Załącznik nr 2 do Regulaminu przyznawania środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości - Biznesplan

**Poddziałanie 7.3.3 Promocja samozatrudnienia – konkurs OSI BYTOM Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego
na lata 2014-2020**

**BIZNESPLAN**

****Dokument ten musi być podpisany oraz parafowany na każdej stronie przez Uczestnika projektu.****

|  |
| --- |
| **INFORMACJE WYPEŁNIANE PRZEZ OSOBĘ PRZYJMUJĄCĄ BIZNESPLAN** |
| NR BIZNESPLANU |  |
| Data złożenia BIZNESPLANU |  |
| Podpis osoby przyjmującej BIZNESPLAN |  |

**WNIOSKOWANA KWOTA DOFINANSOWANIA:** ……………………………………zł brutto (słownie:……………………………………………….. )

**I. DANE UCZESTNIKA**

|  |
| --- |
| **Dane osobowe** |
| 1. Nazwisko i imię  |  |
| 2. Miejsce zameldowania, telefon, e-mail  |  |
| 3. Adres do korespondencji  |  |
| 4. Wykształcenie zawód |  |
| 5. Pesel/NIP |  |
| 6. Nazwa banku, nr rachunku bankowego  |  |
| 7. Dodatkowe kwalifikacje (ukończone kursy, szkolenia) |  |
| 8. Informacja o wcześniej prowadzonej działalności gospodarczej \*- rodzaj działalności gospodarczej - okres prowadzenia działalności gospodarczej- przyczyny rezygnacji(\*) jeśli dotyczy |  |
| 9. Dokumenty potwierdzające kwalifikacje zawodowe wnioskodawcy do prowadzenia działalności gospodarczej w wybranym profilu (*należy dołączyć stosowne dokumenty np. certyfikaty, świadectwa, dyplomy, zaświadczenia, świadectwa pracy, listy referencyjne itp.)* |  |
| 10. Zaciągnięte kredyty, pożyczki oraz zobowiązania z wykupu wierzytelności- rodzaj zobowiązań, wobec jakiego podmiotu-wysokość zadłużenia na dzień….- sposób spłaty zobowiązania-zabezpieczenie  |  |
| 11. Poręczenia udzielone przez Wnioskodawcę- z jakiego tytułu- kwota- na rzecz- obowiązuje do ….- inne zobowiązania *(np. weksle, alimenty, zaległości podatkowe i inne – proszę wymienić)* |  |

|  |
| --- |
| **Dane dotyczące tworzonego przedsiębiorstwa / przedsiębiorcy** |
| 1. Planowane miejsce prowadzenia działalności (adres siedziby przedsiębiorstwa- *o ile jest znany na etapie składania wniosku*)  |  |
| 2. Czy wnioskodawca będzie posiadać status podatnika VAT w okresie pierwszych 12 miesięcy prowadzenia działalności ? (TAK/NIE) |  |

**II.OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA**

|  |
| --- |
| **Opis planowanego przedsięwzięcia**  |
| 1. Planowana data rozpoczęcia działalności |  |
| 2. Nazwa i rodzaj działalności w rozumieniu przepisów o swobodzie działalności gospodarczej  |  |
| 3. Symbol podklasy rodzaju działalności określony zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności (PKD)  |  |
| 4. Miejsce prowadzenia działalności |  |
| 5. Forma organizacyjno – prawna planowanego przedsięwzięcia |  |
| 6. Forma rozliczeń z Urzędem Skarbowym |  |
| 7. Źródła finansowania wkładu własnego (*gotówka, kredyt, pożyczka, inne – jakie?) – dotyczy wyłącznie sytuacji, kiedy jest wymagany wkład własny* |  |
| 8. Charakterystyka planowanego przedsięwzięcia - opis działalności będącej przedmiotem planowanego przedsięwzięcia (przedmiot i zakres działalności)- motywy założenia przedsiębiorstwa- krótkie uzasadnienie wyboru branży  |  |
| 9.Działania podjęte na rzecz rozpoczęcia działalności gospodarczej - uzyskane niezbędne pozwolenia, zaświadczenia, zezwolenia, certyfikaty (należy dołączyć stosowne dokumenty)- odbycie szkoleń- przedwstępne umowy, oświadczenia o współpracy z przyszłymi kontrahentami (usługobiorcami, usługodawcami, dostawcami , odbiorcami)-inne |  |
| 10.Posiadane środki techniczne potrzebne do prowadzenia działalności gospodarczej-maszyny i urządzenia (należy wymienić)-środki transportu (należy wymienić)-inne (należy wymienić) |  |
| 11. Czy wnioskodawca posiada niezbędne pomieszczenia? Czy należy zwiększyć ich powierzchnię lub dostosować je do planowanej działalności ? |  |
| 12. Czy działalność będzie prowadzona samodzielnie, czy też Wnioskodawca zamierza zatrudniać pracowników? Jeśli tak, to proszę wskazać jakie stanowisko/a pracy powstanie/ą, formę zatrudnienia, wymiar czasu pracy pracownika/ów, wynagrodzenie oraz w jaki sposób będą/będzie poszukiwany/i. |  |

**III. PLAN MARKETINGOWY**

|  |
| --- |
| **Opis produktu / usługi oraz konkurencji** |
| 1. Opis produktu / usług  |  |
| 2.Główni, potencjalni odbiorcy produktu lub usług *(krótka charakterystyka wskazująca kim będą nabywcy produktów i usług czy planowane przedsięwzięcie zdobędzie wystarczająco duży rynek, aby jej prowadzenie było opłacalne)*. Proszę podać szacunkową liczbę potencjalnych klientów (w wymiarze rocznym).  |  |
| 3. Charakterystyka konkurencji *(czy w rejonie działania istnieją firmy lub osoby zajmujące się taką samą działalnością i czy stanowią one zagrożenie dla planowanego przedsięwzięcia)* . |  |
| 4. W jaki sposób planowana działalność będzie konkurencyjna w stosunku do istniejących o podobnym profilu? *(należy podać w jaki sposób produkt różni się od produktów / usług konkurencji. Czy jest to nowy produkt na rynku?).* |  |
|  |
| **Charakterystyka rynku**  |
| 5. Czy produkty i usługi są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy czy eksport? |  |
| 6. Jakie są oczekiwania i potrzeby nabywców odnośnie produktów i usług?  |  |
| 7. Czy popyt na produkt/usługę będzie ulegał sezonowym zmianom? Jeśli tak, jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości?  |  |
| 8. Jakie mogą być koszty i bariery wejścia przedsiębiorstwa na rynek? Proszę przeprowadzić analizę SWOT. |

Analiza SWOT, czyli mocne i słabe strony przedsięwzięcia oraz szanse i zagrożenia, jakie ono stwarza. To metoda określenia słabych i silnych stron firmy oraz szans i zagrożeń przed nią stojących, gdzie **„S”** – to silne strony firmy w pozytywny sposób wyróżniające ją wśród konkurencji, **„W”** – to słabe strony działania firmy, **„O”** – to szanse rozwoju, **„T”** – to trudności i bariery dla działania i rozwoju firmy:

|  |  |
| --- | --- |
| **S-strong (mocne strony)** | **W-weak (słabe strony)** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **O-opportunity (szanse)** | **T-threat (zagrożenia)** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

Analizę prosimy przeprowadzić według poniższych wskazówek:

1. **Mocne strony** – wewnętrzne czynniki pozytywne - należy wymienić m. in. atuty swojego pomysłu, zalety proponowanych towarów/usług, charakterystyczne cechy, które odróżniają planowaną działalność od innych podobnych, własne umiejętności, które są niezbędne dla powodzenia przedsięwzięcia.
2. **Słabe strony** – wewnętrzne czynniki negatywne - należy wymienić m. in. czynniki, które stanowią o przewadze konkurencji, elementy, które powinny zostać usprawnione, błędy których należałoby się wystrzegać w przyszłości, ograniczenia wynikające z małych zasobów lub niedostatecznych kwalifikacji.
3. **Szanse** – zewnętrzne czynniki pozytywne – należy wymienić m.in. zjawiska i tendencje w otoczeniu, które, gdy odpowiednio wykorzystane, staną się impulsem do rozwoju, szanse wynikające z rozwoju technologii, ze struktury rynku pracy, struktury społeczeństwa, zmian w stylu życia, wzorów społecznych, rządowej oraz samorządowej polityki gospodarczej i finansowej.
4. **Zagrożenia** – zewnętrzne czynniki negatywne – należy wymienić m. in. bariery rozwoju firmy wynikające np. z sytuacji makro i mikroekonomicznej, utrudnienia wynikające z przewagi konkurencji, zmiennych warunków na rynku towarów/usług, przeszkody wynikające z sytuacji politycznej i gospodarczej kraju, Europy, świata.

Realistyczna analiza ww. czynników pozwoli na wyciągnięcie wniosków, które umożliwią osiągnięcie dwóch głównych celów:

→ wykorzystanie w pełni mocnych stron i pojawiających się szans;

→ ograniczenie słabych stron i skutków zewnętrznych zagrożeń.

|  |
| --- |
| **Dystrybucja i promocja**  |
| 9. Proponowane sposoby wejścia na rynek *(jakie metody będą stosowane w celu sprzedaży produktów/usług).* |  |
| 10. W jaki sposób klienci będą informowani o produktach / usługach? Proszę opisać formę promocji / reklamy. |  |
| 11. Jakie będą przewidziane formy płatności *(przelew, gotówka, karta)?*  |  |

**IV. PROGNOZA PRZYCHODÓW Z PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **L.P.** | **Produkt/usługa** |  **Rocznie**  | **Kwartał I** | **Kwartał II** | **Kwartał III** | **Kwartał IV** |
| **Ilość**  | **Wartość sprzedaży** | **Ilość**  | **Wartość sprzedaży** | **Ilość**  | **Wartość sprzedaży** | **Ilość**  | **Wartość sprzedaży** | **Ilość**  | **Wartość sprzedaży** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **SUMA** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **Uzasadnienie zmian** |  |  |  |  |  |

Komentarz do ujęcia liczbowego

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**V. ANALIZA PRZEWIDYWANYCH EFEKTÓW EKONOMICZNYCH PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA**

|  |
| --- |
| **Rachunek zysków i strat**  |
| Rachunek ten dostarcza informacji, jak dochodowe jest przedsiębiorstwo. Należy przedstawić rzetelne dane |
| Pozycja | Rok w którym została założona działalność gospodarcza (n) | Rok n + 1 | Rok n + 2 |
| ogółem | I kwartał | IIkwartał | IIIKwartał  | IV kwartał |
| PRZYCHODY (brutto) |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.1 z działalności handlowej  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.2 z działalności produkcyjnej  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.3 z działalności usługowej  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.4 spłaty należności |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.5 inne (należy wymienić inne przychody) |  |  |  |  |  |  |  |
| **1. RAZEM PRZYCHODY** |  |  |  |  |  |  |  |
| Koszty (brutto) |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.1 zakupy towarów |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.2 zakupy surowców / materiałów  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.3 wynagrodzenie pracowników  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.4 narzuty na wynagrodzenie  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.5 czynsz |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.6 transport  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.7 energia, co, gaz, woda |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.8 usługi obce |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.9 podatki lokalne |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.10 reklama  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.11 ubezpieczenia rzeczowe  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.12 koszty administracyjne i telekom. |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.13 leasing  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.14 inne koszty |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.15 odsetki od kredytów  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.16 amortyzacja  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2. RAZEM KOSZTY** |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. Zmiany stanu produktów (+/-)  |  |  |  |  |  |  |  |
| **4. KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW**  |  |  |  |  |  |  |  |
| **5. ZUS właściciela**  |  |  |  |  |  |  |  |
| **6. ZYSK BRUTTO (1-4-5)**  |  |  |  |  |  |  |  |
| **7. PODATEK DOCHODOWY** |  |  |  |  |  |  |  |
| **8. ZYSK NETTO (6-7)** |  |  |  |  |  |  |  |

Komentarz do ujęcia liczbowego

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**VI. KALKULACJA KOSZTÓW ZWIĄZANYCH Z PODJĘCIEM DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ ORAZ ŹRÓDŁA ICH FINANSOWANIA**

Uczestnicy projektu rozliczają wydatki ponoszone w ramach dotacji na rozwój przedsiębiorczości
w kwotach brutto (łącznie z podatkiem VAT) jeżeli nie są płatnikami podatku VAT lub w kwotach netto (bez podatku VAT) jeżeli są płatnikami podatku VAT. Uczestnik projektu ubiegający się o środki na rozwój przedsiębiorczości powinien jednoznacznie określić na etapie konstruowania założeń biznesplanu, czy zamierza zarejestrować się jako płatnik podatku VAT czy nie.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **KWOTA****wydatków ogółem** | **W tym:** |
| **w ramach wnioskowanej kwoty** | **w ramach wkładu własnego** **(jeśli dotyczy)\*** | **w ramach innych źródeł\*** |
| **1.** | **2.** | **3.** | **4.** | **5.** |
| Środki na podjęcie działalności gospodarczej |  |  |  |  |
| **Koszty całkowite ( w PLN)**  |  |  |  |  |
| **\* W przypadku wykazania wydatków w kolumnie 4 i 5 należy określić odrębnie rodzaj każdego wydatku i odpowiadającą mu kwotę (np. darowizna, kredyt, pożyczka, inne – należy je wymienić)**  |

Dodatkowe wyjaśnienia : ……………………………………………………….………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….………………………………………………………………………………….…………………………………………………

**ZAŁĄCZNIKI:**

1. szczegółowe zestawienie towarów i usług przewidzianych do zakupienia (załącznik nr 3 do Regulaminu przyznawania środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości)
2. potwierdzenia wykonania usługi szkoleniowo-doradczej, poświadczające udział w minimum *80%* godzin szkoleń oraz minimum *80%* godzin indywidualnego doradztwa przewidzianych dla uczestników projektu na etapie indywidualnych spotkań z doradcą zawodowym podczas rekrutacji,
3. oświadczenie o wysokości otrzymanej pomocy de minimis w bieżącym roku podatkowym
i okresie poprzedzających go 2 lat podatkowych wraz z zaświadczeniami dokumentującymi jej otrzymanie lub oświadczenie o nieotrzymaniu pomocy de minimis (załącznik nr 4 do Regulaminu przyznawania środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości),
4. formularz informacji przedstawianych przy ubieganiu się o pomoc de minimis (załącznik nr 5 do Regulaminu przyznawania środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości),
5. zbiór oświadczeń do biznesplanu (załącznik nr 6 do Regulaminu przyznawania środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości)

Ponadto do biznesplanu załącza się następujące dokumenty wymagane od przedsiębiorcy
w przypadku zarejestrowania działalności przed złożeniem biznesplanu:

1. wydruk z Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej lub dokument poświadczający wpis do Krajowego Rejestru Sądowego lub dokument potwierdzający prowadzenie działalności na podstawie odrębnych przepisów (w tym m.in. działalności adwokackiej, komorniczej), wydany nie wcześniej niż 1 miesiąc przed dniem złożenia biznesplanu,
2. dokument potwierdzający status wspólników spółki założonej w ramach projektu np. kopia umowy spółki (jeśli dotyczy).

**Wiarygodność powyższych danych potwierdzam własnoręcznym podpisem:**

**Podpis wnioskodawcy - uczestnika projektu: Data, miejscowość**