

**Biznes Plan**  
(wzór)

**Program Phare SSG 2001 – PL01.06.09.02**

***Program Rozwoju Przedsiębiorstw Internetowych***

**Linia budżetowa:**

**PL 01.06.09.02-2.3 Promocja Rozwoju MSP**

**SPIS TRESCI**

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

## SEKCJA A INFORMACJE OGÓLNE O WNIOSKODAWCY

### A-1 Dane wnioskodawcy

Proszę o podanie następujących danych

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

### A-2 Charakterystyka działalności przedsiębiorstwa

Proszę w skrócie opisać przedsiębiorstwo: zakres działalności, rodzaj wytwarzanych produktów, świadczonych usług itp. Proszę również określić formę prawną przedsiębiorstwa oraz podać informacje o ewentualnych udziałowcach.

1. Data rozpoczęcia działalności	
2. Udziałowcy (% udziału w majątku)	
3. Przedmiot i zakres działalności	

### A-3 Dodatkowe informacje i referencje

W toku oceny wniosku, być może zaistnieje potrzeba zgromadzenia dodatkowych badań lub 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		
2. Adres		
3. Nazwa pracodawcy		
4. Zajmowane stanowisko		
5. Numer telefonu / telefaksu		

### A-4 Dane autora planu przedsięwzięcia

Jeśli niniejszy dokument został przygotowany samodzielnie, to tabele 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

Proszę napisać czy inwestycja wspierana ze środków programu Phare 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?

1. Co jest celem projektu:

- Wprowadzenie nowych produktów lub usług
- Modernizacja sprzętu lub wyposażenia
- Wzrost zdolności produkcyjnych przedsiębiorstwa (ilościowo)
- Inne (jakie)

2. Proszę opisać krótko dotychczasowe produkty i usługi

3. Proszę opisać nowe produkty i usługi oraz określić dla nich rynek

4. Proszę podać czym produkt różni się od produktów/usług konkurencji. Czy jest to nowy produkt na rynku?

5. Jeśli projekt wiąże się z zaoferowaniem nowego produktu/usługi, proszę wskazać jego zalety różniące go od innych istniejących produktów/usług.

### B-2 Rynek

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

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?

2. Jakie są oczekiwania i potrzeby nabywców odnośnie produktów i usług

3. Czy popyt na produkt/usługę będzie ulegał sezonowym zmianom? Jeśli tak, jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości?

### 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.

Nazwa	Jakość	Cena	Reklama / promocja	Średni wynik punktowy
Oferta wnioskodawcy				
Konkurent 1				
Konkurent N				

2. Proszę opisać potencjalne działania swoich konkurentów oraz swoją reakcję na te działania.

### B-4 Dystrybucja i promocja

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

1. W jaki sposób odbywa się sprzedaż?	
2. W jaki sposób klienci są oraz będą informowani o produktach/usługach? Proszę opisać formy promocji i reklamy.	
3. Jaka jest relacja kosztów bezpośrednich (sprzedaż, reklama, pakowanie, dystrybucja) w stosunku do kosztów całkowitych?	

#### 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 informacje dotyczące wszystkich głównych produktów / usług (dane dla podobnych kategorii oferty można grupować w ramach jednego produktu lub usługi). Ceny proszę podać w złotych polskich.

Produkt / usługa	2003	2004	2005	2006	2007
1					
2					
Etc.					

2. Dlaczego zastosowano ceny określone w pkt. 1? Proszę podać uzasadnienie odnoszące się do sytuacji rynkowej, jakości, zmian w kosztach, itp.

3. Jakie są warunki płatności? Jaka jest wielkość sprzedaży gotówkowej i jakie są warunki kredytowania (podać w % przychodów)?

Sprzedaż za gotówkę	
Płatność w terminie 14 dni	
Płatność w terminie 30 dni	
Termin płatności dłuższy niż 30 dni	

#### 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.

Produkt / usługa	2003	2004	2005	2006	2007
1					
2					
Etc.					

2. Proszę uzasadnić, że podane powyżej wielkości są realne i wyjaśnić, kiedy osiągnięta zostanie wartość docelowa.

#### B-7 Przychody

Poniżej należy określić obroty firmy. Należy pominąć cenę i wartość każdego z głównych produktów lub usług określonych w tabeli B-5 i B-6 oraz przedstawić zregulowany wynik dla każdego produktu lub usługi (od 1 do N). Należy też określić inne źródła obrotów w wierszu „inne”. Należy przy tym pamiętać, iż dane o obrotach ogółem określone w tabeli poniżej muszą być zgodne z danymi w tabeli E-2 wiersz „przychody ogółem, włączając:”

Produkt / usługa	2003	2004	2005	2006	2007
1					
2					
Etc.					
Ogółem					

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

1. Osoby zatrudnione w pełnym wymiarze czasu pracy	
2. Pozostałe osoby :	
3. Ogółem:	
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 stanowisko 1:	
4.2 stanowisko 2:	
4.3 stanowisko N:	
5. Szacunkowa liczba stanowisk likwidowanych po zakończeniu realizacji projektu oraz przyczyny ich likwidacji.	

### C-2 Kadra kierownicza

Pozycja przedsiębiorstwa jest często determinowana kwalifikacjami osób prowadzących firmę. W poniższej tabeli należy przedstawić informacje na temat swojego wykształcenia i doświadczenia. Jeżeli w firmie są inne osoby odpowiedzialne za zarządzanie przedsiębiorstwem proszę opisać również ich wykształcenie i doświadczenie zawodowe.

	<i>Osoba odpowiedzialna za zarządzanie</i>	<i>Osoba odpowiedzialna za finanse</i>	<i>Osoba odpowiedzialna za sprzedaż</i>
Imię i nazwisko			
Wiek			
Wykształcenie			
Doswiadczenie			
Stanowisko			

## SEKCJA D PLANOWANA INWESTYCJA

### 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.

1. Uzasadnienie inwestycji:

2. Zakres inwestycji (wymienić planowane działania wraz z uzasadnieniem, wskazując wszystkie planowane nakłady):

Rodzaj działania / kosztów	Uzasadnienie	Koszty bez VAT (PLN)
1.		
n.		

**RAZEM (PLN):**

3. Wymienić jedynie koszty kwalifikowane w ramach działań do zrealizowania

Rodzaj działania / kosztów	Uzasadnienie	Koszty bez VAT (PLN)
1.		
n.		

**RAZEM (PLN):**

**Kurs wymiany**

**RAZEM (EUR)**

### D-2 Aktualne zdolności wytwórcze

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

1. Czy wnioskodawca posiada niezbędne pomieszczenia? Czy należy zwiększyć ich powierzchnię lub lokalizację?

2. Proszę opisać ww. pomieszczenia (wielkość powierzchni, warunki, itp.).

3. Proszę określić zasoby techniczne.	<i>Rodzaj maszyny/urządzenia</i>	<i>Rok produkcji</i>	<i>Wartość szacunkowa</i>

### D-3 Informacja o planowanej inwestycji

1. Proszę opisać proces techniczny planowanej inwestycji oraz rozmiar usług związanych z projektem.

2. Proszę podać specyfikację techniczną posiadanych maszyn i urządzeń oraz uzasadnić, że są one adekwatne do wymagań projektu.

## SEKCJA E SYTUACJA EKONOMICZNO-FINANSOWA

<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>	2003	2004	2005	2006	2007
<b>MAJATEK TRWAŁY (A do F):</b>					
A/ grunty					
B/ budynki i budowle					
C/ maszyny i urządzenia					
D/ inwestycje rozpoczęte					
E/ długoterminowe papiery wartościowe					
F/ pozostały majątek trwały					
<b>MAJATEK OBROTOWY (G do J):</b>					
G/ należności i roszczenia					
H/ zapasy					
I/ środki pieniężne					
J/ pozostały majątek obrotowy					
<b>AKTYWA RAZEM (MAJATEK TRWAŁY I OBROTOWY)</b>					
<i>Pasywa</i>	2003	2004	2005	2006	2007
<b>PASYWA DŁUGOTERMINOWE (K do L)</b>					
K/ fundusze własne					
L/ zobowiązania długoterminowe (w tym kredyty i pożyczki)					
<b>PASYWA KRÓTKOTERMINOWE (M do O)</b>					
M/ zobowiązania krótkoterminowe (bez kredytów i pożyczek)					
N/ kredyty i pożyczki krótkoterminowe					
O/ pozostałe pasywa					
<b>PASYWA RAZEM (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	2003	2004	2005	2006	2007
<b>A. Przychody ogółem, w tym :</b>					
Sprzedaz produktów i usług					
Sprzedaz materiałów i towarów					
Zyski nadzwyczajne					
Pozostałe przychody					
<b>B. Koszty ogółem:</b>					
Amortyzacja					
Materiały i energia					
Wynagrodzenia i pochodne					
Zakup usług					
Koszty finansowe (np. odsetki)					
Sprzedaz towarów w cenie nabycia					
Podatki					
Wzrost stanu produktów (+)					
Spadek stanu produktów (-)					
Pozostałe koszty					
Straty nadzwyczajne					

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

### E-3 przepływy gotówkowe

Prognoza przepływów gotówkowych jest elementem planowania finansowego. Wskazuje zapotrzebowanie na środki pieniężne. Należy użyć danych z tabeli E-1 i E-2 oraz własnych kalkulacji, jeżeli to niezbędne należy je wyjaśnić pod tabelą!. Proszę pamiętać, że stan na koniec okres t-0 jest stanem na początek okresu t-1.

Lp.	Pozycja	2003	2004	2005	2006	2007
<b>A</b>	<b>Środki na początek okresu</b>					
1	Sprzedaz produktów i usług					
2	Sprzedaz materiałów i towarów					
3	Zaliczka na poczet dotacji PL01.06.09.02					
4	Płatność końcowa dotacji PL01.06.09.02					
5	Pozostałe przychody i wpływy					
6	Saldo zysków i strat nadzw. (+)/(-)					
7	Wzrost (-) lub zmniejszenie (+) stanu należności					
8	Wzrost (+) lub zmniejszenie (-) stanu rezerw					
9	Wzrost (+) lub zmniejszenie (-) rozliczeń międzyokresowych biernych i przychodów przyszłych okresów					
<b>B</b>	<b>Razem: wpływy z działalności</b>					
10	Koszty pomniejszone o amortyzację					
11	Podatki					
12	Wzrost (+) lub zmniejszenie (-) zapasów					
13	Wzrost (+) lub zmniejszenie (-) zobowiązań					
14	Wzrost (+) lub zmniejszenie (-) rozliczeń międzyokresowych czynnych					
<b>C</b>	<b>Razem: wydatki na działalność</b>					
15	Koszty finansowe					
16	Splata pożyczek i kredytów					
<b>D</b>	<b>Razem: wydatki finansowe</b>					
<b>E</b>	<b>Stan gotówki (B-C-D)</b>					
17	Koszty kwalifikowane inwestycji					
18	Pozostałe koszty inwestycji					
19	Dywidendy					
20	Inne obciążenia zysku					
<b>F</b>	<b>Razem: wydatki decydowane przez właścicieli</b>					
22	Wpływy ze sprzedaży akcji lub obligacji					
23	Wpływy z nowych kredytów (+)					
<b>G</b>	<b>Razem: wpływy z instrumentów finansowych</b>					
<b>H</b>	<b>Skumulowana gotówka (E-F-G)</b>					
<b>I</b>	<b>Gotówka na koniec okresu (A+H)</b>					

**Podpisy w imieniu wnioskodawcy:**

**Imie i nazwisko**

**Data, miejscowosc**

.....