|  |  |
| --- | --- |
| **1.** | PROGNOZA FINANSOWA |
| 1.1 | Bilans otwarcia – załącznik nr 1, |
| 1.2 | Budżet firmy – załącznik nr 2, |
| 1.3 | Uproszczony rachunek zysków i strat dla celów ustalenia podatku dochodowego za okres pierwszych 12 miesięcy działalności – załącznik nr 3, |
| 1.4 | Uzasadnienie wpływów: |
|  |
| 1.5 | Uzasadnienie wydatków: |
|  |
| 1.6 | Próg rentowności: |
|  |

# Wskazówki dla sporządzającego prognozę finansową

1. **Analiza finansowa.**
   1. Bilans otwarcia sporządź w dołączonym załączniku nr 1. W bilansie wpisz: po stronie aktywów – majątek przyszłej firmy; po stronie pasywów – źródła finansowania tego majątku. Uwaga: w bilansie nie uwzględniaj środków uzyskanych z dotacji.
   2. Budżet firmy za okres pierwszych 12 miesięcy działalności sporządź w dołączonym załączniku nr 2. W budżecie wpisz wszystkie wpływy i wydatki zgodnie z rodzajem prowadzonej działalności(są oznaczone specjalnymi symbolami). Podział wydatków na stałe i zmienne ma formę uproszczoną. Wydatki zmienne najlepiej określ jako procent przychodu (lub na odwrót: przychód określ jako procent wydatku zmiennego). W przypadku tych wydatków, które zmieniają się skokowo (np. wynagrodzenia) określ ich wzrost według uznania i zapisz ich wartość w poszczególnych miesiącach.
   3. Uproszczony rachunek zysków i strat dla celów ustalenia podatku dochodowego za okres pierwszych 12 miesięcy działalności sporządź w dołączonym załączniku nr 3. Zestaw przychody oraz koszty uzyskania przychodów. Ten arkusz ma na celu ustalenie wysokości podatku dochodowego firmy. Pamiętaj o podstawowej zasadzie podatkowej, która mówi, że koszt musi być racjonalnie związany z przychodom (nie można np. rozliczyć podatkowo kosztów zakupu sprzętu narciarskiego, jeżeli nie mamy przychodów z działalności instruktorskiej).
   4. Przy uzasadnianiu wpływów kieruj się wszystkimi informacjami, które dotąd zgromadziłeś: marża, liczba klientów, sezonowość sprzedaży. Jest wielce prawdopodobne, że w okresie rozruchu firmy wpływy będą mniejsze.
   5. Uzasadnij konieczność poniesionych wydatków i ich wysokości. W przypadku znacznych różnic pomiędzy wskazanymi w analizie kwotami, a cenami rynkowymi wyjaśnij szczegółowo występującą rozbieżność.
   6. W tym punkcie określ próg rentowności – P, na podstawie wzoru:

gdzie:

Pmin – minimalna sprzedaż miesięczna:

Ks – miesięczne wydatki stałe,

m – marża (liczona od kosztów zakupu).

Przy obliczaniu progu rentowności weź pod uwagę marże określoną we wniosku, jak również wydatki stałe z budżetu firmy (załącznik nr 2). Próg rentowności informuje, jaka powinna być minimalna sprzedaż, aby firma nie poniosła strat. **Uwaga: w przypadku, gdy firma prowadzi wyłącznie działalność usługową, próg rentowności równy jest wydatkom stałym.**

# Kryteria i punktacja do oceny przedsięwzięcia

**Przygotowanie finansowe**

To kryterium odnosi się do jakości planu finansowego. Pod uwagę są brane rzeczywiste wymagania finansowe przedsięwzięcia, możliwości finansowania z własnych środków wnioskodawcy, oraz jakość sporządzenia budżetu firmy. Podstawą oceny jest analiza finansowa. Istotne jest aby budżet odzwierciedlał informacje zawarte we wniosku: szacowaną marżę, szacowaną wielkość obrotu, sezonowość, wydatki na reklamę, zatrudnienie itd. Wszystkie pozycje budżetu powinny być uzasadnione.

**Arkusz oceny przedsięwzięcia**

Imię i nazwisko: …………………………………………………………………………….

Rodzaj działalności: …………………………………………………….………………….

Ocena : ………………………………………………………………………………………

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Kryteria** | **Maksymalna liczba punktów** | **Uzyskana liczba**  **punktów** |
| Przygotowanie finansowe | 5 |  |
| RAZEM | **5** |  |

Uzasadnienie:

|  |
| --- |

Miejscowość i data: …………………………………..………………………………….

Podpis osoby oceniającej: ………………………………………………………………