



Projekt współfinansowany ze środków  
Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego  
w ramach Programu Operacyjnego Pomoc Techniczna

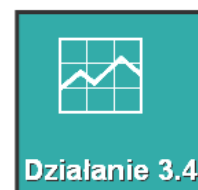


Ministerstwo  
Gospodarki i Pracy



## BIZNES PLAN<sup>1</sup>

# Projektu Modelowego



# Kriokomora jako podstawa usług terapeutyczno-rehabilitacyjnych przedsiębiorstwa ...<sup>2</sup>

realizowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego  
w ramach **działania 3.4 Mikroprzedsiębiorstwa ZPORR 2004-2006**



**ZPORR**  
Zintegrowany Program  
Operacyjny  
Rozwoju Regionalnego

<sup>1</sup> Niniejszy biznes plan powstał w oparciu o instrukcję zamieszczoną na stronie Ministerstwa Gospodarki i Pracy dla działania 3.4 ZPORR ([http://www.zporr.gov.pl/NR/rdonlyres/39971A51-4EF9-4681-B54E-2028C6A10CAC/9207/zporr\\_wyt34\\_zal2\\_0303.doc](http://www.zporr.gov.pl/NR/rdonlyres/39971A51-4EF9-4681-B54E-2028C6A10CAC/9207/zporr_wyt34_zal2_0303.doc)) z 3 marca 2005r.

<sup>2</sup> Projekt jest współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Pomoc Techniczna i wspierany przez Ministerstwo Gospodarki i Pracy. Gotowe projekty modelowe są promowane przez Konsorcjum ds. promocji projektów modelowych pod patronatem MGIP ([www.erd.edu.pl](http://www.erd.edu.pl), [www.europa.edu.pl](http://www.europa.edu.pl)).

Niniejszy projekt powstał we współpracy z województwami i Ministerstwem Gospodarki i Pracy (4.07.05).

## **Priorytet 3** Rozwój lokalny.

### **Działanie 3.4** Mikroprzedsiębiorstwa

Uwaga: Biznes plan niniejszego projektu modelowego pokazuje w przykładowy sposób jak należy poprawnie przygotować tego rodzaju dokument. Wnioskodawca opracowuje własny biznes plan pod kątem realizowanego przez siebie przedsięwzięcia. Wybiera te informacje, które dotyczą jego projektu lub dopisuje odpowiednio własne. Podaje informacje odpowiednie dla własnego projektu.

W biznes planie zawarte zostały przykładowe obliczenia. W żadnym wypadku nie są one obowiązujące dla wnioskodawcy. Mają jedynie charakter pomocowy.

Niektóre rubryki nie zostały wypełnione (występują tam oznaczenia XXX, ...), projektodawca jest oczywiście zobowiązany do ich uzupełnienia.

---

## SPIS TREŚCI

|          |   |    |
|----------|---|----|
| SEKCJA A | INFORMACJE OGÓLNE O WNIOSKODAWCY .....              | 4  |
| A-1      | Dane wnioskodawcy .....                             | 4  |
| A-2      | Charakterystyka działalności przedsiębiorstwa ..... | 4  |
| A-3      | Dodatkowe informacje i referencje .....             | 4  |
| A-4      | Dane autora planu przedsięwzięcia .....             | 4  |
| SEKCJA B | PLAN MARKETINGOWY .....                             | 5  |
| B-1      | Produkt / usługa .....                              | 5  |
| B-2      | Rynek .....   | 6  |
| B-3      | Konkurencja na rynku .....                          | 6  |
| B-4      | Dystrybucja i promocja .....                        | 7  |
| B-5      | Cena .....  | 7  |
| B-6      | Prognoza sprzedaży .....                            | 8  |
| B-7      | Przychody .....                                     | 9  |
| SEKCJA C | ZATRUDNIENIE I PERSONEL .....                       | 10 |
| C-1      | Personel wnioskodawcy .....                         | 10 |
| C-2      | Kadra kierownicza .....                             | 10 |
| SEKCJA D | PLANOWANA INWESTYCJA .....                          | 11 |
| D-1      | Opis planowanej inwestycji .....                    | 11 |
| D-2      | Aktualne zdolności wytwórcze .....                  | 13 |
| D-3      | Informacja o planowanej inwestycji .....            | 13 |
| SEKCJA E | SYTUACJA EKONOMICZNO-FINANSOWA .....                | 14 |
| E-1      | Uproszczony bilans .....                            | 14 |
| E-2      | Rachunek zysków i strat .....                       | 14 |
| E-3      | Prognoza przepływów gotówkowych .....               | 15 |

## SEKCJA A INFORMACJE OGÓLNE O WNIOSKODAWCY

### A-1 Dane wnioskodawcy

Proszę o podanie następujących danych

|  |     |
|--|-----|
| 1. Pełna nazwa przedsiębiorcy  | XXX |
| 2. Adres, siedziba firmy   | XXX |
| 3. Lokalizacja działalności przedsiębiorstwa – proszę o podanie miejsca wykonywania działalności wraz z oddziałami | XXX |
| 4. Osoba uprawniona do kontaktu w sprawach dotyczących wniosku   | XXX |

### A-2 Charakterystyka działalności przedsiębiorstwa

Proszę zaprezentować w skrócie przedsiębiorstwo, zakres działalności, rodzaj wytwarzanych produktów/ świadczonych usług. Proszę określić charakter jego własności i podać informację o ewentualnych udziałowcach przedsiębiorstwa.

|                                    |     |
|------------------------------------|-----|
| 1. Data rozpoczęcia działalności   | XXX |
| 2. Udziałowcy                      | XXX |
| 3. Przedmiot i zakres działalności | XXX |

### A-3 Dodatkowe informacje i referencje

W toku oceny wniosku, być może zaistnieje potrzeba zgromadzenia dodatkowych bądź sprawdzenia podanych informacji (zawsze z zapewnieniem poufności informacji). Proszę wskazać jedną lub dwie osoby (np. dostawca, odbiorca, pracownik administracji lokalnej), z którymi będziemy mogli się w tym celu skontaktować.

|                               | Osoba 1 | Osoba 2 |
|-------------------------------|---------|---------|
| 1. Imię i nazwisko            | XXX     | XXX     |
| 2. Adres                      | XXX     | XXX     |
| 3. Miejsce zatrudnienia       | XXX     | XXX     |
| 4. Zajmowane stanowisko       | XXX     | XXX     |
| 5. Numer telefonu / telefaksu | XXX     | XXX     |

### A-4 Dane autora planu przedsięwzięcia

Jeśli niniejszy dokument został przygotowany samodzielnie, to tabelę należy pozostawić nie wypełnioną. Jeśli natomiast korzystano z pomocy innej osoby (innych osób) lub firmy, należy podać jej (ich) dane.

|  |   |
|--|---|
| 1. Nazwisko i imię autora                | - |
| 2. Nazwa firmy                           | - |
| 3. Adres                                 | - |
| 4. Numer telefonu kontaktowego telefaksu | - |

## SEKCJA B PLAN MARKETINGOWY

| B-1 Produkt / usługa  |   |
|---|---|
| <p>Proszę napisać czy inwestycja wspierana ze środków programu będzie wiązała się z rozpoczęciem nowej działalności gospodarczej, czy też oznaczać będzie rozwój już prowadzonej działalności np. poprzez wprowadzenie na rynek nowego produktu/ usługi lub zwiększenie podaży już produkowanych produktów/ usług? Proszę opisać swój produkt/ usługę). Pokazać w jaki sposób różni się on od produktów konkurencji i na czym polega jego przewaga?</p> |   |
| <p>1. Co jest celem przedsięwzięcia:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• prowadzenie nowych produktów i usług</li> </ul>   |   |
| <p>2. Proszę opisać krótko dotychczasowe produkty i usługi</p>  | <p>W chwili obecnej X znajduje się na etapie początkowego rozwoju przedsiębiorstwa. Wnioskodawca w chwili obecnej jest w trakcie wprowadzania nowych działań polegających na świadczeniu usług z zakresu odnowy biologicznej.</p> <p>Dodatkowym elementem mającym na celu stworzenie silnego i konkurencyjnego przedsiębiorstwa jest uzupełnianie usług dotyczących odnowy biologicznej o działalność leczniczo-rehabilitacyjną przy wykorzystaniu wysokiej jakości urządzeń medycznych, w tym kriokomory.</p> <p>Pomimo zainicjowania działalności przez Wnioskodawcę w grudniu 2003 roku przedsiębiorca nie rozpoczął prowadzenia aktywnej działalności gospodarczej. Fakt ten wynikał z konieczności przeprowadzenia analizy gospodarczej lokalnego rynku pod kątem ukierunkowania wprowadzanej działalności. Dodatkowo Wnioskodawca zmuszony był do pozyskania odpowiedniego lokalu przeznaczonego na otwarcie nowego obiektu usługowego.</p> <p>Wnioskodawca nie posiada więc doświadczenia w zakresie świadczenia tych specyficznych usług, lecz podejmowane przez niego kroki oraz rozpoczęte inwestycje wskazują na dobre przygotowanie gospodarczo-usługowe.</p>   |
| <p>3. Proszę opisać nowe produkty i usługi oraz określić dla nich rynek</p>   | <p>Realizowane przedsięwzięcie ma na celu powstanie nowoczesnego centrum odnowy biologicznej oferującego usługi rehabilitacyjno-lecznicze oparte na wykorzystaniu nowoczesnych technologii oraz maszyn i urządzeń.</p> <p>Podstawą świadczonych usług będzie zaoferowanie kriolecznictwa przy wykorzystaniu kriokomory.</p> <p>Krioterapia stosowana jest od wielu lat z powodzeniem przy różnego rodzaju schorzeniach głównie reumatoidalnych. Krioterapia kojarzona jest przeważnie jako krioterapia miejscowa. Istnieje jednak jeszcze jeden rodzaj krioterapii, tzw. krioterapia całego ciała, która z racji wymaganego sprzętu oraz ceny kriokomory jest stosunkowo mało znana. Krioterapia całego ciała polega na umieszczeniu osoby w komorze kriogenicznej, w której temperatura wynosi od -100 do -160 stopni Celsjusza. Dla uzyskania efektu krioterapeutycznego ważne jest, aby ochładzana była powierzchnia całego ciała łącznie z głową, na powierzchni której znajduje się najwięcej termoreceptorów odpowiedzialnych za efekt terapeutyczny.</p> <p>Głównymi odbiorcami usług będą osoby posiadające różnego rodzaju dolegliwości oraz schorzenia, w których leczeniu przydatne jest wykorzystywanie niskich temperatur. Dodatkowymi odbiorcami usług mogą być kluby sportowe oraz indywidualni sportowcy leczący kontuzje oraz nadwyrężenia mięśni.</p> <p>W ten sposób Wnioskodawca planuje pozyskać stałą grupę odbiorców oferowanych usług w postaci mieszkańców ... oraz osób z całego województwa.</p> |

|   |  |
|---|--|
| 4. Proszę podać w jaki sposób produkt różni się od produktów/ usług konkurencji. Czy jest to nowy produkt na rynku?   | Krioterapia całego ciała była do dziś rzadko stosowanym narzędziem ze względu na wysoki koszt komory kriogenicznej, który sprawiał, że tylko niewielka ilość placówek mogła sobie pozwolić na jej zakup. Wieloletnie prace badawcze dały owoc w postaci kriokomory, której cena jest znacznie niższa od kriokomór tradycyjnych przy jednocześnie niższej cenie eksploatacyjnej. Dzięki temu kriokomora jest dostępna cenowo dla znacznie większej ilości placówek świadczących usługi medyczne lub terapeutyczne. Tak znaczne obniżenie ceny komory kriogenicznej stało się możliwe dzięki zastosowaniu nowoczesnych technologii i, a może raczej przede wszystkim, dzięki umiejętnemu wykorzystaniu zjawisk fizycznych oraz optymalizacji parametrów ekonomicznych. Dodatkowo należy stwierdzić, iż w wyniku realizacji projektu nastąpi wprowadzenie na rynek regionalny zupełnie nowego produktu, który dotychczas nie byłby oferowany przez inne podmioty. |
| 5. Jeśli przedsięwzięcie wiąże się z zaoferowaniem nowego produktu/ usługi, proszę wskazać jego zalety różniące go od innych istniejących produktów/ usług. | W wyniku realizacji projektu Wnioskodawca wprowadzi nową usługę dotychczas nieświadczoną przez przedsiębiorstwo oraz przez inne podmioty na terenie regionu ... . Usługa ta będzie różnić się od analogicznych usług oferowanych przez konkurencję w innych województwach łatwością dostępu, niskim kosztem zakupu usługi. Należy stwierdzić, iż w wyniku realizacji projektu nastąpi wprowadzenie na rynek nowego produktu, który dotychczas nie byłby oferowany przez inne podmioty.   |

## B-2 Rynek

Proszę wypełnić poniższą tabelę podając, gdzie i w jaki sposób będzie prowadzona sprzedaż (z wyróżnieniem dotychczasowych i nowych usług / produktów).

|  |   |
|--|---|
| 1. Kim są nabywcy produktów i usług? Proszę podać szacunkową liczbę potencjalnych klientów. Czy produkty i usługi są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy lub eksport? | Odbiorcami usług oferowanych przez przedsiębiorstwo będą osoby posiadające różnego rodzaju schorzenia oraz dolegliwości, do których leczenia wykorzystywane jest kriolecznictwo. Krioterapia całego ciała zarówno na świecie jak i w Polsce zyskuje coraz większą popularność ze względu na jej skuteczność w zwalczaniu wielu dolegliwości. Dodatkowo kriokomory cieszą się olbrzymim zainteresowaniem wśród osób czynnie uprawniających sport, a w szczególności członków klubów sportowych leczących kontuzje oraz niekorzystne następstwa przebytych urazów oraz zabiegów chirurgicznych. Oferowane usługi przeznaczone są w 100% na rynek lokalny, z możliwością odwiedzania centrum przez mieszkańców innych województw oraz gości z zagranicy. |
| 2. Jakie są oczekiwania i potrzeby nabywców odnośnie produktów i usługi  | Nabywcy usług oczekują nowoczesności oferowanych usług, jakości połączonej ze skutecznością oraz cen dostosowanych do oferowanych usług.  |
| 3. Czy popyt na produkt/ usługę będzie ulegał sezonowym zmianom? Jeśli tak, jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości?  | Popyt na świadczone usługi nie ulega sezonowym wahaniom i utrzymuje się na stałym poziomie przez okres całego roku.   |

## B-3 Konkurencja na rynku

Proszę wskazać głównych konkurentów na rynku i zastanowić się, jaka będzie ich reakcja na uruchomienie nowego przedsięwzięcia oraz wprowadzenia produktu (usługi) na rynek? Czy dokonają oni obniżenia cen swoich produktów (usług), czy uruchomią dodatkową akcję promocyjną, a może zachowają się w jeszcze inny sposób? Jaka będzie wtedy reakcja Wnioskodawcy?

1. Proszę podać możliwie szczegółowe dane o głównych konkurentach. Proszę dokonać oceny ich produktów/ usług w skali od 1 (ocena najniższa) do 10 (ocena najwyższa) w porównaniu do własnego produktu. Należy wstawić oceny w kolumnach 2, 3, 4 oraz wyliczyć średnią w kolumnie 5.

| <b>Nazwa</b>        | <b>Jakość</b> | <b>Cena</b> | <b>Reklama / promocja</b> | <b>Średni wynik punktowy</b> |
|---------------------|---------------|-------------|---------------------------|------------------------------|
| Oferta wnioskodawcy | 10            | 10          | 9                         | 9,6                          |
| Brak konkurencji    | -             | -           | -                         | -                            |

|  |   |
|--|---|
| <p>2. Proszę opisać potencjalne działania swoich konkurentów oraz swoją reakcję na te działania.</p> | <p><b>Ze względu na brak konkurencji w zakresie świadczenia podobnych usług nie można wskazać na potencjalne zachowanie konkurencji podjęte w wyniku realizacji działania przez wnioskodawcę.</b><br/> <b>W przypadku jednak występowania takiej konkurencji działania takie przyjąłoby postać:</b><br/> <b>Po pierwsze</b> mogą zostać podjęte działania w celu podniesienia jakości usług, polegające na zakupie podobnych nowoczesnych urządzeń.<br/> <b>Po drugie</b> konkurencja może podjąć próbę obniżenia cen. Działanie to nie może jednak spowodować podwyższenia konkurencyjności gdyż klienci nastawieni są na kompleksowość, jakość i terminowość nawet przy wyższych cenach. Z drugiej strony konkurencja nie może na dłuższą metę obniżyć cen oferowanych usług, gdyż spowodowałoby to zagrożenie upadłością firmy. Reakcją wnioskodawcy na te działania będzie utrzymanie cen na dotychczasowym poziomie.<br/> <b>Po trzecie</b> konkurencja może prowadzić działania polegające na zwiększaniu wydatków na rzecz promocji i reklamy. Reakcją na te działania będzie analogiczna do ruchów konkurencji.</p> |
|--|---|

### B-4 Dystrybucja i promocja

Proszę opisać w jaki sposób będzie prowadzona sprzedaż i promocja. Proszę pamiętać, że są różne metody promowania dóbr i usług i część z nich może być nieodpowiednia dla proponowanego produktu / usługi.

|   |  |
|---|--|
| <p>1. W jaki sposób odbywa się sprzedaż?</p>  | <p>Sprzedaż oferowanych usług odbywać się będzie na terenie lokalu użytkowego Wnioskodawcy. Ze względu na charakterystyczny rodzaj oferowanej usługi nie ma możliwości innego rodzaju sprzedaży usług.</p> |
| <p>2. W jaki sposób klienci są oraz będą informowani o produktach / usługach? Proszę opisać formę promocji / reklamy.</p>       | <p>Nabywcy usług informowani będą poprzez reklamę w prasie, telewizji oraz radiu a także bezpośrednio dostarczoną do potencjalnych klientów w postaci ulotek reklamowych.</p>                              |
| <p>3. Jakie są relacje kosztów bezpośrednich (sprzedaż, reklama, pakowanie, dystrybucja) w stosunku do kosztów całkowitych?</p> | <p><b>3 %</b></p>  |

### B-5 Cena

Proszę opisać zaplanowaną politykę cenową, biorąc pod uwagę, że wielkość obrotu będzie od niej uzależniona.

1. Proszę wyjaśnić aktualnie stosowane ceny oraz określić poziom planowany. Należy podać informację dotyczącą wszystkich głównych produktów / usług (dane dla podobnych kategorii oferty można grupować w ramach jednego produktu lub usługi).

| Produkt / usługa                        | 2004 | 2005  | 2006  | 2007  | 2008  | 2009  |
|---|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Usługa opalania w solarium (PLN/minutę) | -    | 0,90  | 0,90  | 0,90  | 0,90  | 0,90  |
| Usługi kriogeniczne (PLN/szt.)          | -    | 25,00 | 25,00 | 25,00 | 25,00 | 25,00 |

|   |  |
|---|--|
| <p>2. Dlaczego zastosowano ceny określone w pkt. 1? Proszę podać uzasadnienie odnoszące się do sytuacji rynkowej, jakości, zmian w kosztach, itp.</p> | <p>Wskazany w powyższej symulacji obecny i planowany poziom średnich cen usług oferowanych przez przedsiębiorstwo ma charakter stały i wynika z procesów od dłuższego już czasu zachodzących na tym rynku. Ceny produktów wynikających z usług tworzonych poprzez realizację niniejszego projektu dotyczą usług kriogenicznych. Cena ta obejmuje średnią cenę jednej takiej usługi, lecz należy zaznaczyć, iż wartość jednej usługi uzależniona będzie od jej charakteru, długości trwania i stopnia zaangażowania urzędnika. Poza usługami kriogenicznymi beneficjent od bieżącego roku będzie prowadził również usługi solaryjne. Realizacja tych usług związana jest z wdrożeniem projektu inwestycyjnego który był przedmiotem aplikowania w grudniu 2004 r., również do programu Mikroprzedsiębiorstwa.</p> <p>Duża konkurencja nowopowstających zakładów oraz zakładów istniejących unowocześniających swoją bazę, wymaga utrzymania cen na zbliżonym poziomie do pozostałych uczestników rynku, mimo znacznie lepszej jakości usług, jakie będą oferowane przez wnioskodawcę poprzez zastosowanie wysokiej jakości urządzenia opalającego. Od kilku już sezonów nie zanotowano większych wahań cen na rynku usług typu „solarium” oraz usług kriogenicznych, a biorąc pod uwagę proces ubożenia społeczeństwa oraz konieczność stosowania akcji promocyjnych, coraz większego udziału stałych klientów wykorzystujących karty zniżkowe, można przewidywać, iż średnia cena jednostkowa usługi będzie utrzymywała się na jednakowym poziomie.</p> <p>Nie planuje się również wzrostu ceny jednostkowej usługi na skutek integracji Polski z Unią Europejską, ze względu na nieprodukcyjny charakter przedsięwzięcia, skierowany w większości do lokalnego odbiorcy. Nie planuje się również wahań cen związanych z narastaniem kosztów, gdyż (jak wykazano w rachunku zysku i strat) będą się one utrzymywały na podobnym poziomie w całym badanym okresie – biorąc pod uwagę obecne trendy i sytuację gospodarczą w Polsce.</p> |
| <p>3. Jakie są warunki płatności (podać w % przychodów)</p>   |  |
| Sprzedaż za gotówkę   | XXX  |
| Płatność w terminie 14 dni  | XXX  |
| Płatność w terminie 30 dni  | XXX  |
| Termin płatności dłuższy niż 30 dni   | XXX  |

## B-6 Prognoza sprzedaży

Poniżej należy oszacować wielkość sprzedaży. Miara ta pozwoli dokonać oceny spodziewanego sukcesu.

1. Proszę podać wielkość sprzedaży (w sztukach, jednostkach, itp.) produktów / usług w kolejnych okresach. Należy uwzględnić wszystkie pozycje oferty wymienione w tabeli B-5.

| <i>Produkt /usługa</i>              | 2004 | 2005   | 2006   | 2007   | 2008   | 2009   |
|-------------------------------------|------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Usługa opalania w solarium (minuty) | -    | 345600 | 691200 | 691200 | 691200 | 691200 |
| Usługi kriogeniczne (ilość w szt.)  | -    | 14520  | 43560  | 43560  | 43560  | 43560  |

|   |   |
|---|---|
| <p>2. Proszę uzasadnić, że podane powyżej wielkości są realne i wyjaśnić, kiedy osiągnięta zostanie wartość docelowa.</p> | <p>Szacowane na najbliższe lata wielkości sprzedaży usług solarium oraz usług <b>kriogenicznych</b> wynikają z oceny marketingowej obecnego (i wciąż dynamicznie rozwijającego się) rynku podobnych usług w ... oraz od możliwości technicznych i czasowych prowadzenia takich usług przez zakład wniosków.</p> <p>Do czasu realizacji inwestycji przedsiębiorca nie prowadził działalności w opisywanym zakresie usług kriogenicznych. Natomiast usługi solarium realizowane będą po realizacji obecnie prowadzonej inwestycji zakupu stołów do solarium.</p> <p>Wielkość sprzedaży oszacowana jest przy uwzględnieniu bardzo wysokiej konkurencyjności oferowanych usług, które przy bardzo podobnym do konkurencji ustabilizowanym poziomie cen pozwoli na uzyskanie jej zakładanego poziomu. Także lokalizacja inwestycji w pobliżu dużych skupisk ludności oraz rosnące możliwości techniczne realizacji usług już w pierwszym okresie pozwoli na osiągnięcie wysokiej sprzedaży.</p> <p>W symulacji przewidziano pełne zaangażowanie lamp opalających (zakupywanych obecnie w ramach innej inwestycji) oraz bardzo nowoczesnego i spełniającego najbardziej restrykcyjne wymagania aparatu do stosowania zabiegów kriogenicznych, w planowanych godzinach pracy zakładu (ok. 10 h/dobę) przez większą część roku. Ponadto ze względu na niezależność usług kriogenicznych od warunków zewnętrznych, planuje się, iż sprzedaż będzie realizowana na równym poziomie przez cały rok, natomiast analiza usług solarium uwzględnia niewielkie przerwy w okresie największego nasilenia sprzedaży tego typu usług (wiosna, jesień) oraz mniejsze zainteresowanie w pozostałych okresach roku.</p> <p>Powyższy poziom sprzedaży uwzględnia również niezbędne pomiędzy korzystaniem z urządzeń przez poszczególnych klientów (czas na ustawienie i włączenie urządzenia). Utrzymanie sprzedaży na możliwym maksymalnie poziomie będzie możliwe na skutek coraz większego zainteresowania tą usługą, co wynika z nasilających się zjawisk chorobotwórczych w życiu codziennym oraz dynamicznie rosnącej mody na alternatywne źródła leczenia dolegliwości, szczególnie związanych z funkcjonowaniem układu krążenia.</p> <p>Mniejsza wielkość sprzedaży w pierwszym roku wynika z faktu, iż inwestycja będzie realizowana w III kwartale br., co nieznacznie skróci okres funkcjonowania urządzeń w roku 2005. W dalszych okresach przewiduje się podobną i stałą wartość sprzedaży z uwzględnieniem przesłanek nakreślonych powyżej. Brak wzrostu sprzedaży w kolejnych latach wynika z racjonalnego podejścia wskazującego na ograniczone możliwości urządzeń oraz przewidywanie co do osiągnięcia maksymalnego pułapu „obłożenia” maszyny już w 2 roku funkcjonowania firmy na rynku lokalnym.</p> |
|---|---|

| <b>B-7 Przychody</b>   |      |               |                |                |                |                |
|--|------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Poniżej należy określić przewidywane przychody ze sprzedaży podstawowych produktów / usług. Należy tego dokonać na podstawie danych z tabeli B-5 oraz B-6. |      |               |                |                |                |                |
| <i>Produkt /usługa</i>   | 2004 | 2005          | 2006           | 2007           | 2008           | 2009           |
| Sprzedaż usług opalania w solarium   | -    | 311040        | 622080         | 622080         | 622080         | 622080         |
| Usługi kriogeniczne  | -    | 363000        | 1089000        | 1089000        | 1089000        | 1089000        |
| <b>Ogółem</b>  | -    | <b>674040</b> | <b>1711080</b> | <b>1711080</b> | <b>1711080</b> | <b>1711080</b> |

Uwaga: wartość “Ogółem” (ze sprzedaży podstawowych produktów i usług) należy odnieść do przychodów ze sprzedaży produktów i usług ogółem, o których mowa w rachunku zysków i strat. **TU NIE DOTYCZY** należy określić w PLN wartość przychodów ze sprzedaży innych produktów i usług nie wymienionych wśród pozycji podstawowych. Wartość ogółem w tabeli B-7 oraz wartość podana powyżej powinna być równa wartości podanej w wierszu “sprzedaż produktów i usług” w tabeli E-2.

## SEKCJA C ZATRUDNIENIE I PERSONEL

### C-1 Personel wnioskodawcy

Proszę scharakteryzować poziom i strukturę zatrudnienia w przedsiębiorstwie. Należy podać informacje o aktualnym stanie zatrudnienia i wielkości przewidywanej. Należy uzasadnić (w przypadku tworzenia nowych miejsc pracy), jakie osoby będą zatrudniane lub jakie stanowiska pracy zostaną likwidowane.

Proszę pamiętać, aby uwzględnić płace wszystkich tych osób w odpowiednim wierszu w tabeli E-2.

|   |  |
|---|--|
| 1. osoby zatrudnione w pełnym wymiarze czasu pracy  | 0  |
| 2. pozostałe osoby :  | 3  |
| 3. Ogółem:  | 0  |
| 4. Proszę opisać nowo tworzone stanowiska pracy (opis stanowiska, zakres czynności na każdym stanowisku oraz sposób rekrutacji). Jaki jest związek pomiędzy istotą inwestycji oraz tymi stanowiskami pracy? |  |
| 4.1 Pracownik centrum   | Pracownik odpowiedzialny za wykonywanie wszelkich prac związanych z obsługą urzędzeń wchodzących w skład centrum |
| 4.2 Pracownik centrum   | Pracownik odpowiedzialny za wykonywanie wszelkich prac związanych z obsługą urzędzeń wchodzących w skład centrum |
| 4.3 Pracownik centrum   | Pracownik odpowiedzialny za wykonywanie wszelkich prac związanych z obsługą urzędzeń wchodzących w skład centrum |
| 5. Szacunkowa liczba stanowisk likwidowanych oraz przyczyny zamykania tych stanowisk.   | Nie planuje się likwidacji stanowisk pracy.  |

### C-2 Kadra kierownicza

Pozycja przedsiębiorstwa jest często determinowana kwalifikacjami osób prowadzących firmę. W poniższej tabeli należy przeanalizować doświadczenie i umiejętności, które posiada kadra kierownicza wnioskodawcy.

|                 | <i>Osoba odpowiedzialna za zarząd</i> | <i>Osoba odpowiedzialna za finanse</i> | <i>Osoba odpowiedzialna za sprzedaż</i> |
|-----------------|---------------------------------------|--|---|
| Imię i nazwisko | XXX                                   | XXX                                    | XXX                                     |
| Wiek            | XXX                                   | XXX                                    | XXX                                     |
| Wykształcenie   | XXX                                   | XXX                                    | XXX                                     |
| Doświadczenie   | XXX                                   | XXX                                    | XXX                                     |
| Stanowisko      | XXX                                   | XXX                                    | XXX                                     |

## SEKCJA D PLANOWANA INWESTYCJA

Podatek od towarów i usług (VAT) jest wydatkiem kwalifikującym się do objęcia wsparciem, jeśli zgodnie z odrębnymi przepisami krajowymi beneficjentowi (przedsiębiorcy) nie przysługuje prawo jego późniejszego zwrotu lub odliczenia od należnego podatku od towarów i usług.

### D-1 Opis planowanej inwestycji

Należy przedstawić zakres planowanej inwestycji (np. budowa, modernizacja budynków, zakup maszyn i urządzeń, zagospodarowanie terenu, itp.) oraz wskazać jakie efekty ona przyniesie (np. wzrost sprzedaży, obniżka kosztów, podniesienie jakości, itp.). W pkt. 1-2 należy odnieść się do całokształtu działań, wskazując na udział w nim kosztów kwalifikowanych a w 3 jedynie do kosztów kwalifikowanych.

|                                    |   |
|------------------------------------|---|
| <p>1. uzasadnienie inwestycji:</p> | <p>Celem realizowanego projektu jest stworzenie kompleksowego centrum rehabilitacji oraz odnowy biologicznej oferującego poza typowymi usługami z zakresu odnowy biologicznej także usługi o charakterze leczniczo-rehabilitacyjnym. Usługi te skierowane będą do mieszkańców całego województwa stając się podstawą funkcjonowania przedsiębiorstwa. Głównym fundamentem, na którym oprze się działalność rehabilitacyjna wnioskodawcy, będzie świadczenie usług związanych z leczeniem za pośrednictwem specjalistycznego urządzenia: kriokomory.</p> <p>Krioterapia stosowana jest od wielu lat z powodzeniem przy różnego rodzaju schorzeniach głównie reumatoidalnych. Krioterapia kojarzona jest przeważnie jako krioterapia miejscowa. Istnieje jednak jeszcze jeden rodzaj krioterapii, tzw. krioterapia całego ciała, która z racji wymaganego sprzętu oraz ceny kriokomory jest stosunkowo mało znana. Krioterapia całego ciała polega na umieszczeniu osoby w komorze kriogenicznej, w której temperatura wynosi od -100 do -160 stopni Celsjusza. Ważne jest dla uzyskania efektu krioterapeutycznego aby ochładzana była powierzchnia całego ciała łącznie z głową, na powierzchni której znajduje się najwięcej termoreceptorów odpowiedzialnych za efekt terapeutyczny.</p> <p>Krioterapia całego ciała zarówno na świecie jak i w Polsce zyskuje coraz większą popularność ze względu na jej skuteczność w zwalczaniu wielu chorób oraz dolegliwości. Krioterapia całego ciała była do dziś rzadko stosowanym narzędziem ze względu na wysoki koszt komory kriogenicznej, który sprawiał, że tylko niewielka ilość placówek mogła sobie pozwolić na jej zakup. Wieloletnie prace badawcze dały owoc w postaci kriokomory, której cena jest znacznie niższa od kriokomór tradycyjnych przy jednocześnie niższej cenie eksploatacyjnej. Dzięki temu kriokomora jest dostępną cenowo dla znacznie większej ilości placówek świadczących usługi medyczne lub terapeutyczne. Tak znaczne obniżenie ceny komory kriogenicznej stało się możliwe dzięki zastosowaniu nowoczesnych technologii i, a może raczej przede wszystkim, dzięki umiejętnemu wykorzystaniu zjawisk fizycznych oraz optymalizacji parametrów ekonomicznych.</p> <p>Zrealizowany projekt w zasadniczy sposób wpłynie na rozwój ekonomiczny przedsiębiorstwa. Pozwoli on na osiągnięcie zamierzonego celu przy zmniejszonych nakładach własnych wnioskodawcy, co zostanie odzwierciedlone w koncentracji utrzymanych środków finansowych w kierunku dalszej ekspansji przedsiębiorstwa.</p> <p>Realizacja planowanego przedsięwzięcia wpłynie na stworzenie nowego miejsca działalności gospodarczej oraz kompleksowe wyposażenie przedsiębiorstwa w nowoczesne środki trwałe pozwalające na osiągnięcie zakładanych wskaźników przez Wnioskodawcę.</p> <p>Realizacja inwestycji wpłynie na utworzenie dodatkowych miejsc pracy skierowanych dla kobiet, co wpłynie na zachowanie równouprawnienia na rynku pracy.</p> <p>Realizacja inwestycji pozwoli także na utrzymanie 3 miejsc pracy po kolejnych osiemnastu miesiącach po zakończeniu inwestycji.</p> <p>Realizacja projektu wpłynie także na zwiększenie obrotów</p> |
|------------------------------------|---|

| <p>przedsiębiorstwa po 18 miesiącach od chwili zakończenia realizacji projektu. Wielkości ekonomiczne zostały uwidocznione we wskaźnikach oddziaływania projektu (studium wykonalności projektu).</p> <p>Dodatkowo Wnioskodawca planuje zwiększenie sprzedaży w kolejnych latach realizacji projektu, co z kolei wpłynie na zwiększenie dochodów przedsiębiorstwa, które Wnioskodawca planuje w kolejnych okresach przeznaczyć na dalsze inwestycje w kierunku rozwoju działalności usługowej.</p> <p>W wyniku realizacji projektu możliwe stanie się powstanie silnego przedsiębiorstwa w pełni spełniającego oczekiwania podmiotu dającego perspektywę rozwoju oraz możliwość realizacji planów i strategii wewnętrznej przedsiębiorstwa.</p> <p>Utrzymanie podmiotu wpłynie także na zwiększenie wskaźnika przetrwania nowopowstałych przedsiębiorstw a co za tym idzie wpłynie w istotny sposób na utrzymanie odpowiednich wskaźników w obrębie otoczenia społeczno-ekonomicznego Wnioskodawcy (wnioskodawca, pracownicy, dostawcy)</p> |  |                      |
|---|--|----------------------|
| 2. Zakres inwestycji (wymienić planowane działania wraz z uzasadnieniem, wskazując <u>wszystkie</u> planowane nakłady):   |  |                      |
| Rodzaj działania / kosztów  | Uzasadnienie   | Koszty bez VAT (PLN) |
| Komora kriogeniczna   | Zakup urządzeń jest niezbędny do zapewnienia nowoczesnej i efektywnej formy prowadzenia usług z zakresu centrum rehabilitacji i odnowy biologicznej. | 400 000,00           |
| Aparat do krioterapii   | Zakup urządzeń jest niezbędny do zapewnienia nowoczesnej i efektywnej formy prowadzenia usług z zakresu centrum rehabilitacji i odnowy biologicznej. | 15 000,00            |
| Zestaw do terapii pulsującym polem magnetycznym (magnetoterapia)  | Zakup urządzeń jest niezbędny do zapewnienia nowoczesnej i efektywnej formy prowadzenia usług z zakresu centrum rehabilitacji i odnowy biologicznej. | 15 000,00            |
| Zestaw do terapii laserowej-biostymulacyjnej (laseroterapia)  | Zakup urządzeń jest niezbędny do zapewnienia nowoczesnej i efektywnej formy prowadzenia usług z zakresu centrum rehabilitacji i odnowy biologicznej. | 20 000,00            |
| <b>RAZEM (PLN):</b>   |  | <b>450 000,00</b>    |
| 3. Wymienić jedynie <b>koszty kwalifikowane</b> w ramach działań do zrealizowania   |  |                      |
| Rodzaj działania / kosztów  | Uzasadnienie   | Koszty bez VAT (PLN) |
| Komora kriogeniczna   | Zakup urządzeń jest niezbędny do zapewnienia nowoczesnej i efektywnej formy prowadzenia usług z zakresu centrum rehabilitacji i odnowy biologicznej. | 400 000,00           |
| Aparat do krioterapii   | Zakup urządzeń jest niezbędny do zapewnienia nowoczesnej i efektywnej formy prowadzenia usług z zakresu centrum rehabilitacji i odnowy biologicznej. | 15 000,00            |
| Zestaw do terapii pulsującym polem magnetycznym (magnetoterapia)  | Zakup urządzeń jest niezbędny do zapewnienia nowoczesnej i efektywnej formy prowadzenia usług z zakresu centrum rehabilitacji i odnowy biologicznej. | 15 000,00            |
| Zestaw do terapii laserowej-biostymulacyjnej (laseroterapia)  | Zakup urządzeń jest niezbędny do zapewnienia nowoczesnej i efektywnej formy prowadzenia usług z zakresu centrum rehabilitacji i odnowy biologicznej. | 20 000,00            |
| <b>RAZEM (PLN):</b>   |  | <b>450 000,00</b>    |
| <b>Kurs wymiany</b>   |  | <b>4,7894</b>        |
| <b>RAZEM (EUR)</b>  |  | <b>93 957,49</b>     |

Wartość w EUR musi odpowiadać wartości kosztów kwalifikowanych ogółem w I.3 lit. a) wniosku o udzielenie dotacji.

## D-2 Aktualne zdolności wytwórcze

Aby posiadać ofertę produktów lub usług, niezbędne są środki produkcji, np. maszyny, urządzenia, zaplecze materiałowe oraz pomieszczenia. Proszę aktualny wymienić zakres dostępu do takich środków.

|   |  |                      |                         |
|---|--|----------------------|-------------------------|
| 1. Czy wnioskodawca posiada niezbędne pomieszczenia? Czy należy zwiększyć ich powierzchnię lub lokalizację? | Wnioskodawca na obecnym etapie wynajmuje lokal użytkowy umiejscowiony w ...<br>Lokal posiada powierzchnię idealną do prowadzenia centrum odnowy biologicznej oraz rehabilitacji 450 m <sup>2</sup> . |                      |                         |
| 2. Proszę opisać ww. pomieszczenia (wielkość powierzchni, warunki, itp.).                                   | Lokal posiada wszystkie media niezbędne do prowadzenia centrum.  |                      |                         |
| 3. Proszę określić zasoby techniczne  | <i>Rodzaj<br/>maszyny/urządzenia</i>   | <i>Rok produkcji</i> | <i>Szacunkowy koszt</i> |
|   | -  | -                    | -                       |

## D-3 Informacja o planowanej inwestycji

|   |  |
|---|--|
| 1. Jaka wygląda proces techniczny produkcji lub oferowania usług w przypadku planowanej inwestycji.                                     | <p>Świadczona usługa polega na kompleksowej obsłudze klienta zainteresowanego zakupem usługi rehabilitacyjnej.</p> <p>Realizacja przedsięwzięcia składa się z następujących elementów:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Reklama i promocja dostępnymi środkami przekazu</li><li>2. Zaproponowanie oferty wg wymagań i wskazówek klienta</li><li>3. Realizacja oferty</li><li>4. Kinezyterapia</li></ol> <p>Po zabiegu krioterapii całego ciała niezbędna jest kinezyterapia, której wykonanie jest warunkiem koniecznym, aby zabieg przyniósł żądany efekt terapeutyczny. Kinezyterapia jest zespołem ćwiczeń wykonywanych na przyrządach pod kierunkiem fizjoterapeuty, trwającym zwykle 20 – 30 minut.</p> |
| 2. Proszę podać specyfikację techniczną planowanych maszyn i urządzeń oraz uzasadnić, że jest ona adekwatna do wymagań przedsięwzięcia. | <ol style="list-style-type: none"><li>1. Kriokomora</li><li>2. Aparat do krioterapii</li><li>3. Zestaw do terapii pulsującym polem magnetycznym (magnetoterapia)</li><li>4. Zestaw do terapii laserowej-biostymulacyjnej (laseroterapia)</li></ol>   |

## SEKCJA E SYTUACJA EKONOMICZNO-FINANSOWA – Należy uzupełnić.

| <b>E-1 Uproszczony bilans</b>  |      |      |      |      |      |      |
|--|------|------|------|------|------|------|
| Bilans przedstawia zasoby przedsiębiorstwa oraz źródła ich finansowania. Format wymaganego bilansu jest uproszczony. Aktywa muszą równać się pasywowom |      |      |      |      |      |      |
| <i>Aktywa</i>  | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
| <b>MAJĄTEK TRWAŁY (A do G):</b>  |      |      |      |      |      |      |
| A/ wartości niematerialne i prawne   |      |      |      |      |      |      |
| B/ grunty  |      |      |      |      |      |      |
| C/ budynki i budowle   |      |      |      |      |      |      |
| D/ maszyny i urządzenia  |      |      |      |      |      |      |
| E/ inwestycje rozpoczęte   |      |      |      |      |      |      |
| F/ długoterminowe papiery wartościowe  |      |      |      |      |      |      |
| G/ pozostały majątek trwały  |      |      |      |      |      |      |
| <b>MAJĄTEK OBROTOWY (H do K):</b>  |      |      |      |      |      |      |
| H/ należności i roszczenia   |      |      |      |      |      |      |
| I/ zapasy  |      |      |      |      |      |      |
| J/ środki pieniężne  |      |      |      |      |      |      |
| K/ pozostały majątek obrotowy  |      |      |      |      |      |      |
| <b>AKTYWA RAZEM<br/>(MAJĄTEK TRWAŁY I OBROTOWY)</b>  |      |      |      |      |      |      |
| <i>Pasywa</i>  | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
| <b>PASYWA DŁUGOTERMINOWE<br/>(L do P)</b>  |      |      |      |      |      |      |
| L/ fundusze własne   |      |      |      |      |      |      |
| M/ zobowiązania długoterminowe (w tym kredyty i pożyczki)  |      |      |      |      |      |      |
| <b>PASYWA KRÓTKOTERMINOWE (M do O)</b>   |      |      |      |      |      |      |
| N/ zobowiązania krótkoterminowe (bez kredytów i pożyczek)  |      |      |      |      |      |      |
| O/ kredyty i pożyczki krótkoterminowe  |      |      |      |      |      |      |
| P/ pozostałe pasywa  |      |      |      |      |      |      |
| <b>PASYWA RAZEM<br/>(DŁUGO- I KRÓTKOTERMINOWE):</b>  |      |      |      |      |      |      |

| <b>E-2 Rachunek zysków i strat</b>  |      |      |      |      |      |      |
|---|------|------|------|------|------|------|
| Rachunek ten dostarcza informacji, jak dochodowe jest przedsiębiorstwo. Należy przedstawić rzetelne dane. |      |      |      |      |      |      |
| Pozycja   | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
| <b>A. Przychody ogółem, w tym:</b>  |      |      |      |      |      |      |
| Sprzedaż produktów i usług  |      |      |      |      |      |      |
| Sprzedaż materiałów i towarów   |      |      |      |      |      |      |
| Zmiana stanu produktów  |      |      |      |      |      |      |
| Zyski nadzwyczajne  |      |      |      |      |      |      |
| Pozostałe przychody   |      |      |      |      |      |      |
| <b>B. Koszty ogółem:</b>  |      |      |      |      |      |      |
| Amortyzacja   |      |      |      |      |      |      |
| Materiały i energia   |      |      |      |      |      |      |
| Wynagrodzenia i pochodne  |      |      |      |      |      |      |
| Zakup usług   |      |      |      |      |      |      |
| Koszty finansowe (np. odsetki)  |      |      |      |      |      |      |
| Sprzedaż towarów w cenie nabycia  |      |      |      |      |      |      |
| Podatki   |      |      |      |      |      |      |

|   |  |  |  |  |  |  |
|---|--|--|--|--|--|--|
| Pozostałe koszty  |  |  |  |  |  |  |
| Straty nadzwyczajne                                       |  |  |  |  |  |  |
| C. Dochód (strata) brutto: A-B                            |  |  |  |  |  |  |
| D. Podatek dochodowy                                      |  |  |  |  |  |  |
| E. Zysk netto   |  |  |  |  |  |  |
| Uzasadnienie zmiany wielkości w najważniejszych pozycjach |  |  |  |  |  |  |

#### E-3 Prognoza przepływów gotówkowych

Prognoza przepływów gotówkowych jest elementem planowania finansowego. Wskazuje zapotrzebowanie na środki pieniężne. Poniższy rachunek przepływów pieniężnych jest zgodny z Ustawą o rachunkowości Dz. U. 02.76.694 (z ostatecznymi zmianami 2003.04.24 Dz. U.03.60.535)

#### A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej

|   | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|---|------|------|------|------|------|------|
| I. Zysk (strata) netto  |      |      |      |      |      |      |
| II. Korekty razem   |      |      |      |      |      |      |
| 1. Amortyzacja  |      |      |      |      |      |      |
| 2. Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych                                   |      |      |      |      |      |      |
| 3. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)                                    |      |      |      |      |      |      |
| 4. Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej                                 |      |      |      |      |      |      |
| 5. Zmiana stanu rezerw  |      |      |      |      |      |      |
| 6. Zmiana stanu zapasów   |      |      |      |      |      |      |
| 7. Zmiana stanu należności  |      |      |      |      |      |      |
| 8. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów |      |      |      |      |      |      |
| 9. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych                                    |      |      |      |      |      |      |
| 10. Inne korekty  |      |      |      |      |      |      |
| III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I ± II)            |      |      |      |      |      |      |

#### B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej

|   | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|---|------|------|------|------|------|------|
| I. Wpływy   |      |      |      |      |      |      |
| 1. Zbycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych  |      |      |      |      |      |      |
| 2. Zbycie inwestycji w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne       |      |      |      |      |      |      |
| 3. Z aktywów finansowych, w tym:  |      |      |      |      |      |      |
| a) w jednostkach powiązanych  |      |      |      |      |      |      |
| b) w pozostałych jednostkach  |      |      |      |      |      |      |
| - zbycie aktywów finansowych,   |      |      |      |      |      |      |
| - dywidendy i udziały w zyskach   |      |      |      |      |      |      |
| - spłata udzielonych pożyczek długoterminowych                                  |      |      |      |      |      |      |
| - odsetki   |      |      |      |      |      |      |
| - inne wpływy z aktywów finansowych   |      |      |      |      |      |      |
| 4. Inne wpływy inwestycyjne   |      |      |      |      |      |      |
| II. Wydatki   |      |      |      |      |      |      |
| 1. Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych |      |      |      |      |      |      |
| 2. Inwestycje w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne              |      |      |      |      |      |      |
| 3. Na aktywa finansowe, w tym:  |      |      |      |      |      |      |
| a) w jednostkach powiązanych  |      |      |      |      |      |      |
| b) w pozostałych jednostkach  |      |      |      |      |      |      |
| - nabycie aktywów finansowych   |      |      |      |      |      |      |
| - udzielone pożyczki długoterminowe   |      |      |      |      |      |      |
| 4. Inne wydatki inwestycyjne  |      |      |      |      |      |      |
| III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)              |      |      |      |      |      |      |

| <b>C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej</b>  |      |      |      |      |      |      |
|--|------|------|------|------|------|------|
|  | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
| <b>I. Wpływy</b>   |      |      |      |      |      |      |
| 1. Wpływy netto z wydania udziałów (emisji akcji) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału |      |      |      |      |      |      |
| 2. Kredyty i pożyczki  |      |      |      |      |      |      |
| 3. Emisja dłużnych papierów wartościowych  |      |      |      |      |      |      |
| 4. Dotacje   |      |      |      |      |      |      |
| 5. Inne wpływy finansowe   |      |      |      |      |      |      |
| <b>II. Wydatki</b>   |      |      |      |      |      |      |
| 1. Nabycie udziałów (akcji) własnych   |      |      |      |      |      |      |
| 2. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli   |      |      |      |      |      |      |
| 3. Inne, niż wypłaty na rzecz właścicieli, wydatki z tytułu podziału zysku                                   |      |      |      |      |      |      |
| 4. Spłaty kredytów i pożyczek  |      |      |      |      |      |      |
| 5. Wykup dłużnych papierów wartościowych   |      |      |      |      |      |      |
| 6. Z tytułu innych zobowiązań finansowych  |      |      |      |      |      |      |
| 7. Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego   |      |      |      |      |      |      |
| 8. Odsetki   |      |      |      |      |      |      |
| 9. Inne wydatki finansowe  |      |      |      |      |      |      |
| III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)  |      |      |      |      |      |      |
| <b>D. Przepływy pieniężne netto razem (A.III ± B.III ± C.III)</b>  |      |      |      |      |      |      |
| <b>E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym</b>  |      |      |      |      |      |      |
| - zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych   |      |      |      |      |      |      |
| <b>F. Środki pieniężne na początek okresu</b>  |      |      |      |      |      |      |
| <b>G. Środki pieniężne na koniec okresu (F ± D), w tym</b>   |      |      |      |      |      |      |
| - o ograniczonej możliwości dysponowania   |      |      |      |      |      |      |

**Podpisy w imieniu wnioskodawcy:**

**Imię i nazwisko**

**Data, miejscowość**

.....

.....