

**INFORMACJE POMOCNICZE PRZY WYPEŁNIANIU BIZNESPLANU
w ramach poddziałania 4.2 „Wsparcie inwestycji w przetwarzanie produktów rolnych,
obróć nimi lub ich rozwój” w ramach PROW na lata 2014-2020 (dla naborów tematycznych)**

ZALECENIA OGÓLNE:

1. Biznesplan jest załącznikiem do wniosku o przyznanie pomocy, składanym dla operacji w ramach następujących naborów tematycznych:
 - adresowanych do podmiotów określonych w § 2 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 5 października 2015 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania oraz wypłaty pomocy finansowej w ramach poddziałania "Wsparcie inwestycji w przetwarzanie produktów rolnych, obrót nimi lub ich rozwój" objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020 (Dz. U. poz. 1581, z 2016 poz. 1191 i 1750, z 2017 poz. 475 i 1245, z 2018 poz. 1107 i 2409);
 - adresowanych do podmiotów określonych w § 2 ust. 1 pkt 3 rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 5 października 2015 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania oraz wypłaty pomocy finansowej w ramach poddziałania "Wsparcie inwestycji w przetwarzanie produktów rolnych, obrót nimi lub ich rozwój" objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020 (Dz. U. poz. 1581, z 2016 poz. 1191 i 1750, z 2017 poz. 475 i 1245, z 2018 poz. 1107 i 2409);
2. Biznesplan jest dokumentem, który powinien potwierdzać w szczególności, iż operacja jest uzasadniona ekonomicznie. Na podstawie danych historycznych oraz diagnozy obecnej sytuacji (lub przewidywania w zakresie możliwości założenia i skutecznego funkcjonowania nowego przedsiębiorstwa) zamieszcza się w biznesplanie projekcję celów operacji oraz prezentuje sposoby ich osiągnięcia. Przygotowując biznesplan należy uwzględnić wszelkiego rodzaju uwarunkowania natury finansowej, rynkowej, marketingowej, organizacyjnej, lub technologicznej, z którymi podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy ma obecnie do czynienia oraz z którymi przyjdzie się mu zmierzyć w przyszłości;
3. Uzasadnienie ekonomiczne operacji opiera się na wskaźnikach. Operacja jest uzasadniona ekonomicznie, jeżeli wewnętrzna stopa zwrotu oraz NPV mają wartość dodatnią.
4. Uznanie wskaźników wynikowych może nastąpić jedynie w przypadku pozytywnej oceny biznesplanu w zakresie jego poprawności formalnej, spójności, wiarygodności, celowości i zasadności inwestycji;
5. Przyjęcie w biznesplanie nierealnych założeń, może skutkować negatywnymi konsekwencjami. Z jednej strony podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy może mieć trudności w osiągnięciu w wyniku realizacji operacji, określonego w umowie, ilościowego lub wartościowego poziomu sprzedaży produktów, z drugiej zaś - niepoprawnie sporządzony, niespójny, nierealny lub niewiarygodny biznesplan - może być oceniony negatywnie.
6. Biznesplan należy wypełnić w języku polskim. Dokument należy wypełnić elektronicznie i wydrukować.
7. Biznesplan jest wypełniany w ścisłym powiązaniu z wnioskiem o przyznanie pomocy. Informacje zawarte w biznesplanie oraz wniosku o przyznanie pomocy muszą być ze sobą zgodne (kwota pomocy, terminy realizacji operacji, cele projektu, zakres operacji, lokalizacja itd.).
8. Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy musi wypełnić wszystkie pola w biznesplanie. Jeśli jakieś pytanie/polecenie go nie dotyczy, powinien wpisać „nie dotyczy”.
9. Nie należy zmieniać formatu biznesplanu (usuwać poszczególnych punktów, tabel bądź kolumn). W przypadku zbyt małej liczby wierszy w poszczególnych podpunktach biznesplanu można dodać dodatkowe pozycje.
10. Biznesplan powinien zostać sporządzony przy założeniu stałego poziomu cen z określonego okresu (tzw. okresu bazowego). Zarówno w odniesieniu do strony przychodowej, jak i kosztowej, jeśli jest to możliwe. Zmiany cen jednostkowych mogą być stosowane, jako następstwo zmian jakościowych będących efektem realizacji przewidzianych w operacji inwestycji np. wzrost cen zbytu produktów na skutek poprawy ich jakości po wdrożeniu nowej technologii produkcji w wyniku zakupu nowych maszyn.
11. O ile w poszczególnych częściach biznesplanu nie określono inaczej, biznesplan należy wypełnić w kwotach netto, jeżeli dany podmiot jest / będzie płatnikiem podatku VAT. Natomiast w przypadku, gdy podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy nie jest płatnikiem podatku VAT, biznesplan należy wypełnić w kwotach brutto.

12. W biznesplanie powinny być zamieszczone analizy własne dotyczące przyjętych założeń, np. w zakresie prognozy sprzedaży, ustalenia ceny średniej, czy szacunki dotyczące kosztów w ujęciu ilościowym. Jeśli w biznesplanie nie ma wystarczającej ilości miejsca - powinny być załączone na dodatkowych kartkach.
13. W dokumencie powinny się znaleźć tylko istotne / kluczowe informacje, które wywierają wpływ na przedstawiany projekt. Zamieszczanie informacji, które luźno wiążą się z tematem powoduje rozmycie obrazu i odciąga uwagę od istoty projektu.
14. Rzetelne opracowanie biznesplanu powinno pozwolić na analizę wszystkich aspektów mających związek z rozpoczęciem nowej działalności lub rozwojem firmy.

Uwaga:

Planując datę płatności ostatecznej, należy uwzględnić czas potrzebny na ocenę wniosku o płatność ostateczną) - tj. termin 3 miesięcy od planowanej daty złożenia ww. wniosku o płatność.

ZALECENIA TECHNICZNE:

Biznesplan należy wypełnić elektronicznie i wydrukować. Zaleca się wypełnienie biznesplanu w częściach opisowych w ramach dokumentu udostępnionego w edytowalnym pliku .docx, natomiast w zakresie tabel finansowych dane należy wpisać do Załącznika nr 3 do biznesplanu.

W pomocniczym pliku Excel w poszczególnych komórkach zostały wprowadzone formuły, które przeliczają dane już wprowadzone. Komórki te zostały zablokowane do edycji w celu uchronienia przed chociażby omyłkowym ich usunięciem lub zmianą.

I. PODSTAWOWE INFORMACJE

Należy podać informacje dotyczące lokalizacji operacji. W tabeli nr 2 należy wpisać nazwę wykonywanej lub planowanej do podjęcia działalności ze wskazaniem właściwego kodu Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD). Wnioskodawcy ubiegający się o przyznanie pomocy w ramach rolniczego handlu detalicznego wypełniają ww. tabelę bez wpisywania kodów PKD.

Tabela nr 3 służy do opisanie historii dotychczasowej działalności podmiotu ubiegającego się o pomoc (o ile była prowadzona).

II. ZASOBY DO WYKONYWANIA WSPIERANEJ DZIAŁALNOŚCI

Podane w tej sekcji informacje powinny dotyczyć wszystkich osób zaangażowanych w wykonywaną działalność, bądź informacje o osobach które będą zaangażowane w wykonywanie działalności po jej uruchomieniu.

W tabeli w pkt 1 Zasoby ludzie należy pokazać doświadczenie w realizacji projektów o charakterze podobnym do operacji, którą zamierza realizować. Można podać np. nr oraz datę umowy / decyzji o dofinansowaniu danego projektu, lub opisać zakres zrealizowanego projektu.

W tym punkcie należy również opisać wykształcenie (poziom wykształcenia, nazwa uczelni, kierunek, zdobyty tytuł itp.), odbyte kursy i szkolenia (ukończone kursy i szkolenia mogące mieć wpływ na planowane przedsięwzięcie, o tematyce ekonomicznej, marketingowej itp. jak i związane z branżą, w której prowadzona będzie działalność) lub doświadczenie zawodowe i inne posiadane umiejętności mające znaczenie w stosunku do planowanej operacji.

W tabeli 2 Produkcja pochodząca z gospodarstwa rolnego podmiotu ubiegającego się o pomoc należy zamieścić informacje dotyczące całej produkcji z gospodarstwa rolnego – zwierzęcej i roślinnej – podając, czy dany produkt jest produktem ekologicznym, dla którego producent posiada aktualny certyfikat.

W tabeli 3 Posiadane zasoby, które będą wykorzystywane do prowadzonej działalności należy wpisać zasoby, które będą wykorzystane do prowadzonej działalności (wyłącznie odniesieniu do działalności, której dotyczy operacja). Jeśli nie - należy wpisać nie dotyczy. Należy wyszczególnić majątek, który jest własnością podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy lub będzie używany na podstawie np. umów najmu, dzierżawy czy leasingu (z wyłączeniem tego, który zostanie nabyty w ramach operacji).

W tabeli należy opisać rodzaj majątku (np. grunty, budynki i budowle, maszyny i urządzenia, środki transportu, wartości niematerialne i prawne) oraz doprecyzować odpowiednio rodzaj (typ) majątku, jego lokalizację, powierzchnię/kubaturę, rok produkcji lub stan techniczny. Dodatkowo należy wskazać tytuł prawny oraz szacowaną wartość lub wartość księgową.

III. PRODUKTY WYTWARZANE W RAMACH WSPIERANEJ DZIAŁALNOŚCI

Tabelę nr 1 wypełniają wyłącznie rolnicy i małżonkowie rolników ubiegający się o przyznanie pomocy w ramach rolniczego handlu detalicznego. Tabela została sporządzona w oparciu o załączniki do rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju wsi z dnia 16 grudnia 2016 r. w sprawie maksymalnej ilości zbywanej w ramach rolniczego handlu detalicznego oraz zakresu i sposobu jej dokumentowania (Dz. U. poz. 2159) i wskazuje na rodzaje kategorii produktów rolnych przetwarzanych i zbywanych w ramach RHD. Jeśli dane produkty są bądź będą przedmiotem prowadzonej lub planowanej działalności, w ostatniej kolumnie należy wpisać TAK. NIE w przypadku, jeśli nie są lub nie będą przetwarzane/zbywane.

W tabeli nr 2 **STRUKTURA PRODUKCJI PLANOWANA DO OSIĄGNIĘCIA PO ZAKOŃCZENIU REALIZACJI OPERACJI** należy opisać planowaną rzeczową strukturę produkcji planowaną do osiągnięcia po zakończeniu realizacji operacji w podziale na wykorzystywane surowce oraz uzyskiwane produkty, w tym uboczne, wielkość produkcji w jednostkach naturalnych oraz wartość.

W przypadku podmiotów planujących przetwarzać nabywane produkty oraz produkty rolne wytwarzane w ramach prowadzonej działalności rolniczej w kolumnie „wykorzystywane surowce” należy uwzględnić dane zamieszczone w załączniku nr 3 do biznesplanu.

W przypadku podmiotów, planujących przetwarzać wyłącznie produkty rolne wytwarzane w ramach prowadzonej działalności rolniczej dane w kolumnie „wykorzystywane surowce” należy wypełnić wyłącznie na podstawie danych zamieszczonych w załączniku nr 3 do biznesplanu.

IV. RYNEK, PRODUKT, ZAOPATRZENIE

Analiza marketingowa operacji powinna potwierdzać możliwość realizacji przyjętych założeń w określonych warunkach rynkowych. Musi opierać się na diagnozie sytuacji, określeniu i wyborze odpowiedniej oferty, doborze klientów, rynków, właściwej dystrybucji i promocji oraz trafnej identyfikacji konkurencji na rynku.

Planując biznes warto znaleźć takie miejsce lub branżę, w której istnieje jeszcze pewna nisza, a tym samym zaoferować takie produkty lub usługi lub towary, 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 biznesplanu w zakresie analizy marketingowej jest diagnoza sytuacji, określenie i wybór rynków docelowych oraz wybór ogólnych strategii, a także przedstawienie programu realizacji przyjętych celów w biznesplanie.

W analizie można wziąć pod uwagę:

- **czynniki ekonomiczne** (np. zamożność społeczeństwa, siłę nabywczą pieniądza, poziom bezrobocia, wzrost ekonomiczny kraju, siłę oraz stabilność waluty, skłonność społeczeństwa do oszczędzania/inwestycji), lub
- **uwarunkowania demograficzne** (sytuacja demograficzna, tendencje, prognozy), lub
- **uwarunkowania społeczno-kulturowe** (mody, tradycje, przyzwyczajenia, czy trendy panujące wśród społeczeństwa), lub
- **polityczno-legislacyjne otoczenie firmy** (aktualne regulacje prawne w zakresie działalności prowadzonej przez firmę, planowane zmiany w przepisach prawnych oraz ich wpływ na firmę, stan sektora gospodarki, w którym działa firma).

W tej części podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy opisuje, jakie produkty będą oferowane na rynku, czy są to nowe produkty, czym różnią się od dotychczas dostępnych, dlaczego klienci wybiorą ofertę podmiotu. Dobrze jest wykazać się unikalnością lub konkurencyjnością pomysłu, usługi czy produktu.

Opis powinien być precyzyjny i przedstawiać rzeczywistą ofertę firmy. Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy określa i charakteryzuje działalność główną oraz działalność poboczną, jeśli będzie prowadzona.

W opisie produktu należy zwrócić również uwagę na te elementy, które będą wyróżniały ofertę na tle konkurencji. Warto wskazać, w czym oferta może być lepsza od już dostępnej na rynku (np. jakość, cena).

Jeśli np. wprowadzone produkty są na innowacyjnych rozwiązaniach, należy wyjaśnić, co dzięki zastosowanym rozwiązaniom mogą zyskać ich odbiorcy.

W tabeli należy również wskazać minimum trzech głównych konkurentów na rynku. Należy również scharakteryzować silne strony konkurencyjnej oferty oraz powód, dla którego uznawani są za silną lub słabą konkurencję. Należy pamiętać, że brak konkurentów, jak i ich nadmiar nie jest korzystny. Zbyt duża dysproporcja może sugerować, że podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy nie przeprowadził badania rynku, bądź przedsięwzięcie nie ma szansy realizacji.

W dalszej części należy opisać, jak będzie wyglądała kwestia zaopatrzenia w towary/materiały/półprodukty niezbędne dla realizacji planowanych usług lub procesu produkcji.

Należy np. zweryfikować, czy w najbliższym otoczeniu istnieją hurtownie, punkty odbioru towarów, składy celne itp. Należy zwrócić m.in. uwagę na identyfikację głównych dostawców, ich charakterystykę pod kątem zalet i wad oferowanych przez nich produktów/usług/towarów, a także identyfikację alternatywnych źródeł zaopatrzenia.

Charakteryzując rynek zaopatrzenia należy zwrócić uwagę na te jego cechy, które w sposób bezpośredni mogą wpłynąć na pozycję rynkową firmy. O sile oddziaływania dostawców decydują m.in.:

- stopień koncentracji sektora dostawców w stosunku do sektora, w którym działa firma (sytuacja, w której firma jest całkowicie uzależniona od jednego dostawcy, bez możliwości zastąpienia go ofertą konkurencyjną, stwarza dla niej szereg zagrożeń),
- pozycja rynkowa dostawcy w stosunku do pozycji firmy (duży wpływ na pozycję rynkową firmy może wywierać udział jednego źródła zaopatrzenia w tworzeniu kosztów przedsiębiorstwa),
- oferta alternatywnych źródeł zaopatrzenia.

Należy wskazać, czy rynek jest rosnący (rozwojowy), stabilny, czy malejący oraz krótko opisać lokalne uwarunkowania.

Należy również wskazać, czy istnieją bariery wejścia na rynek (np. czy wymaga to dużych nakładów, posiadania technologii, know-how, patentów, koncesji) oraz czy istnieje możliwość pozyskiwania nowych rynków zbytu, a jeśli tak, to, w jaki sposób.

Przeprowadzając analizę odbiorców, dobrze jest zidentyfikować odbiorców strategicznych, ich cechy, potrzeby i liczebność grupy. W zależności od specyfiki prowadzonej działalności, charakterystyka klientów może być przedstawiona w biznesplanie w różny sposób.

W przypadku rozwijania działalności w tej samej branży najczęściej stosowaną metodą wyboru docelowej grupy odbiorców jest określenie ich udziału w przychodach ze sprzedaży na przestrzeni kilku lat. W ten sposób można wskazać klientów, którzy mają strategiczne znaczenie dla funkcjonowania firmy - największy udział procentowy w jej przychodach - a następnie przeprowadzić kompleksową analizę tej grupy.

Jeśli firma posiada / będzie posiadać jedynie kilku głównych odbiorców, dobrze jest scharakteryzować każdego z nich z osobna. W przypadku, gdy firma ma / będzie miała dużą liczbę odbiorców i trudne byłoby opisanie każdego z nich z osobna, można pogrupować ich w pewne ogólne kategorie klientów o zbliżonych cechach, przedstawiając w biznesplanie charakterystykę każdej kategorii.

W tej części powinien znaleźć się opis:

- w jaki sposób będzie prowadzona sprzedaż po zrealizowaniu operacji,
- w jaki sposób klienci będą informowani o produktach/ towarach/usługach,
- jakie narzędzia promocji oraz reklamy zostaną zastosowane w związku z zrealizowaną inwestycją,
- jakie kanały dystrybucji będą stosowane.

Należy opisać, w jaki sposób zorganizowana będzie sprzedaż nowych lub ulepszonych produktów/usług/towarów. W szczególności należy ująć, czy dystrybucja będzie miała charakter tradycyjny, czy też będzie możliwość dokonania zakupu za pośrednictwem Internetu. W przypadku tradycyjnych form sprzedaży należy umieścić informację na temat punktów sprzedaży, np. sklepy detaliczne, hurtownie, supermarkety, sprzedaż w siedzibie producenta, odpowiedź na zapytanie itp.

V. OPIS PLANOWANEJ OPERACJI

Tabela 1 Zgodność z celami szczegółowymi i przekrojowymi PROW 2014-2020

Planowana/realizowana operacja powinna być zgodna z celem PROW na lata 2014-2020: 3A Poprawa konkurencyjności producentów rolnych poprzez lepsze ich zintegrowanie z łańcuchem rolno - spożywczym poprzez systemy jakości, dodawanie wartości do produktów rolnych, promocję na rynkach lokalnych i krótkie cykle dostaw, grupy i organizacje producentów oraz organizacje międzybranżowe

Tabela 2 Innowacyjność, ochrona środowiska, przeciwdziałania zmianom klimatu

Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy wypełnia ww. tabelę kierując się następującymi aspektami:

1) Innowacyjność operacji.

W przypadku zaznaczenia odpowiedzi TAK, należy wymienić ten zakres rzeczowy operacji lub planowane do wdrożenia rozwiązania, które stanowią o innowacyjności operacji i budują przewagę konkurencyjną.

Można wskazać jakie dokumenty lub materiały poświadczają, że zastosowane rozwiązania są innowacyjne (np. źródła pisemne, literatura, raporty, analizy lub odnośniki do stron www itp.).

2) Wpływ operacji na ochronę środowiska.

W przypadku zaznaczenia odpowiedzi TAK, należy wymienić ten zakres rzeczowy operacji lub planowane do wdrożenia rozwiązania, które mają wpływ na ochronę środowiska i w jakim zakresie.

Można wskazać jakie dokumenty lub materiały poświadczają, że zastosowane rozwiązania mają taki charakter (np. źródła pisemne, literatura, raporty, analizy lub odnośniki do stron www itp.).

3) Wpływ operacji na przeciwdziałanie zmianom klimatu.

W przypadku zaznaczenia odpowiedzi TAK, należy wymienić ten zakres rzeczowy operacji lub planowane do wdrożenia rozwiązania, które mają wpływ na przeciwdziałanie zmianom klimatu i w jakim zakresie.

Można wskazać jakie dokumenty lub materiały poświadczają, że zastosowane rozwiązania mają taki charakter (np. źródła pisemne, literatura, raporty, analizy lub odnośniki do stron www itp.).

W tabeli 3 Normy i przepisy, jakie powinna spełniać planowana operacja należy podać informację o spełnieniu wszystkich wymaganych dla tego rodzaju operacji norm i przepisów prawa przez planowaną operację, w tym w szczególności w zakresie:

- wymagań sanitarno-weterynaryjnych,
- ochrony środowiska,
- prawa budowlanego

i innych, wskazując jednocześnie posiadane dokumenty potwierdzające ten stan (nr, data wydania, instytucja wystawiająca decyzję/opinię). W przypadku podejmowania wykonywania działalności należy wpisać dokumenty, które zostaną pozyskane w wyniku realizacji operacji.

W tabeli 4 Opis planowanej technologii należy przedstawić charakterystykę planowanych do stosowania technologii:

- stopień automatyzacji,
- stopień zaawansowania technologicznego,
- stopień zużycia środków trwałych, które podmiot ubiegający się o pomoc zamierza wykorzystywać w trakcie prowadzenia działalności wspieranej, w tym maszyn i urządzeń będących na wyposażeniu w kontekście nabywanych środków trwałych,
- blokowe schematy technologiczne z zaznaczeniem elementów wprowadzanych w wyniku planowanej operacji.

W tabeli 5 Stan przygotowań do podjęcia/rozwijania i jej wykonywania podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy opisuje aktualną sytuację, w jakiej się znajduje, stan przygotowań do podjęcia / rozwijania działalności i jej wykonywania, już podjęte działania związane z projektem (np. przeprowadzone badania rynku, wstępne umowy z odbiorcami lub dostawcami itp.).

W tym punkcie powinien się znaleźć opis możliwości wykorzystania posiadanych zasobów / zaplecza. Jeśli w pkt. II.3 wykazano np. wyposażenie lub infrastrukturę pomieszczeń (podmiot dysponuje już odpowiednim lokalem na potrzeby prowadzenia działalności), a prowadzenie działalności wiąże się ze spełnieniem konkretnych wymagań dotyczących miejsca jej prowadzenia - podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy powinien podać sposób spełnienia tych wymagań.

Jeśli podjęte zostały działania w celu realizacji operacji np. promocja, pozyskanie klientów, zaangażowanie środków, badanie rynku - to w tym miejscu należy je opisać.

W tej części należy syntetycznie przedstawić sposób zorganizowania i realizacji operacji oraz uzasadnić, dlaczego w taki sposób planuje ją realizować.

Tabela 6 Zestawienie przewidywanych wydatków niezbędnych do realizacji operacji musi być wypełniona zgodnie z wnioskiem o przyznanie pomocy (kategorie kosztów powinny być wymienione w taki sam sposób jak w Zestawieniu rzeczowo-finansowym operacji) i powinny być przedstawione wg następującego wykazu:

- Wyszczególnienie (rodzaj wydatku),
- Uzasadnienie,

- Parametry techniczne lub jakościowe towarów lub usług,
- Ilość/liczba,
- Cena jednostkowa w PLN,
- Wartość w PLN z podziałem na wydatki ogółem: z wyszczególnieniem: wydatków stanowiących podstawę do wyliczenia kwoty pomocy; pozostałych wydatków i wskazaniem wnioskowanej kwoty pomocy.

Należy wyszczególnić zadania w kolejności podanej w Zestawieniu rzeczowo - finansowym operacji (część B.V. wniosku o przyznanie pomocy) oraz w podziale na dwie kategorie:

- Wydatki stanowiące podstawę do wyliczenia kwoty pomocy;
- Pozostałe wydatki – wydatki, które nie mieszczą się w katalogu kosztów kwalifikowalnych, ale są niezbędne do realizacji operacji. Jeśli w ramach projektu niezbędne jest poniesienie innych kosztów towarzyszących, niezbędnych do realizacji operacji, (tzw. niekwalifikowalnych), powinny być tutaj wystawiane.

Przyjęte koszty powinny być uzasadnione zakresem operacji, niezbędne do osiągnięcia jej celu oraz racjonalne.

Pod tabelą należy uzasadnić konieczność dokonania zakupu towarów i usług o podanych parametrach technicznych i jakościowych wraz z uzasadnieniem cen zakupu.

Należy wskazać kryteria, na podstawie których dokonano wyboru maszyn, urządzeń, sprzętu oraz uzasadnić konieczność dokonania zakupu towarów lub usług o podanych parametrach technicznych i jakościowych. Należy ocenić wpływ poszczególnych elementów zakresu rzeczowego operacji na osiągnięcie jej celów. Ocena dotyczy zarówno kosztów kwalifikowanych jak i niekwalifikowanych.

W tabeli 7 Źródła finansowania operacji należy przedstawić źródła finansowania operacji oraz finansowanie działalności dla okresu bieżącego oraz wymaganego okresu jej prowadzenia.

Środki finansowe powinny umożliwić realizację działań zgodnie z przyjętym harmonogramem (zwłaszcza, jeśli pomoc będzie udzielana w formie refundacji). Posiadane środki powinny pokrywać koszty (kwalifikowalne oraz niekwalifikowalne), a środki posiadane i przyszłe - powinny zapewnić utrzymanie płynności finansowej w okresie realizacji operacji.

W poniższej tabeli należy wyszczególnić środki własne i obce np. kredyty, pożyczki, leasing.

Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy powinien wykazać wystarczające źródła finansowania operacji oraz działalności prowadzonej w wyniku jej realizacji, tj.: 5 lat od dokonania przez ARiMR płatności końcowej.

8 Tabele finansowe i wskaźniki. W tabeli należy zamieścić wartości wskaźników (NPV oraz IRR) uzyskanych w konsekwencji wypełnienia tabel w formacie Ms Excel stanowiących Załącznik nr 3 do biznesplanu.

Po wypełnieniu biznesplanu, podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy albo osoba/osoby reprezentujące podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy albo pełnomocnik składa podpis na jego ostatniej stronie. Jeśli osoba wypełniająca biznesplan nie jest żadną z ww. osób, to nie jest osobą właściwą do podpisania biznesplanu.