|  |
| --- |
| W-1\_19.2\_P |

|  |
| --- |
|  |

**Załącznik nr**

**B.IV.A.7**

**Znak sprawy**

……………………………………………………………………………..

BIZNESPLAN

W zakresie podejmowania działalności gospodarczej w ramach poddziałania 19.2 „Wsparcie na wdrażanie operacji w ramach strategii rozwoju lokalnego kierowanego przez społeczność” objętego
Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020

**TYTUŁ OPERACJI**

Działalność zajmująca się czyszczeniem powierzchni

1. Niedozwolona jest jakakolwiek ingerencja w formę Biznesplanu poprzez usuwanie punktów oraz tabel lub stron etc.
2. Należy wypełnić wszystkie pola w Biznesplanie. Jeśli jakieś pytanie/polecenie go nie dotyczy, należy wpisać „nie dotyczy”.
3. Uzasadnienie ekonomiczne operacji opiera się na wskaźnikach. Uznanie wskaźników wynikowych może nastąpić jedynie w przypadku pozytywnej oceny Biznesplanu 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.
4. Operacja jest uzasadniona ekonomicznie, jeżeli wskaźniki rentowności oraz NPV maja wartość dodatnią.
5. Uwzględnianie w Biznesplanie nierealnych założeń, może skutkować negatywnymi konsekwencjami. Beneficjent zobowiązuje się do osiągnięcia w wyniku realizacji operacji, określonego w umowie ilościowego i wartościowego poziomu sprzedaży produktów.
6. Dane dotyczące płatności końcowej powinny być odzwierciedlone w bilansie oraz rachunku zysków i strat.

SPIS TREŚCI

Spis treści

[I. Informacje dotyczące podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy 3](#_Toc454435571)

[II. Informacje dotyczące zasobów lub kwalifikacji posiadanych przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy niezbędnych ze względu na przedmiot operacji, którą zamierza realizować 3](#_Toc454435572)

[2.1. Potencjał, wykształcenie i doświadczenie podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy *(dot. operacji w zakresie rozwijania działalności gospodarczej)* 3](#_Toc454435573)

[2.2. Posiadane zasoby, które będą wykorzystane do prowadzonej działalność gospodarczej 4](#_Toc454435574)

[2.3. Stan przygotowań do podjęcia/rozwijania działalności gospodarczej i jej wykonywania 5](#_Toc454435575)

[III. Wskazanie celów pośrednich i końcowych, w tym zakładanego ilościowego i wartościowego poziomu sprzedaży produktów lub usług 6](#_Toc454435576)

[3.1. Cele pośrednie i końcowe operacji oraz motywy realizacji operacji 6](#_Toc454435577)

[3.2. Zakładany ilościowy i wartościowy poziom sprzedaży produktów / usług / towarów 6](#_Toc454435578)

[IV. Opis wyjściowej sytuacji ekonomicznej podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy 7](#_Toc454435579)

[4.1. Opis planowanej operacji – ogólne informacje o planowanej działalności gospodarczej 7](#_Toc454435580)

[4.2. Analiza marketingowa 9](#_Toc454435581)

[4.2.1. Oferta – charakterystyka produktu / usługi / towaru 9](#_Toc454435582)

[4.2.2. Klienci 11](#_Toc454435583)

[4.2.3. Rynek 13](#_Toc454435584)

[4.2.4. Dystrybucja i promocja 15](#_Toc454435585)

[4.2.5. Konkurencja na rynku 16](#_Toc454435586)

[V. Analiza silnych i słabych stron działalności, jej zagrożeń i możliwości (SWOT) 17](#_Toc454435587)

[5.1. Analiza SWOT 17](#_Toc454435588)

[5.2. Analiza ryzyk związanych z działalnością i rozwiązań alternatywnych 18](#_Toc454435589)

[VI. Planowany zakres działań niezbędnych do osiągnięcia celów pośrednich i końcowych 19](#_Toc454435590)

[6.1. Etapy realizacji operacji 19](#_Toc454435591)

[6.2. Źródła finansowania operacji 19](#_Toc454435592)

[VII. Zakres rzeczowo-finansowy operacji 20](#_Toc454435593)

[7.1. Zestawienie przewidywanych wydatków niezbędnych do realizacji operacji. 20](#_Toc454435594)

[VIII. Wskazanie planowanych do utworzenia miejsc pracy. 22](#_Toc454435595)

[IX. Projekcja finansowa dla operacji 23](#_Toc454435596)

[9.1. Prognoza poziomu cen i wielkości sprzedaży 23](#_Toc454435597)

[9.2. Rachunek zysków i strat 24](#_Toc454435598)

[9.3. Zaktualizowana wartość netto 26](#_Toc454435599)

[9.4. Wskaźnik rentowności sprzedaży 26](#_Toc454435600)

# Informacje dotyczące podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Nazwisko i imię/ Nazwa
 | Adam Nowak |
| 1. Nr identyfikacyjny
 | 01234567 |

# Informacje dotyczące zasobów lub kwalifikacji posiadanych przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy niezbędnych ze względu na przedmiot operacji, którą zamierza realizować

# Potencjał, wykształcenie i doświadczenie podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy *(dot. operacji w zakresie rozwijania działalności gospodarczej)*

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy posiada doświadczenie w realizacji projektów o charakterze podobnym do operacji, którą zamierza realizować
 | Nie dotyczy |
| 1. Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy posiada kwalifikacje odpowiednie do przedmiotu operacji, którą zamierza realizować (dotyczy osób fizycznych)
 | Nie dotyczy  |
| 1. Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy wykonuje działalność odpowiednią do przedmiotu operacji, którą zamierza realizować
 | Nie dotyczy |

# Posiadane zasoby, które będą wykorzystane do prowadzonej działalność gospodarczej

|  |
| --- |
| Należy wyszczególnić majątek, który jest własnością podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy lub będzie używany na podstawie np. umów najmu, dzierżawy i leasingu (z wyłączeniem tego, który zostanie nabyty w ramach operacji) |
| Rodzaj majątku | Rodzaj (typ) lubLokalizacja  | Powierzchnia / kubatura /rok produkcji / stan techniczny | Tytuł prawny  | Szacowana wartość lub wartość księgowa  |
| 1. Grunty
 |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| 1. Budynki i budowle
 |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| 1. Maszyny i urządzenia
 |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| 1. Środki transportu
 |
| - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - |
| 1. Wartości niematerialne i prawne
 |
| - |  |  | **-** | **-** |
| - |  |  | **-** | **-** |

# Stan przygotowań do podjęcia/rozwijania działalności gospodarczej i jej wykonywania

|  |
| --- |
| Należy opisać stan przygotowań do podjęcia/rozwijania działalności gospodarczej i jej wykonywania. Należy opisać wyposażenie i infrastrukturę pomieszczeń (wykazaną w pkt. 2.2), jeśli podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy dysponuje już odpowiednim lokalem na potrzeby prowadzenia działalności.Jeśli prowadzenie działalności wiąże się ze spełnieniem konkretnych wymagań dotyczących miejsca jej prowadzenia, należy podać sposób spełnienia wymagań. Należy opisać podjęte działania w celu realizacji operacji np. promocja, pozyskanie klientów, zaangażowanie środków, badanie rynku. |
| Wnioskodawca chce rozpocząć działalność w zakresie świadczenia usług związanych z oczyszczaniem powierzchni metodą piaskowania używając różnych ścierniw np. soda, szkło, śrut, szlaka pomiedziowa, korund na terenie okolicznych gmin.Wnioskodawca zapoznał się z informacjami i opiniami dotyczącymi, profesjonalnego sprzętu, którym będą świadczone usługi oczyszczania powierzchni oraz wybrał urządzenia, które wprowadzą innowacyjne rozwiązania oraz pozwolą pozyskać dużą liczbę zadowolonych klientów. Wnioskodawca zamierza promować swoje usługi ,poprzez zamieszczenie ogłoszeń na portalach społecznościowych oraz w prasie z ogłoszeniami. W przyszłości promowanie usług będzie odbywać się poprzez zadowolonych klientów, którzy będą polecać usługi kolejnym zainteresowanym osobą.Priorytetem firmy będzie ekologiczne oczyszczanie matali sodą , z dojazdem do klienta. Zapewni to szybkie wykonanie usługi, oraz wprowadzi innowacyjne rozwiązania na rynek.Zakup profesjonalnego sprzętu pozwoli wnioskodawcy rozwinąć planowaną działalność oraz wybudować mocną pozycję na rynku, co wpłynie na konkurencyjność firmy w zakresie usług związanych z oczyszczaniem powierzchni. Zapewni to wnioskodawcy uzyskanie zadowolonych klientów oraz utrzymanie płynności finansowej. |

# Wskazanie celów pośrednich i końcowych, w tym zakładanego ilościowego i wartościowego poziomu sprzedaży produktów lub usług

# Cele pośrednie i końcowe operacji oraz motywy realizacji operacji

|  |
| --- |
| Należy wskazać, jakie cele pośrednie i końcowe podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy planuje osiągnąć dzięki realizacji operacji (jakie są motywy założenia / rozwijania firmy / potrzeby finansowe). Należy podkreślić, iż 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 przedstawić przesłanki, z których one wynikają.Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy powinien uzasadnić, z jakich powodów planuje zrealizować niniejszą operację. Czy decyzja o jej realizacji jest wynikiem przeprowadzenia analizy różnych scenariuszy. |
| Cel główny: Utworzenie działalności gospodarczej świadczącej usługi w zakresie piaskowania.Cele pośrednie:-utworzenie stanowiska pracy- utworzenie działalności przyczyni się do utworzenia miejsca pracy dla wnioskodawcy poprzez samo zatrudnienie, -wprowadzenie innowacyjności w regionie- otwarcie działalności przyczyni się do wprowadzenia nowych technologii na lokalnym rynku usług,- pozyskanie klientów oraz rynków zbytu- realizacja inwestycji przyczyni się do utworzenia nowego przedsiębiorstwa, które zaoferuje konkurencyjne ceny oraz profesjonalne usługi,- osiągnięcie przychodów – otwarcie działalności przyczyni się do uzyskania stałych przychodówCele końcowe :- osiągnięcie stabilizacji finansowej- świadczenie usług ma na celu przyniesienie dochodów , a także zysków z przedsiębiorstwa Powodami podjęcia niniejszej operacji jest utworzenie nowego niezależnego przedsięwzięcia, które będzie przynosiło zyski. Wprowadzenie na rynek nowej technologii, której brakuje na terenie Lokalnej Grupy Działania oraz sprostanie wymaganiom klientów. |
|  |

# Zakładany ilościowy i wartościowy poziom sprzedaży produktów / usług / towarów

Przewidywana data dokonania płatności ostatecznej:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 0 | 2 | **-** | 2 | 0 | 2 | 2 |
| m | m | r | r | r | r |

|  |  |
| --- | --- |
| Produkty / usługi / towary | Planowany ilościowy i wartościowy poziom sprzedaży produktów lub usług do dnia, w którym upłynie rok od planowanego dnia wypłaty płatności końcowej |
| Ilość / liczba | Wartość netto/brutto (w zł) |
| Oczyszczanie powierzchni | 504 h | 52 920 |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| RAZEM: | 52 920 |

# Opis wyjściowej sytuacji ekonomicznej podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy

## Opis planowanej operacji – ogólne informacje o planowanej działalności gospodarczej

|  |
| --- |
| 1. Przewidywana nazwa / nazwa działalności gospodarczej
 |
| F.P.H.U. Adam Nowak |
| 1. Planowana data / data rozpoczęcia działalności gospodarczej
 | 1. Będę płatnikiem podatku VAT / jestem płatnikiem VAT
 | 1. Przedmiot i zakres planowanej / działalności gospodarczej (wg PKD)
 | 1. Rodzaj planowanej działalności gospodarczej *(należy podać tylko jeden, przeważający typ działalności gospodarczej w ramach operacji)*
 |
| 07.2021 | TAKNIE | Podstawowa (podejmowana / rozwijana) | Produkcyjna UsługowaHandlowa |
| 25.61.Z Obróbka metali i nakładanie powłok |
| Dodatkowa (podejmowana / rozwijana) |
| 43.99.Z  |
| 1. Opis dotychczasowej działalności gospodarczej (dot. operacji w zakresie rozwijania działalności gospodarczej)
 |
| Należy podać krótki opis firmy i jej działalności – historię firmy, czym się zajmuje, na jakim rynku i na jaką skalę działa, jak zyskuje przewagę konkurencyjną dotychczasowej działalności gospodarczej.Należy wskazać czy podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy korzystał z pomocy publicznej. Jeśli tak, to kiedy i w jakim zakresie.  |
| Nie dotyczy |

|  |
| --- |
| 1. Innowacyjność operacji

Należy opisać, na czym polega nowatorstwo / innowacyjność pomysłu na działalność gospodarczą.TAK ND |
| Do piaskowania powierzchni można wykorzystać różne ścierniwa takie jak. kwarc, korund, szkło, śrut, soda oraz szlaka pomiedziowa.Najpopularniejszym produktem do oczyszczania powierzchni jest kwarc, najczęściej wykorzystywany przez konkurencje z powodu jego ceny oraz przestarzałych maszyn. Konkurencja z powodu braku posiadania innowacyjnych oraz nowoczesnych maszyn nie może wykonywać piaskowania sodą, do którego jest potrzebny wydajny kompresor o wydajności 5m3/min oraz specjalistyczna hydropiaskarka-sodowarka, która ma możliwość wykonywania oczyszczania sodą . Konkurencja w swojej ofercie posiada przeważnie oczyszczanie powierzchni małych elementów. Zakup urządzeń najnowszej technologii oraz o wydajnych parametrach pozwala na piaskowanie dużych powierzchni, w krótkim czasie.Innowacyjność wnioskodawcy polega na oczyszczaniu powierzchni sodą małych jak i dużych obiektów takich jak fasady budynków, ściany wykonane z kamienia. karoserii samochodowych, elementów wykonanych z drewna i tworzyw sztucznych oraz materiałów cienkościennych. Piaskowanie sodą to nowoczesna metoda oczyszczania polegająca na wyrzucie z ogromną prędkością (ok 900km/h) czyściwa w odpowiednich proporcjach zmieszanego z powietrzem lub z powietrzem i wodą. Oczyszczanie sodą jest bezpieczne dla pracownika ponieważ podczas pracy soda rozpuszcza się w wodzie , a nie osiada się w płucach tak jak w przypadku kwarcu. Soda może być stosowana na sucho i mokro. Innowacyjność tej metody polega również na szybszym czasie oczyszczania oraz zmniejszeniu zużycia ścierniwa.Sodowanie jest nieinwazyjną metodą czyszczenia powierzchni. Nie zmienia struktury czyszczonego materiału. Jest ono zatem o wiele łagodniejsze od popularnego piaskowania kwarcem, podczas którego o natryskiwaną powierzchnię uderzają liczne cząsteczki ścierniwa, powodując wgniecenia i zarysowania.Piaskowanie sodą jest jedna z najnowocześniejszych form oczyszczania powierzchni. W europie zyskała ona popularność w kilku ostatnich latach. Oczyszczanie sodą zapoczątkowała firma SodaBlast System z Ameryki. Jej oferta przedstawiona jest na stronie: https://www.sodablastsystems.pl/Ponad to zaletą tej metody jest możliwość przewiezienia maszyn i urządzeń w dowolne miejsce. Dzięki czemu oczyszczanie sodą może być wykonywane u klienta. Dlatego też wnioskodawca planuje wykonywać swoje usługi mobilnie. |
| 1. Wpływ operacji na ochronę środowiska

Należy wymienić ten zakres rzeczowy operacji lub planowane do wdrożenia rozwiązania, które będą w pozytywny sposób wpływać na środowisko.TAK ND |
| Operacja uwzględnia zastosowanie rozwiązań przyjaznych dla środowiska, wykorzystując do piaskowania sodę, która jest w pełni biodegradowalna oraz łatwo rozpuszczalna w wodzie. Podczas piaskowania nie wytwarza się odpad, który trudno usunąć tak jak w przypadku kwarcu. Piaskowanie metali sodą trwa znacznie krócej, niż tradycyjne piaskowanie kwarcem, dzięki czemu kompresor zużywa dużo mniej paliwa, oraz skraca się czas pracy. Oczyszczanie powierzchni sodą nie powoduje wytwarzania szkodliwych dla pracowników oraz środowiska pyłów. Do zabezpieczania powierzchni nie poddanych czyszczeniu wnioskodawca będzie używać surowców wtórnych np. kartonów, gazet, makulatury, które będzie pozyskiwał z lokalnych sklepów lub magazynów. Wnioskodawca będzie używał czyściwa bawełnianego, do wstępnego oczyszczania powierzchni, które będzie pozyskiwane z wtórnych źródeł. Ścierniwo używane do piaskowania korundem, sodą, szkłem, szlaką pomiedziową oraz śrutem w metodzie na sucho, będzie wykorzystywane wtórnie, zostanie ono zebrane po pierwszym użyciu, oraz oczyszczone z zabrudzeń, następnie zostanie wykorzystane do następnego czyszczenia. Szlaka pomiedziowa oraz szkło do piaskowania będzie wykorzystywane trzykrotnie, natomiast soda, korund oraz śrut, pięciokrotnie. Dzięki temu zmniejszy się zużycie produktu. |
| 1. Wpływ operacji na przeciwdziałanie zmianom klimatu

Należy wymienić ten zakres rzeczowy operacji lub planowane do wdrożenia rozwiązania, które mają wpływ na przeciwdziałanie zmianom klimatu. TAK ND |
| Działalność ma charakter pro środowiskowy. Nie generuje odpadów, które trudno zutylizować czy też innych szkodliwych dla środowiska substancji. Podczas używania metody sodowania nie musimy używać środków chemicznych do oczyszczania powierzchni a tym samym nie generujemy groźnych dla środowiska odpadów. |

## Analiza marketingowa

## Oferta – charakterystyka produktu / usługi / towaru

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Należy opisać produkt / usługę / towar, jakie będą oferowane na rynku
 | Wnioskodawca będzie prowadził usługi oczyszczania:   -karoserii, podzespołów mechanicznych, blach, felg, przyczep, sprzętu rolniczego, cystern, łodzi, -drewna (bali, mebli, belek, schodów, drzwi, okien, rzeźb itp.),-linii produkcyjnych, silosów, maszyn, -ogrodzeń, drzwi, konstrukcji, blach, balustrad, bram itp.,- pomników, rzeźb, nagrobków, antyków - wszelkich elementów metalowych, w tym aluminium, -kostki brukowej, betonu, klinkieru, asfaltu, kamienia, -elewacji, cegły, drewnianych bali, usuwania graffiti,- powierzchni szklanych oraz z tworzywa sztucznego,- przystanków, autobusów, pociągów, mostów.Urządzenie do oczyszczania pozwala usuwać różne typy zabrudzeń takie jak:* + farby proszkowe, poliuretanowo-epoksydowe,
	+ rdza powierzchniowa i wgłębna,
	+ lakiery samochodowe,
	+ farby alkidowe, olejne, ftalowe, akrylowe, itp.
	+ stare tynki,
	+ zanieczyszczenia środowiskowe, przemysłowe, spożywcze,
	+ osmalenia po pożarze,
	+ graffiti z tynków czy oszkleń,
	+ gelcoat z laminatu łodzi.

Podczas pracy będą używane ścierniwa takie jak: soda, szkło, szlaka pomiedziowa, śrut oraz korund. Jednak największy nacisk wnioskodawca będzie kładł na piaskowanie sodą, przekonując do tego klientów. Wyboru rodzaju ścierniwa dokonuje się odpowiednio do realizowanego zadania. |
| 1. Należy podać, w jaki sposób oferta różni się od oferty konkurencji oraz czy jest to nowy produkt / usługa / towar na rynku
 | Konkurencja w swojej ofercie ma przede wszystkim piaskowanie kwarcem, które podczas pracy wytwarza trudny do utylizacji odpad. Ponadto ten typ piaskowania jest szkodliwy dla pracownika ze względu na wytwarzany pył. Oczyszczanie sodą jest nową usługą na lokalnym rynku. |
| 1. Należy wskazać, czy produkty / usługi / towary są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy czy eksport.

Należy wskazać geograficzny rynek docelowy. | Rynkiem docelowym świadczonej usługi będzie przede wszystkim teren Lokalnej Grupy Działania , aby w jak najkrótszym czasie dotrzeć do klienta. Wnioskodawca przewiduje jednak możliwość realizacji zleceń z terenu województwa Świętokrzyskiego, a także całej Polski. |
| 1. Należy opisać oczekiwania i potrzeby klientów oraz wyjaśnić, w jakim stopniu proponowana oferta odpowiada na te oczekiwania
 | Usługa świadczona przez wnioskodawcę będzie odznaczać się przede wszystkim dużym naciskiem na solidność oraz dokładność wykonania, która jest niezmiernie ważna dla klienta. Wnioskodawca będzie stale ulepszał swoje usługi przez co będzie odpowiadał na potrzeby klientów. Wnioskodawca będzie też kładł duży nacisk na czas realizacji zamówienia, tak aby klient czekał jak najkrócej na dotarcie z urządzeniami na miejsce pracy oraz żeby czas pracy był odpowiednio krótki by zadowolić klientów.  |
| 1. Należy wskazać, czy popyt na produkt / usługę / towar będzie ulegał sezonowym zmianom i jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości
 | Usługa będzie świadczona przez cały rok i nie będzie podlegać sezonowym zmianom .  |
| 1. Należy opisać, na czym polega przewaga rynkowa produktu / usługi / towaru oferowanego przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy i wskazać, dlaczego klienci zainteresowani będą tym właśnie produktem / usługą / towarem
 | Oferowana usługa będzie zachęcać szybkością wykonywania powierzonych zleceń idąc w parze z niskimi kosztami. Dodatkowym atutem sody jest jej delikatność ,przez co usuwa zabrudzenia pozostawiając powierzchnie nienaruszoną. Wnioskodawca będzie pracował na profesjonalnym sprzęcie , który zapewni solidność wykonywania zleceń.  |

## Klienci

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Grupy klientów
 | 1. Cechy, które wyróżniają daną grupę
 | 1. Wyrażane potrzeby grupy klientów
 | 1. Liczebność grupy odniesiona do obszaru geograficznego
 | 1. Liczba klientów przynależnych do danej grupy, którą zamierza się zdobyć
 |
| Klienci indywidualni | Zapotrzebowanie na: piaskowanie felg, elewacji domów, sprzętu rolniczego maszyn, urządzeń, ogrodzeń, drzwi, kostki brukowej, nagrobków. | Dyspozycyjność, sprawny solidny sprzęt który wykona profesjonalną usługę. | Ok. 1 247 732 ( Woj. Świętokrzyskie) | 30 |
| Branża budowlana | Zapotrzebowanie na oczyszczanie elewacji budynków ceglanych, drewnianych, otynkowanych z wieloletnich zabrudzeń, farb, zbitych tynków, impregnatów, osmoleń po pożarze, kamienia | Praca na wysokościach, w trudnych warunkach, szybkie i solidne wykonanie, mobilność. | 7 500 ( Woj. Świętokrzyskie) | 3 |
| Branża spożywcza | Zapotrzebowanie na usuwanie zabrudzeń poprodukcyjnych, maszyn i taśm transportowych, hale produkcyjne, silosy, elementy ze stali nierdzewnej, zbiorniki, ruszt, grille, piekarniki, | Solidność ,dokładność. | 3 500 (Woj. Świętokrzyskie) | 4 |
| Przemysł | Zapotrzebowanie na przygotowywanie pod malowanie obiektów małych i wielkogabarytowych konstrukcji stalowych w tym hal, mostów, przęseł, dachów, więźb, zbiorników, silosów, tuneli, wież, estakad, a także usuwanie starych farb przy remontach tych obiektów. | Praca na wysokościach, solidny sprzęt , czyszczenie zróżnicowanych powierzchni. | 2 000 9Woj. Świętokrzyskie) | 2 |
| Branża motoryzacyjna | Zapotrzebowanie na renowacje karoserii, wnętrz i podwozi pojazdów zabytkowych i współczesnych w zakładach prywatnych a także oczyszczanie bloków silników, felg, pomp, itp. | Używanie różnych ścierniw, o różnej ścieralności. Mobilność | 1 500 ( Woj. Świętokrzyskie) | 3 |
| Branża komunalna | Zapotrzebowanie na utrzymanie czystości w miastach, usuwanie graffiti, pasów ruchu, oczyszczanie kostki brukowej. Renowacja zabytkowych elewacji budynków, pomników | Mobilność, dobra jakość wykonania. | 90 (Woj. Świętokrzyskie) | 1 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

## Rynek

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Należy opisać głównych dostawców
 | Dostawcami maszyn potrzebnych do czyszczenia powierzchni , będą firmy oferujące urządzenia czołowych producentów. Do wniosku dołączono przykładowe oferty na zakup maszyn. Natomiast ścierniwa będą kupowane od producentów zajmujących się sprzedawaniem ścierniw oraz przez Internet. |
| 1. Należy wskazać, czy istnieją bariery wejścia na rynek *(np. czy wymaga to dużych nakładów, posiadania technologii, know-how, patentów, koncesji)*
 | Głównymi nakładami środków finansowych są te związane z zakupem maszyn niezbędnych do wykonywania usługi piaskowania. Działalność tego typu nie jest objęta koncesjami czy patentami. |
| 1. Należy wskazać, czy rynek jest rosnący (rozwojowy), stabilny, czy malejący oraz krótko opisać lokalne uwarunkowania
 | Rynek usług świadczonych przez wnioskodawcę jest rynkiem rozwojowym ponieważ klienci coraz większą uwagę przykładają do ekologicznego wykonywania usług oraz innowacyjnych rozwiązań, które pozwolą szybko i efektownie wykonać zlecenie . Ludność bardziej dba o swoje otoczenie chcąc żyć w zadbanym miejscu, dlatego mogą rozwinąć się takie usługi jak oczyszczanie elewacji ogrodzeń, kostki brukowej. Również zabytki oraz architektura wymaga stałego oczyszczania za pomocą maszyn do sodowania oraz piaskowania. Na terenie LGD powstaje dużo firm, które będą potrzebowały profesjonalnych usług oczyszczania różnych powierzchni, dzięki temu wnioskodawca będzie miał szanse pozyskać nowych klientów. Lokalne uwarunkowania wykazują brak podobnych usług na wysokim poziomie, wykonywanych za pomocą innowacyjnych urządzeń. |
| 1. Należy wskazać, czy istnieje możliwość pozyskiwania nowych rynków zbytu, a jeśli tak, to w jaki sposób
 | Maszyny zakupione w ramach operacji, pozwolą na prowadzenie usług dla klientów spoza terenu LGD w ramach świadczenia usług mobilnych, pozwoli to na pozyskanie nowych rynków zbytu. Wnioskodawca w przyszłości ma zamiar poszerzyć swoje usługi z zakresu naprawy i konserwacji maszyn i urządzeń ,dzięki czemu pozyska klientów, którzy będą zainteresowani nowymi typami usług. |
| 1. Należy opisać działania, jakie zostaną podjęte, aby zagwarantować utrzymanie planowanej działalności gospodarczej na rynku przez okres 2 albo 3 lat po dokonaniu płatności końcowej
 | Aby zagwarantować utrzymanie planowanej działalności w kolejnych latach wnioskodawca zamierza:-stale rozwijać ofertę przedsiębiorstwa, tak aby docierać do większej liczby zainteresowanych osób,-wprowadzać nowe działania promocyjne,-nawiązać relacje z klientami, którzy będą polecać innym zainteresowanym usługi,- utrzymywać wysoką jakość świadczonych usług,-docierać do nowych klientów poprzez usługi mobilne. |

## Dystrybucja i promocja

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Należy opisać, w jaki sposób odbywać się będzie sprzedaż
 | Świadczenie usługi będzie odbywać się w kilku etapach . Na samym początku wnioskodawca będzie zamierzał obejrzeć przedmiot zlecenia co pozwoli wycenić usługę oraz podać przybliżony czas realizacji. Wycena usługi będzie odbywać się u klienta po wcześniejszym umówieniu spotkania, lub poprzez obejrzenie zdjęć wysłanych przez klienta. Wykonanie zlecenia będzie odbywać się u klienta. |
| 1. Należy wskazać, w jaki sposób klienci będą informowani o produktach / usługach / towarach.

Należy również opisać planowane krótko i długoterminowe działania promocyjne. | Informacje o usługach wnioskodawcy, będą dostępne na portalach społecznościowych oraz forum o piaskowaniu. W ramach krótkoterminowych działań promocyjnych wnioskodawca zamieści ogłoszenia w prasie z tego typu ogłoszeniami. Natomiast długoterminowymi działaniami promocyjnymi będą sami klienci, którzy będą przekazywać informacje kolejnym osobom. |
| 1. Należy uzasadnić skuteczność wybranych metod promocji
 | Powyższe metody promocji są stosowane przez firmy z różnych branż. Rosnąca popularność Internetu do wyszukiwania ogłoszeń stanowi dobre źródło kolejnych klientów. Poczta pantoflowa jest również jedną z najlepszych form reklamy. |

## Konkurencja na rynku

|  |
| --- |
| Należy dokonać oceny produktów / usług / towarów w skali od 1 (ocena najniższa) do 5 (ocena najwyższa) w porównaniu do własnego produktu/ usługi / towaru. W pkt. 7 należy podać średnią arytmetyczną. |
| 1. Nazwa
 | 1. Potencjał firmy
 | 1. Pozycja i udział w rynku
 | 1. Cena
 | 1. Jakość produktu / usługi / towaru
 | 1. Reklama / promocja / dystrybucja
 | 1. Średni wynik punktowy
 |
| Oferta podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy  | 5 | 2 | 5 | 5 | 4 | **4,2** |
| ELZAX | 5 | 4 | 2 | 4 | 4 | **3,8** |
| F.U.H Super firma Zbigniew Oszust | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | **3,2** |
| CZYSTY Cygan Andrzej | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | **3,2** |
| 1. Należy wskazać, na jakim rynku działają ww. konkurencji
 | Konkurencja działa na rynku regionalnymFirma ELZAX oraz Super firma Zbigniew Oszust działają na terenie miasta KielceCZYSTY Cygan Andrzej prowadzi swoją firmę na terenie Lechowa |
| 1. Należy opisać silne lub słabe strony oferty konkurencyjnej, potencjalne działania swoich konkurentów oraz swoją reakcję na te działania
 | Do słabych stron konkurencji należy zaliczyć przede wszystkim przestarzały sprzęt, wolne i niedokładne usługi, wysokie ceny, długi czas realizacji, brak działań proekologicznych. Do silnych stron, wnioskodawca zaliczył potencjał oraz pozycje firmy. Zadaniem wnioskodawcy będzie informowanie o swoich usługach jak największej liczby osób. |
| 1. Należy podać powód, dla którego uznawani są za silną lub słabą konkurencję
 | Konkurencja jest uznawana za słabą ponieważ, świadczy usługi przestarzałym sprzętem, popyt na usługi piaskowania kwarcem kończy się. Natomiast są uważani za silną konkurencje ponieważ kładą duży nacisk na reklamę . |
| 1. Należy wskazać, w jaki sposób konkurenci promują swoje produkty / usługi / towary
 | Konkurencja promuje swoje usługi na portalach społecznościowych. |
| 1. Strategiakonkurowania – jak firma będzie konkurować (np. ceną, jakością lub inaczej), dlaczego strategia będzie skuteczna), należy przewidzieć, jakim potencjałem dysponuje konkurent i czy jego działania odwetowe nie będą dla firmy zbyt groźne na obecnym etapie działalności.
 |
| Wnioskodawca planuje konkurować przede wszystkim mobilnością wykonywanych usług, innowacyjną metodą ścierniwa ( soda). Zlecenia będą wykonywane profesjonalnie i szybko. Na początku cena za wykonywane usługi będzie niższa niż konkurencji. Konkurowanie z innymi firmami będzie się opierać również na większej dostępności terminów Ponad to wnioskodawca w przyszłości będzie chciał poszerzyć oferowane usługi czym umocni swoją pozycję na rynku oraz pozyska stałych klientów i tym samym działania odwetowe nie będą zbyt groźne.  |

# V. Analiza silnych i słabych stron działalności, jej zagrożeń i możliwości (SWOT)

# 5.1.Analiza SWOT

|  |
| --- |
| Analiza ma na celu ustalenie mocnych stron i obszarów o słabszej pozycji wyjściowej np. w stosunku do już istniejącej konkurencji. Analiza obejmuje również potencjalne szanse oraz zagrożenia, które mogą wpłynąć na prawidłowe funkcjonowanie firmy. Mocne i słabe strony zależą głównie od czynników, na które mamy realny wpływ. Szanse i zagrożenia w dużej mierze zależą od procesów zachodzących na zewnątrz firmy. |
| **MOCNE STRONY** | **SŁABE STRONY** |
| -innowacyjny sprzęt,-dostosowanie się do potrzeb klienta,-konkurencyjne ceny,-terminowość,-nowa metoda oczyszczania powierzchni poprzez wykorzystanie sody, | -brak wystarczających środków na otwarcie działalności,- nowa firma, brak pozycji na rynku |
| **SZANSE** | **ZAGROŻENIA** |
| -premia na podjęcie działalności gospodarczej,-wzrastająca popularność tego typu usług,-możliwość zakupu profesjonalnego sprzętu,-możliwość rozwoju firmy i poszerzenia zakresu usług.-wzrost zamożności społeczeństwa umożliw zbyt usług- rozwój przemysłu na obszarze pozwoli pozyskać nowe rynki zbytu,-zapotrzebowanie na usługi oferowane przez wnioskodawcę | -nieoczekiwane i trudne do przewidzenia działania konkurencji, - przyzwyczajenie klientów do standardowych metod oczyszczania,-nieuzyskanie dotacji uniemożliw zakup maszyn. |
| **WNIOSKI Z ANALIZY SWOT** |
| Biorąc pod uwagę przeprowadzoną analizę SWOT, stwierdzam że przedsiębiorstwo będzie miało szanse na funkcjonowanie na zbadanym rynku. Opierając się na mocnych i słabych stronach przedsiębiorstwa, można zauważyć że przeważają mocne strony. Zaś na zewnątrz przeważają szanse nad zagrożeniami. Przy wykorzystaniu mocnych stron z pomocą innowacyjnych metod oczyszczania sodą oraz konkurencyjnych cen, firma uzyska dobrą pozycje na rynku . Środki LGD pomogą w rozwijaniu firmy co budzi pozytywne szanse na dalszy rozwój oraz utrzymanie się na rynku. |

# 5.2.Analiza ryzyk związanych z działalnością i rozwiązań alternatywnych

|  |  |
| --- | --- |
| Należy zidentyfikować czynniki ryzyka mogące ograniczać działalność firmy. | Należy opisać rozwiązania będące odpowiedzią na zidentyfikowane i zdiagnozowane ograniczenia związane z wykonalnością operacji. |
| **Organizacyjne** | Choroba wnioskodawcy. | Współpraca z innymi podmiotami, którzy wykonają powierzone zlecenia, szukanie pracowników |
| **Techniczne** | Awaria sprzętu. | Ustalenie źródła części zamiennych, dbanie o maszyny oraz ich konserwacja |
| **Czasowe** | Zlecenia występujące w tym samym czasie. | Szybkie wykonywanie zleceń, planowanie i rezerwacja usług. |
| **Finansowe** | Zatory finansowe. | Wprowadzanie zaliczek na poczet niewywiązania się z umów. |
| **Prawne** | Zmiana przepisów dotyczących oczyszczania metali | Obserwowanie wprowadzanych regulacji prawnych, dostosowanie się do nich. |
| **Inne** | Nie dotyczy | Nie dotyczy |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

|  |
| --- |
| **Należy opisać możliwość rozszerzenia działalności lub zmiany jej profilu.** |
| Wnioskodawca nie wyklucza rozszerzenia działalności poprzez zatrudnienie nowych pracowników oraz poszerzeniu obszaru wykonywania usług . Wnioskodawca zamierza w przyszłości poszerzyć zakres usług o usługi związane ze spawaniem oraz naprawą i konserwacją pojazdów samochodowych.  |

# VI. Planowany zakres działań niezbędnych do osiągnięcia celów pośrednich i końcowych

# 6.1.Etapy realizacji operacji

|  |
| --- |
| Należy przedstawić 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.  |
| Etapy realizacji operacji wynikają z logicznej kolejności wykonania operacji -Podjęcie działalności gospodarczej.-Zakup sprzętu umożliwiającego wykonanie usług- Promocja i reklama firmy poprzez umieszczenie reklam na forach internetowych i portalach społecznosciowych-Pozyskanie klientów- zachęcenie klientów do skorzystania z usług poprzez atrakcyjne ceny-Uzyskanie stałych dochodów pozwoli na utrzymanie pozycji na rynku.Podjęcie działalności i zakup pierwszej części maszyn odbędzie się w roku 2019(Rok n-1).Zostaną też podjęte pierwsze działania promocyjne oraz pozyskane klientów. Rok 2020(Rok n1) zostaną zakupione kolejne maszyny , oraz uzyskanie stałych klientów a przy tym dochodów. |
|  |

# 6.2.Źródła finansowania operacji

Należy przedstawić źródła finansowania operacji oraz finansowanie działalności dla okresu bieżącego oraz wymaganego okresu prowadzenia działalności gospodarczej.

|  |  |
| --- | --- |
| **Źródło pozyskania środków** | **Wartość pozyskanych środków (PLN)** |
| Rok n-2 | Rok n-1 | Rok n[[1]](#footnote-1) | Rok n+1 | Rok n+2 | Rok n+3[[2]](#footnote-2) |
| Kwota pomocy | **0,00** | **40 000** | **10 000** |  |  |  |
| Środki własne  | **0,00** | **15 000** | **2 000** | **14 445,17** | **36 142,37** |  |
| Pożyczka / kredyt (jeśli występuje) | **0,00** | **0,00** | **0,00** | **0,00** | **0,00** |  |
| Finansowanie ze strony osób trzecich (jeśli występuje) | **0,00** | **0,00** | **0,00** | **0,00** | **0,00** |  |
| Inne środki (jakie?) |  |  |  |  |  |  |
| Nie dotyczy | **0,00** | **0,00** | **0,00** | **0,00** | **0,00** |  |
| Nie dotyczy | **0,00** | **0,00** | **0,00** | **0,00** | **0,00** |  |
| Wartość pozyskanych środków ogółem | **0,00** | **55 000** | **12 000** | **14445,17**  | **36142,37** |  |

# VII. Zakres rzeczowo-finansowy operacji

# 7.1.Zestawienie przewidywanych wydatków niezbędnych do realizacji operacji.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Wyszczególnienie(rodzaj wydatku) | Uzasadnienie  | Parametry techniczne lub jakościowetowarów lub usług  | Ilość / liczba | Cenajednostkowaw PLN | Wartośćw PLN |
| **wydatki stanowiące podstawę do wyliczenia kwoty pomocy** |
| 1. | Kompresor | Urządzenie potrzebne do świadczenia profesjonalnych usług. Jest urządzeniem innowacyjnym niezbędnym do działania piaskarki. Pozwoli na szybkie, ciągłe oraz efektywne oczyszczane powierzchni, kompresory o mniejszej wydajności nie zaoferują takich parametrów, co uniemożliwi stosowanie sody. | Moc silnika 35,7 KWCiśnienie 7 barWydajność 5m3/minSilnik spalinowyKompresor śrubowy, na podwoziu umożliwiającym transportWymiary mm : 3250x1485x1220Maksymalna masa całkowita: 1000kgUrządzenie o równoważnych parametrach  | 1 | 52 500 netto | 52 500 netto |
| 2. |  |  |  |  |  |  |
| 3. |  |  |  |  |  |  |
| 4. |  |  |  |  |  |  |
| **pozostałe wydatki** |
| 1. | Samochód używany | Samochód niezbędny do transportu kompresora oraz piaskarki. Zakup z środków własnych | Koszt niekwalifikowanyMoc 65 KM

|  |
| --- |
| Pojemność silnika: 1 896 cm³Paliwo: diesel  |

Ładowność: 3,5 t | 1 | 5 000 netto | 5 000 netto |
| 2. | Hydropiaskarka-sodowarka używana  | Jest uniwersalnym urządzeniem dzięki któremu można oczyszczać powierzchnie różnymi ścierniwami. Tańsze odpowiedniki nie posiadaj odpowiednich wymagań. Aby prowadzić usługę oczyszczania sodą muszą być spełnione odpowiednie parametry, dzięki czemu sprzęt będzie innowacyjny i można będzie konkurować z innymi firmami. | Koszt niekwalifikowany.Urządzenie używanePojemność zbiornika 76l/150 kgCiśnienie do 12 barWydajność oczyszczania 55m2/hTryb pracy sucho/mokroStopień oczyszczania:do SA-3.0 | 1 | 5 000 netto | 5 000 netto |
| 3. |  |  |  |  |  |  |
| 4. |  |  |  |  |  |  |
| **wydatki ogółem: w tym:** | **62 500** |
| **wydatki stanowiące podstawę do wyliczenia kwoty pomocy** | **52 500** |
| **pozostałe wydatki**  | **10 000** |
| **wnioskowana kwota pomocy** | **50 000** |

|  |
| --- |
| Należy opisać przyjęte założenia dotyczące planowanej wielkości kosztów. Należy wskazać kryteria, na podstawie których dokonano wyboru maszyn, urządzeń, sprzętu. Uzasadnić konieczność dokonania zakupu towarów i usług o podanych parametrach technicznych i jakościowych wraz z uzasadnieniem cen zakupu. |
| Założenia dotyczące planowanej wielkości kosztów zostały przyjęte na podstawie otrzymanych ofert handlowych, które są dołączone do wniosku. Kryteriami na podstawie, których dokonano wyboru maszyn są parametry techniczne potrzebne do oczyszczania powierzchni sodą. Sprzęt który wybrałem pozwoli świadczyć usługi najwyższej jakości, oraz zapewni długie i bezawaryjne działanie. Kompresor przeznaczony jest do pracy ciągłej w ciężkich warunkach eksploatacyjnych. Spośród sprężarek innych producentów ta wyróżnia się łatwą instalacją i bardzo uproszczoną obsługą. Kompresor jest na kołach więc w łatwy sposób można go przewieź. W ramach projektu zostanie zakupiony kompresor, natomiast z środków własnych zakupie samochód oraz hydropiaskarke-sodowarke. |
|  |

# VIII. Wskazanie planowanych do utworzenia miejsc pracy.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Realizacja operacji spowoduje utrzymanie miejsc pracy | NIE | Jeśli TAK, wpisać liczbę. | 0 |
| Realizacja operacji spowoduje utworzenie miejsc pracy | TAK | Jeśli TAK, wpisać liczbę. | 1 |
| Należy wymienić i opisać utworzone stanowiska w ramach operacji, należy podać planowane zatrudnienie w etatach lub częściach etatów (średniorocznie). |
| Nazwa stanowiska oraz zakres podstawowych obowiązków | Rodzaj zatrudnienia: jednoosobowa działalność gospodarcza (samozatrudnienie) / umowa o pracę / spółdzielcza umowa o pracę *(w przeliczeniu na pełne etaty średnioroczne)* | Jeśli działalność gospodarcza jest sezonowa – należy wskazać okres zatrudnienia i prowadzenia działalności w roku |
| Właściciel(zarządzanie ,oczyszczanie powierzchni) | 1 etat (samo zatrudnienie) | Nie dotyczy |
|  |  | Nie dotyczy |
| SUMA | 1 etat |  |

# IX. Projekcja finansowa dla operacji

# 9.1. Prognoza poziomu cen i wielkości sprzedaży

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Produkt / usługa /towar | Jednostka miary | Rok n+1  | Rok n + 2 | Rok n+3 |
| Cena jednostkowa sprzedaży  | Średnia cena jednostkowa sprzedaży konkurencji | Wielkość sprzedaży | Cena jednostkowa sprzedaży | Wielkość sprzedaży | Cena jednostkowa sprzedaży | Wielkość sprzedaży |
| Oczyszczanie powierzchni | h | 105zł/h | 120zł/h | 504h | 120zł/h | 720h |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Łącznie suma wierszy: |  |  | 504h |  |  720h |  |  |
| (cena jednostk. sprzedaży) x (wielk. sprzedaży) | 52 920= A |  86 400= B | … = C |
| Suma A+B+C |  139 320 zł |

|  |
| --- |
| Należy uzasadnić prognozę cen (przedstawić założenia przyjęte na potrzeby opracowania powyższych prognoz ceny sprzedaży własnych produktów / usług / towarów) i wielkości sprzedaży. Jeśli w okresie trwałości operacji mogą wystąpić jakiekolwiek zmiany cen, należy podać wartość uśrednioną, w poniższym opisie zaznaczając, jak w skali roku zmieniała się będzie dana wartość. Należy podać uzasadnienie odnoszące się do sytuacji rynkowej, jakości, zmian w kosztach, marży produktu itp. |
| Prognozowane ceny są cenami uśrednionymi za proponowane usługi na konkretnej maszynie.Średnia cena usług będzie wynosić 105zł . Do kalkulacji przyjęto średnią cenę sprzedaży.Wnioskodawca przyjął że jego średni dzienny czas pracy będzie wynosił 8 godzin, natomiast czas efektywnego piaskowania wyniesie 3 godziny dziennie i będzie on zależał od ilości zamówień oraz czasu dojazdu do klienta. Wnioskodawca przyjął że w pierwszym roku mogą wystąpić przestoje w czasie pracy, spowodowane brakiem klientów i wyniosą one 30 %.Pozostały czas przeznaczy na przygotowanie materiału oraz konserwację maszyn. Zakładając że w miesiącu jest około 20 dni roboczych.3hx20 dni=60 h60h x12miesięcy= 720h 720hx30%=504 h504hx 105zł /h=52 920złWnioskodawca zaplanował przychody na poziomie 52 920złW roku następnym wnioskodawca zaplanował wzrost ceny do poziomu cen rynkowych 120 zł/h oraz ustalił że nie będzie przestoi.3hx20 dni=60h60hx12 miesięcy=720h720hx120zł/h= 86 400 zł |

# 9.2.Rachunek zysków i strat

|  |
| --- |
| **Na podstawie danych z tabel: Prognoza poziomu cen i wielkości sprzedaży i Prognozy kosztów należy przedstawić rachunek zysków i strat** |
| Wyszczególnienie | Suma:(Rok N + Rok N-1 + Rok N-2) | Rok n+1 | Rok n+2 | Rok n+3 |
| 1. **PRZYCHODY**
 |  |  |  |  |
| 1. Przychody ze sprzedaży produktów / usług / towarów
 | 52 920 | 52 920 | 86 400 |  |
| 1. Inne przychody (jakie?)
 |  |  |  |  |
|  Przychód dotacji w czasie | 6 982,5 | 6 982,5 | 6 982,5 |  |
|  |  |  |  |  |
| **RAZEM PRZYCHODY** | 59 902,5 | 59 902,5 | 93 382,5 |  |
| 1. **KOSZTY**
 |  |  |  |  |
| 1. zużycie materiałów i energii
 | 17 280 | 17 280 | 23 800 |  |
| 1. usługi obce (w tym m.in. czynsze, naprawy, konserwacje maszyn i budynków)
 | 1 500 | 1 500 | 2 000 |  |
| 1. podatki i opłaty
 |  |  |  |  |
| 1. wynagrodzenia i pochodne
 | 6 241,2 | 6 241,2 | 6 241,2 |  |
| 1. koszty finansowe
 |  |  |  |  |
| 1. zakup towarów
 |  |  |  |  |
| 1. ubezpieczenia majątkowe
 | 1 400 | 1 400 | 1 400 |  |
| 1. pozostałe koszty
 |  |  |  |  |
|  8.1 amortyzacja | 7 350 | 7 350 | 7 350 |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **RAZEM KOSZTY** | 33 771,2 | 33 771,2 | 40 791,2 |  |
| 1. **Dochód (strata) brutto A - B**
 | 26 131,3 | 26 131,3 | 52 591,3 |  |
| 1. **Podatek dochodowy**
 | 4 703,63 | 4 703,63 | 9  466,43 |  |
| 1. **Zysk netto: C – D**
 | 21 427,67 | 21 427,67 | 43 124,87 |  |
| Uzasadnienie (założenia) dla wymienionych pozycji kosztowych: |
| **A.1 Przychody ze sprzedaży produktów/usług/towarów**Przychody ze sprzedaży produktów ustalone są na uśrednionym poziomie cen. Łączne przychody ze sprzedaży wyniosą52 920zł, natomiast przychody w roku n+2 wyniosą 86 400zł**A.2 Inne przychody** Wnioskodawca uwzględnił przychody z dotacji Premia/kwota maszyn =x \* amortyzacja= przychody z tytułu dotacji50 000/52 500=0,957 350\*0,95=6 982,5**B. Koszty**1. Zużycie materiałów i energiiWnioskodawca przewiduje zużycie materiałów i energii na następującym poziomie:Przyjęto że średnie zużycie korundu na godzinę wyniesie 65kg, i kosztuje około 10zł uwzględniono, że będzie on wykorzystywany pięć razy. W przypadku sody zużycie wyniesie 50 kg/h i będzie kosztować 37zł i będzie ona wykorzystywana również pięć razy.Wnioskodawca przyjął średni czas pracy na poziome 504 h w roku (Rok N+ Rok N-1+ Rok N-2) oraz w Roku n+1 co daje:Korund: 10zł/h x 424h= 4 240złSoda : 37zł/h x 80h=2 960 zł4 240zł+2 960zł=7 200złŚrednie zużycie paliwa do kompresora wyniesie 5 litrów na godzinę . Przyjmując średnia cenę paliwa na poziomie 4zł / l netto daje to 5l x 4 zł/l = 20 zł20zł x 504h= 10 080 zł7 200+10 080= 17 280 złNatomiast w roku n+2 wnioskodawca przyjął średni czas pracy na poziomie 720h w roku co daje Korund: 10zł/h x 500h=5 000złSoda: 37zł/h x 120h=4 400zł5 000zł + 4 400zł=9 400złZużycie paliwa w roku n+2 będzie kształtowało się na poziomie:5lx4zł/l=20 zł20złx720h=14 400zł9 400zł+14 400zł=23 800zł**B.2. Usługi obce.**W pierwszych latach przyjęto koszty napraw i konserwacji w kwocie 1 500zł na rokWnioskodawca ustalił koszty napraw i konserwacji w roku n+2 z powodu zwiększonego czasu pracy na poziomie 2 000 zł rocznie **B.3 Podatki i opłaty.**Wnioskodawca nie przewiduje opłat i podatków.**B.4** **Wynagrodzenia i pochodne** Koszty poniesione na ubezpieczenie społeczne płacone przez pracodawcę w ramach samo zatrudnienia a wyniosą 520,10 zł na miesiąc co daje w skali roku 6241,2.**B.5 Koszty finansowe** Wnioskodawca nie przewiduje kosztów finansowych.**B.6.Zakup towarów**Wnioskodawca nie przewiduje kosztów finansowych.**B.7.Ubezpieczenia majątkowe** Wnioskodawca oszacował średni koszt ubezpieczeń na poziomie 1400**B.8 Pozostałe koszty****B.8.1.Amortyzacjia**Wnioskodawca przewiduje następujące koszty związane z amortyzacją :Kompresor 14% 52 500 x 14%= 7 350Stawka podatku dochodowego 18%  |
|  |

# 9.3Zaktualizowana wartość netto

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Specyfikacja | Suma:(Rok N + Rok N-1 + Rok N-2) | Rok N+1 | Rok N+2 | Rok N+3 |
| 1. Inwestycje dotyczące projektu | 62 500,00 |  |  |  |
| 2. Przychody ze sprzedaży  | 52 920,00 | 52 920,00 | 86 400,00 |  |
| 3. Koszty działalności objętej projektem  | 33 771,20 | 33 771,20 | 40 791,20 |  |
| 4. Dochód brutto | 19 148,80 | 19 148,80 | 45 608,80 |  |
| 5. Podatek dochodowy, wg stopy: | 4 703,63 | 4 703,63 | 9  466,43 |  |
| 18% |
| 6. Dochód netto | 14 445,17 | 14 445,17 | 36 142,37 |  |
| 7. Wartość końcowa |   |   | 40 450,00 |  |
| 8. Amortyzacja | 7 350 | 7 350 | 7 350 |  |
| 9. Saldo bieżące | -40 704,83 | 21 795,17 | 43 492,37 |  |
| 10. Stopa dyskonta / czynnik dyskontujący | 1,0000 | 0,9725 | 0,9457 |  |
| NPV |  58 823,57 zł |   |

# 9.4Wskaźnik rentowności sprzedaży

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Rok N | Rok N+1 | Rok N+2 | Rok N+3 |
|
| wskaźnik rentowności sprzedaży brutto (dla operacji) | 49% | 49% | 61 % |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |   |   | - |   |   | - |   |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |  |
|   |  |  |  |  |  |  |   |
|   |   |  |  |  |  |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| *miejscowość i data (dzień-miesiąc-rok)* |   |  |  |  |  |   | *Podpis podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy / pełnomocnika* |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |   |

1. Rok n- rok dokonania przez ARiMR płatności końcowej w ramach operacji [↑](#footnote-ref-1)
2. Rok n+3 dotyczy rozwijania działalności gospodarczej [↑](#footnote-ref-2)