

Przewidywane efekty ekonomiczne przedsięwzięcia

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.

- 1.1 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.
- 1.2 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.
- 1.3 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 przychodem (nie można np. rozliczyć podatkowo kosztów zakupu sprzętu narciarskiego, jeżeli nie mamy przychodów z działalności instruktorskiej).

- 1.4 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.
- 1.5 Uzasadnij konieczność poniesionych wydatków i ich wysokości. W przypadku znacznych różnic pomiędzy wskazanymi w analizie kwotami, a cenami rynkowymi wyjaśnij szczegółowo występującą rozbieżność.
- 1.6 W tym punkcie określ próg rentowności – P, na podstawie wzoru:

$$P = \frac{K_s}{1/m}$$

gdzie:

$P_{\min}$ – minimalna sprzedaż miesięczna:

K_s – miesięczne wydatki stałe,

m – marża (liczona od kosztów zakupu).

Przy obliczaniu progu rentowności weź pod uwagę marżę 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.**

Podpis osoby oceniającej: