

Jak udowodnić, iż operacja jest ekonomicznie uzasadniona

– warsztaty dla beneficjentów zamierzających podejmować lub rozwijać działalność gospodarczą na obszarze objętym strategią rozwoju lokalnego kierowanego przez społeczność wdrażanej przez Lokalną Grupę Działania „Północne Mazowsze”

ZAKRES SZKOLENIA:

10:00-11:00

Zasady sporządzania Biznesplanu – załącznika do wniosku o przyznanie pomocy w działaniu 19.2 Wsparcie na wdrażanie operacji w ramach strategii rozwoju lokalnego kierowanego przez społeczność przez: osoby fizyczne podejmujące działalność gospodarczą; osoby rozwijające działalność gospodarczą w tym samym i nowym zakresie działalności.

Najczęściej popełniane błędy przy sporządzaniu Biznesplanów. Zapewnienie spójności w dokumentacji aplikacyjnej – unikanie powtórzenia, dokumentowanie zasadności przyjętych w biznesplanie BP (przykłady).

11:00-12:00

Istota i cel sporządzenia biznesplanu. Cele pośrednie i końcowe a cele programu, LSR oraz operacji – unikanie błędów w tym zakresie.

Analiza marketingowa projektu – przygotowanie i weryfikacja założeń, korzystanie z dostępnych na rynku analiz a własne badania i doświadczenia. Adekwatność założeń do projekcji finansowej. Zapewnienie spójności przyjmowanych założeń.

12:00-12:15

Przerwa kawowa.

12:15-13:00

Analiza SWOT a czynniki ryzyka - wnioskowanie na podstawie uzyskanych wyników. Korzystanie z dostępnych opracowań i adekwatne ich wykorzystywanie w sporządzanej analizie.

Odniesienie planowanych terminów realizacji operacji do wymogów wynikających z przepisów i wytycznych.

Źródła finansowania operacji z uwzględnieniem kwoty pomocy w ramach PROW na lata 2014-2020. Prawidłowa kalkulacja źródeł finansowania w odniesieniu do rachunku zysków i strat.

13:00-14:00

Ekonomiczne uzasadnienie operacji, ze szczególnym uwzględnieniem:

- kosztów i etapów realizacji operacji oraz źródeł finansowania kosztów;
- zakresu rzeczowego i miejsc pracy;
- poziomów sprzedaży – po roku od dokonania przez Agencję płatności końcowej oraz w tzw. okresie trwałości;
- rachunku zysków i strat oraz wytyczne przy wyliczeniu NPV i wskaźnika rentowności sprzedaży.

14:00-14:30

Praca na przykładach, omówienie zasad dokonywania wyliczeń. Interpretacja wyników. Weryfikacja ekonomicznego uzasadnienia operacji na etapie oceny Rady a ocena zasadności ekonomicznej operacji w ramach kontroli administracyjnej wniosków o przyznanie pomocy.

Dodatkowe pytania i odpowiedzi.

Zakończenie szkolenia.