

**PROGRAM SZKOLENIA** – Zasady ubiegania się o wsparcie dla beneficjentów zamierzających podejmować działalność gospodarczą na obszarze objętym strategią rozwoju lokalnego kierowanego przez społeczność wdrażanej przez Lokalną Grupę Działania „Północne Mazowsze”

**ZAKRES SZKOLENIA:**

**16:00 – 17:00**

---

Omówienie zasad ubiegania się o wsparcie w ramach poddziałania 19.2 Wsparcie na wdrażanie operacji w ramach strategii rozwoju lokalnego kierowanego przez społeczność:

- zasady, forma i zakres wsparcia oraz kryteria dostępu do wsparcia w przypadku ubiegania się o wsparcie na podejmowanie działalności gospodarczej,
- realizacja operacji – co obejmuje i ile trwa, wskaźniki realizacji celów, inne wymogi mające wpływ na kształt dokumentacji aplikacyjnej;
- przykładowe koszty stanowiące podstawę wyliczenia kwoty premii.

Omówienie zasad oceny i wyboru operacji – najważniejsze elementy oceny oraz lokalne kryteria wyboru operacji i ich wpływ na kształt dokumentów aplikacyjnych, w szczególności biznesplanu.

Omówienie wzoru wniosku o przyznanie pomocy – praktyczne aspekty związane z przygotowaniem dokumentacji aplikacyjnej dla osób podejmujących działalność gospodarczą.

**17:00 – 18:00**

---

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.

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

Ekonomiczne uzasadnienie operacji, ze szczególnym uwzględnieniem:

- kosztów i etapów realizacji operacji oraz źródeł finansowania kosztów;
- zakresu rzeczowego i miejsc pracy;
- poziomów sprzedaży;
- rachunku zysków i strat oraz wytyczne przy wyliczeniu NPV i wskaźnika rentowności sprzedaży.

**18:00 – 18:15 – Przerwa kawowa**

**18:15 – 19:15**

---

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.

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

Omówienie lokalnych kryteriów wyboru operacji i ich odniesienie do dokumentacji.

**19:15 – 19:30 – Przerwa kawowa**

**19:30 – 20:00**

---

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.

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.