnego w 100% -zadowalający jest wskaźnik w przedziale od 75% do 95% (*ocena realności BP dopuszcza błąd w granicach np. od 5% do 25% po uwzględnieniu oczekiwań indywidualnego odbiorcy projektu*).





BŁĘDY W PRZYGOTOWANIU BIZNESPLANU

Wybrane przyczyny popełniania błędów przy sporządzaniu BP:

- **Chaos w dokumencie.** BP to nie zbiór przypadkowo znalezionych informacji, lecz profesjonalny dokument, który posiada określoną strukturę i kolejność umieszczania wszystkich informacji, hołdując zasadzie „od ogółu do szczegółu”. Przed przystąpieniem do pisania należy zastanowić się nad wagą poszczególnych informacji, jakie powinno się zawrzeć i ostatecznie umieścić tylko te, które są niezbędne i czy potrzebne jest zewnętrzne wsparcie w pozyskiwaniu danych.
- **„Lanie wody”** – objętość biznesplanu zależy od rodzaju planowanej operacji. Inaczej podejdziesz się do BP w przypadku zamierzenia uruchomienia produkcji nowego produktu, który wymaga pozyskania nowoczesnej technologii, a inaczej do uruchomienia zakładu fotograficznego. Niezależnie jednak od tego co jest przedmiotem BP, należy pamiętać, że w konstruowanym dokumencie muszą się znaleźć tylko istotne/kluczowe informacje, które wywierają wpływ na przedstawiany projekt.
- **brak pomysłu na działalność** (jeśli potencjalny wnioskodawca zadaje pytanie lub liczy na wskazówkę „co teraz opłaca się robić?” – nie powinieneś myśleć o otwieraniu własnej firmy),



BŁĘDY W PRZYGOTOWANIU BIZNESPLANU

Wybrane przyczyny:

- **zbyt duża „kompleksowość” pomysłu lub pomysł nie odróżnia się od istniejących na rynku,**
- **wyolbrzymione zapotrzebowanie rynku,**
- **używanie niewłaściwego języka (zbyt potocznego –np. kolokwializmy lub zbyt fachowego np. branżowego, nie w pełni zrozumiałego),**
- **niewłaściwe proporcje w strukturze np. zbyt duża koncentracja na produkcie lub zbyt pobieżna analiza rynku (np. konkurencji),**
- **brak spójności informacji i zależności przyczynowo skutkowych oraz prezentowanie danych bez ich komentarza lub wyciągnięcia wniosków,**





PRAWIDŁOWO OPRACOWANY BIZNESPLAN

Dobrze opracowany BP – w sposób przejrzysty i rzetelny opisuje zarówno obecną, jak i przyszłą działalność i obejmuje:

- **informacje odnośnie przewidywanych szans i zagrożeń,**
- **analizę finansową przedstawiającą rzetelnie szanse i zagrożenia biznesowe oraz wyliczenia finansowe obrazujące dotychczasowe (jeżeli istnieją) oraz planowane wyniki finansowe.**

Profesjonalne opracowanie BP daje możliwość przeanalizowania wszystkich aspektów mających związek z rozpoczęciem nowej działalności lub rozwojem firmy.

BP pokazuje umiejętności osób decydujących o firmie do podejmowania trafnych decyzji, w zakresie trwałego usytuowania firmy na rynku, a także stworzenia jej wizji sukcesu/rozwoju.





WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI

- Ponieważ ostatecznym celem działalności przedsiębiorstwa jest osiągnięcie zysków, to jego mierzenie staje się pierwszoplanowym celem.
- Zysk jest świadectwem tego, że firma jest zdolna utrzymać się na rynku, to znaczy, że przychody są wyższe od kosztów.
- Wskaźniki rentowności mierzą zdolność firmy, jako całości lub też jej poszczególnych składników majątkowych i kapitałów do generowania zysku oraz informują o możliwościach wzrostu majątku właścicieli, a także o atrakcyjności prowadzonej działalności.
- Wskaźniki rentowności określają zdolność do tworzenia zysków przez wielkość sprzedaży, wielkość aktywów firmy oraz kapitały własne.





ZOBOWIĄZANIA WYNIKAJĄCE Z POSTANOWIEŃ UMOWY O PRYZNANIU POMOCY

Zobowiązania Beneficjenta

Beneficjent zobowiązuje się do spełnienia warunków określonych w Programie, przepisach ustawy, rozporządzenia oraz realizacji operacji zgodnie z postanowieniami umowy, a w szczególności do:

- realizowania operacji, o której mowa w §3 ust. 1 zgodnie z biznesplanem;
- osiągnięcia **co najmniej 30% zakładanego w biznesplanie, ilościowego lub wartościowego poziomu sprzedaży produktów lub usług** do dnia, w którym upłynie rok od dnia wypłaty płatności końcowej;
- złożenia w Zarządzie Województwa informacji monitorującej z realizacji biznesplanu, zgodnie ze wzorem dostępnym na stronie internetowej Urzędu Marszałkowskiego,

Dotyczy operacji w zakresie, o którym mowa w §2 ust. 1 pkt 2-4 rozporządzenia.





ZOBOWIĄZANIA WYNIKAJĄCE Z POSTANOWIEŃ UMOWY O PRYZNANIU POMOCY (INNE)

Zwrot wypłaconej pomocy

Zarząd Województwa żąda od Beneficjenta zwrotu nienależnie lub nadmiernie pobranej kwoty pomocy, z zastrzeżeniem ust. 2, w przypadku ustalenia niezgodności realizacji operacji z przepisami ustawy, rozporządzenia oraz umową lub przepisami odrębnymi, a w szczególności wystąpienia jednej z następujących okoliczności:

- niespełniania przez Beneficjenta co najmniej jednego ze zobowiązań określonych umową, w tym dotyczących:
 - osiągnięcia **co najmniej 30%** zakładanego w biznesplanie ilościowego lub wartościowego poziomu sprzedaży produktów lub usług do dnia, w którym upłynie rok od dnia wypłaty płatności końcowej, przy czym w takim przypadku zwrotowi podlega 100% wypłaconej kwoty pomocy,





Dziękuję za uwagę

Iwona Bańdosz

**Stowarzyszenie „Solidarni w Partnerstwie”
ul. Główna 3, 62-571 StareMiasto
www.sswp.com.pl; lgd@stare-miasto.pl
tel. 665 550 131**

