

INSTRUKCJA WYPEŁNIANIA WNIOSKÓW O DOFINANSOWANIE Z FUNDUSZU PRACY PODJĘCIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Wniosek i załączniki należy wypełnić czytelnie i starannie, udzielić precyzyjnych odpowiedzi na zawarte pytania. Przed wypełnieniem wniosku należy zapoznać się z Zasadami przyznawania jednorazowo środków z Funduszu Pracy na podjęcie działalności gospodarczej.

Wniosek i załączniki należy czytelnie podpisać we wskazanych miejscach!!

Wniosek cz. I. Informacje o Wnioskodawcy

Pkt 1-6

Należy czytelnie uzupełnić swoje dane.

Pkt 7-9

Należy wykreślić niewłaściwe (np. ~~prowadziłem~~/nie prowadziłem).

Pkt 10

Przy określaniu czy współmałżonek prowadzi / nie prowadzi działalności gospodarczej w tym samym zakresie jaki planuje uruchomić wnioskodawca należy zweryfikować PKD zarówno przeważające jak i poboczne ujęte we wpisie do CEIDG współmałżonka. **Uwaga!!** Sytuacja dotyczy również zawieszonych działalności współmałżonka.

Pkt 11

W sytuacji gdy współmałżonek prowadzi działalność gospodarczą w takim samym zakresie, jaki planuje uruchomić Wnioskodawca, należy złożyć uzasadnienie wyjaśniające podjęcie takiej samej działalności. **Uwaga!!** Brak uwzględnienia uzasadnienia skutkuje brakiem formalnym.

Wniosek cz. II. Informacje dotyczące planowanej działalności

Pkt 1

Należy precyzyjnie określić główny przedmiot planowanej działalności, pamiętając przy tym, że w okresie trwania umowy Wnioskodawca nie będzie mógł dokonywać zmiany głównego przedmiotu działalności. Główny przedmiot działalności to ten, który ma największy udział w przychodach ze sprzedaży towarów lub ze świadczenia usług. Aby wyszukać kod dla swojej działalności gospodarczej można skorzystać z wyszukiwarki Biznes.gov lub GOFIN.pl

Pkt 2

Należy określić czy działalność gospodarcza będzie prowadzona stacjonarnie czy mobilnie. Mobilna działalność to biznes, który polega na świadczeniu przez przedsiębiorcę usług w wielu lokalizacjach poza stałą siedzibą – w miejscu wskazanym przez klienta. Jednoosobowa mobilna działalność gospodarcza będzie prowadzona bez wskazania stałej siedziby w CEIDG. W przypadku działalności prowadzonej stacjonarnie, należy określić formę własności lokalu do prowadzenia planowanej działalności gospodarczej.

Pkt 3

Należy określić, wykreślając niewłaściwe, czy w miejscu zamieszkania Wnioskodawcy (działalność mobilna) lub w miejscu wskazanym jako stałe miejsce wykonywania działalności jest prowadzona działalność gospodarcza w tym samym zakresie jaki planuje Wnioskodawca. **Uwaga!!** Należy zweryfikować PKD zarówno przeważające jak i poboczne ujęte we wpisie do CEIDG (dotyczy również działalności zawieszanej) w odniesieniu do głównego kodu PKD planowanej działalności gospodarczej Wnioskodawcy.

Pkt 4

Jeżeli pod wskazanym adresem jest prowadzona działalność gospodarcza w takim samym zakresie jaki planuje uruchomić Wnioskodawca należy złożyć uzasadnienie wyjaśniające podjęcie takiej samej działalności pod tym samym adresem.

Uwaga!! Brak uwzględnienia uzasadnienia skutkuje brakiem formalnym.

Pkt 5

Należy precyzyjnie określić co firma będzie wytwarzać, dostarczać, jakie usługi świadczyć. **To bardzo istotna część wniosku!** Tutaj Wnioskodawca prezentuje swoją planowaną działalność. Opis planowanej działalności gospodarczej powinien być zgodny ze wskazanym symbolem głównego przedmiotu działalności oraz z pozostałymi kodami PKD. Z opisu ujętego w tym punkcie powinno wynikać czy działalność mobilna czy stacjonarna. Należy dokładnie opisać cały proces technologiczny. Określić jak został lub zostanie dostosowany lokal do prowadzenia zamierzonej działalności. Wykazać się znajomością dotyczącą zezwoleń wymaganych przy danej działalności gospodarczej np. sanepid. Jeżeli nie są wymagane żadne zezwolenia to określić jak jest przygotowane pomieszczenie do prowadzenia danej działalności np. określić, czy jest prąd, woda, gaz itp. Opisać posiadane zaplecze techniczne tj. wskazać maszyny, urządzenia, materiały, sprzęt, samochód, przyczepy itp., które zostaną wykorzystane do prowadzenia działalności gospodarczej. Opis planowanego zaplecza technicznego powinien

być spójny z planowanymi wydatkami wskazanymi w zał. 1 i 2 do wniosku np.; w przypadku gdy Wnioskodawca ubiega się o dofinansowanie na zakup koparki z opisanego zaplecza technicznego powinno wynikać, że posiada środek transportu, którym będzie transportował sprzęt do klienta.

Pkt 6

Analiza SWOT planowanej działalności.

Analiza SWOT to najbardziej podstawowe narzędzie przy tworzeniu strategii marketingowych oraz biznesplanów, dzięki któremu firma może zanalizować, rozpoznać własne silne i słabe strony, a także istniejące i potencjalne szanse i zagrożenia płynące z otoczenia zewnętrznego. Analiza SWOT określa, co może pomóc w realizacji celów firmy (mocna strona lub szanse) lub co może być przeszkodą, którą należy zminimalizować lub przezwyciężyć w celu osiągnięcia pożądanego rezultatu (słaba strona lub zagrożenia). UWAGA!!! Do wykonania analizy SWOT nie potrzeba fachowej wiedzy ani wybitnych umiejętności analitycznych – konieczny jest za to obiektywizm a także umiejętność spojrzenia na własne przedsięwzięcie trzeźwo i z dystansem, nawet krytycznie. Jeśli na początek firma – to tylko sam właściciel to warto rozpocząć od wpisania jego pozytywnych cech charakteru jako mocnej strony. Mocne strony stanowią wartość dla odbiorców i warto je podkreślać w przekazie komunikacyjnym. Trzeba zwrócić szczególną uwagę na to, co unikalnego ma nasz biznes, czego nie ma konkurencja. Mocną stroną może być np. innowacyjny produkt, własne, spore zaplecze logistyczne czy rezerwa środków finansowych. Z drugiej strony pamiętać należy o słabych stronach, nie bać się identyfikować „wąskich gardeł”. Ukrywanie słabości nie spowoduje tego, że przestaną one istnieć. Słabą stroną może być np. brak doświadczenia w prowadzeniu firmy albo znikoma rozpoznawalność marki. Szanse mają pozytywny wpływ na rozwój i pokonywanie barier płynących z otoczenia, są to kluczowe czynniki, które pozwolą na utrzymanie pozycji lub jej ekspansję a jednocześnie osłabiają zagrożenia. Chodzi tu o szanse zarówno, które aktualnie występują (np. luka w rynku, którą firma zamierza wypełnić oraz słabość podmiotów konkurencyjnych), ale też szanse, które mogą się pojawić np. przewidywalne nadejście mody na dany towar z krajów, w których jest on popularny. Zagrożenia są przeszkodą dla utrzymania pozycji firmy, jej rozwoju lub ekspansji. Zagrożenia mają negatywny wpływ przede wszystkim na utrzymanie pozycji na rynku jak również na perspektywy jej rozwoju. Należy zatem skutecznie je zidentyfikować. Zagrożeniem może być np. zmiana prawa (np. podwyżka akcyzy) lub wejście konkurencji na dany segment na rynku. Są też firmy, których działalność jest mocno uzależniona od zjawisk pogodowych. Zatem czynniki zewnętrzne należy precyzyjnie określić, gdyż w jednym przypadku mogą być szansą, a w drugim zagrożeniem. Typowymi przykładami

jest polityka gospodarcza prowadzona przez państwo, tendencje rynkowe, koncesjonowanie działalności gospodarczej. Przeprowadzając analizę SWOT należy pamiętać: silne i słabe strony to czynniki wewnętrzne a szanse i zagrożenia to elementy zewnętrzne wobec firmy.

Tworząc analizę SWOT warto odpowiedzieć sobie na przykładowe pytania:

Mocne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none"> • Korzyści z przedsięwzięcia? • Możliwości? • Zasoby, aktywa, ludzie? • Doświadczenie, wiedza? • Rezerwy finansowe, przewidywane zyski? • Lokalizacja? • Cena, jakość, wartość? • Marketing – dostępność, dystrybucja? • Aspekty innowacyjne? • Unikalne cechy? • Systemy informatyczne, komunikacja? • Kwalifikacje, certyfikaty? 	<ul style="list-style-type: none"> • Własne, znane wrażliwe punkty? • Wady przedsięwzięcia? • Brak konkurencji? • Finanse? • Brak możliwości rozwoju? • Zakłócenia w przepływach finansowych? • Zakłócenia podstawowej działalności? • Słaba reputacja? • Nieterminowa realizacja zamówień? • Nietrwałość dostaw? • Stan kadry? • Wiarygodność danych, mała przewidywalność planowanego przedsięwzięcia?
Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> • Tendencje w branży lub stylach życia? • Słabe strony konkurentów? • Wydarzenia na rynku? • Rozwój i nowe technologie? • Rynki dla produktów niszowych? • Taktyka działania – korzystne nieprzewidywalne zmiany na rynku, główne zlecenia, kontrakty? • Rozwój przedsiębiorstwa i produktów? • Rynek badań, dostępność informacji? • Eksport, import? • Nowe rynki? • Nowe, unikalne cechy pojawiających się produktów? 	<ul style="list-style-type: none"> • Wielkość rynku, podaż? • Rosnące wymagania rynku? • Czynniki hamujące rozwój? • Zmiany w prawie? • Wpływ polityki? • Aspekty wynikające z sezonowości, pogody, wpływu mody...? • Najważniejsze umowy i partnerzy? • Bariery wejścia na rynek? • Brak stałego wsparcia finansowego? • Zamiary konkurencji? • Nowe technologie, nowe usługi? • Wpływ środowiska naturalnego? • Możliwa współpraca, dystrybucja? • Czynniki zewnętrzne nie do pokonania? • Rozwój systemów komputerowych? • Stan gospodarki krajowej, zagranicznej?

Analiza konkurencji zajmującej się podobną działalnością na obszarze na którym firma zamierza działać

Należy sprawdzić podobne podmioty działające na lokalnym rynku, wybrać np. 3-5 konkurentów i przyjrzeć im się bliżej. Przeanalizować informacje zawarte m.in. w Internecie, przeanalizować mocne i słabe strony konkurentów. Po przeanalizowaniu słabych i mocnych stron konkurencji należy wskazać jakie elementy planowanej działalności będą ją wyróżniać w stosunku do oferty konkurencji.

Odbiorcy oferowanych produktów i usług

Należy scharakteryzować odbiorców oferowanych produktów i usług. Określić wiek, płeć, wykształcenie czy inne cechy odbiorców naszej działalności. Określić jakie jest lub będzie zapotrzebowanie na świadczone usługi, produkty. Należy wskazać w jaki sposób będzie promowana planowana działalność, określić działania marketingowe. Jakie metody zostaną wykorzystane?: social media, strona www, ulotki, wizytówki, banery, osobiste spotkania.

Uwaga!! Wskazane działania marketingowe powinny mieć odzwierciedlenie w zał. 1 „Kalkulacja kosztów związanych z podjęciem działalności gospodarczej i źródła ich finansowania”.

Załącznik nr 1 do wniosku

Kalkulacja kosztów związanych z podjęciem działalności gospodarczej i źródła ich finansowania

Należy wskazać **wszystkie** koszty jakie muszą być poniesione w związku z podjęciem działalności gospodarczej – zarówno ze środków pochodzących z dofinansowania jak i ze środków własnych. Należy zwrócić szczególną uwagę na prawidłowe uzasadnienie poszczególnych wydatków, określić sposób wykorzystania przy prowadzeniu planowanej działalności. Uzasadniając konieczność danego wydatku nie należy podawać szczegółowego opisu danego produktu: np. parametrów technicznych sprzętów umieszczonych na stronach producentów. W prawidłowym uzasadnieniu danego wydatku najważniejsze jest aby określić do jakich prac będzie dany sprzęt wykorzystywany przez Wnioskodawcę. Z uzasadnienia ma wynikać, że dany wydatek jest konieczny do prowadzenia danej działalności gospodarczej i świadczenia zaplanowanych usług w ramach tej działalności.

Uwaga!! Należy zwrócić uwagę, że dofinansowanie może być przeznaczone wyłącznie na wydatki niezbędne do podjęcia działalności gospodarczej. Wydatki powinny być bezpośrednio związane z głównym przedmiotem planowanej działalności gospodarczej. Cena jednostkowa zakupu nie powinna odbiegać od ceny rynkowej oraz wybór zakupów powinien uwzględniać racjonalność wykorzystania środków publicznych (Komisja oceniająca wniosek sprawdza ceny sprzętów i biorąc pod uwagę uzasadnienie danego wydatku oraz rodzaj planowanej działalności gospodarczej dokonuje oceny czy wydatek w danej kwocie jest niezbędny do rozpoczęcia planowanej działalności gospodarczej).

Ważne!! W Zasadach przyznawania jednorazowo środków z Funduszu Pracy na podjęcie działalności gospodarczej w § 5 pkt 7 został określony katalog wydatków, na które nie może zostać przeznaczone dofinansowanie.

Załącznik nr 2 do wniosku

Szczegółowa specyfikacja i harmonogram wydatków do poniesienia w ramach dofinansowania

Należy wykazać wydatki, których wartość brutto została ujęta w zał. nr 1 do wniosku w kolumnie „Wnioskowane środki Funduszu Pracy (dofinansowanie)” oraz wskazać przewidywany dokument potwierdzający wydatek. **Uwaga!!** Proszę pamiętać, że planując zakup przedmiotu używanego na umowę kupna-sprzedaży (dopuszcza się zakup przedmiotu używanego na umowę kupna-sprzedaży tylko w przypadku gdy cena takiego przedmiotu nowego o identycznych lub podobnych parametrach przekracza całkowitą wartość wnioskowanego dofinansowania) do wniosku należy dołączyć dokument potwierdzający wartość rynkową nowego sprzętu/rzeczy/urządzenia o identycznych lub podobnych parametrach (np. katalog, oferta e-sklepu itp.)

Załącznik nr 3 do wniosku

Charakterystyka ekonomiczno-finansowa przedsięwzięcia

Należy wskazać średnie wartości obliczone z okresu pierwszych 12 miesięcy prowadzenia planowanej działalności gospodarczej. Przedstawione koszty powinny wynikać z kosztów określonych w charakterystyce planowanego przedsięwzięcia np.; koszty najmu/użyczenia lokalu należy wskazać takie jakie wynikają ze wskazanej umowy, oszacować opłaty eksploatacyjne (energia, woda, gaz, c.o. lub wskazać inne) jeżeli z charakterystyki czy rodzaju działalności gospodarczej wynika, że będą ponoszone koszty transportu – wskazać te koszty. Określić inne koszty (reklama, telefon, poczta, ubezpieczenie, koszty usług zewnętrznych).

Należy określić składki ZUS oraz wysokość podatku dochodowego zgodnie ze wskazaną formą opodatkowania i stawką.

Załącznik nr 4 do wniosku

Oświadczenie Wnioskodawcy.

Należy złożyć oświadczenie wykreślając niewłaściwą odpowiedź w punktach od 1-5.

Załącznik nr 5 do wniosku

Należy wybrać tylko jedną formę zabezpieczenia wstawiając znak X przy wybranej formie. W przypadku wyboru zabezpieczenia w postaci poręczenia osób trzecich wg prawa cywilnego, do wniosku należy dołączyć wypełniony i podpisany załącznik nr 5a lub 5a i 5b przypadku dwóch poręczycieli.

Załącznik 5a i 5b

Załącznik wypełnia poręczyciel. Załącznik należy wypełnić czytelnie, najlepiej drukowanymi literami. Podpisać we wskazanym miejscu. W przypadku poręczyciela pozostającego w małżeńskiej wspólności ustawowej należy pamiętać o wypełnieniu i podpisaniu str. 3 załącznika przez współmałżonka poręczyciela.

Załącznik nr 6 do wniosku

Oświadczenie wnioskodawcy o uzyskanej pomocy de minimis.

Należy złożyć oświadczenie wykreślając niewłaściwy punkt i podpisać we wskazanym miejscu.

Załącznik 7 nr do wniosku

Formularz informacji przedstawianych przy ubieganiu się o pomoc de minimis.

Należy uzupełnić zgodnie ze wzorem zamieszczonym na stronie internetowej Urzędu www.wadowice.praca.gov.pl (dokumenty do pobrania).