



Unia Europejska
Europejski Fundusz
Morski i Rybacki



BIZNES PLAN

uproszczony

Spis treści

I. Charakterystyka przedsiębiorstwa/wnioskodawcy.....	2
II. Opis operacji - cel i zakres	6
III. Źródła finansowania operacji.....	7
IV. Analiza SWOT i uzasadnienie operacji.....	8
V. Plan działań marketingowych.....	10
VI. Uproszczona analiza finansowa operacji.....	11

I. Charakterystyka przedsiębiorstwa/wnioskodawcy

Dane przedsiębiorstwa/wnioskodawcy	
Proszę o podanie następujących danych dotyczących wnioskodawcy	
1. Pełna nazwa przedsiębiorstwa, nazwisko i imię osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą lub nazwiska i imiona wspólników spółki cywilnej	
2. Adres, siedziba przedsiębiorstwa lub adres/y osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą/wspólników spółki cywilnej	
3. Lokalizacja działalności przedsiębiorstwa – (miejsce wykonywania działalności)	
4. Osoba uprawniona do kontaktu w sprawach dotyczących wniosku	

Charakterystyka działalności przedsiębiorstwa	
Proszę zaprezentować w skrócie przedsiębiorstwo, zakres działalności, rodzaj wytwarzanych produktów / świadczonych usług.	
1. Data uzyskania wpisu do ewidencji działalności gospodarczej lub nadania numeru w KRS (dd/mm/rr)	
2. Data rozpoczęcia działalności (dd/mm/rr)	
3. Przedmiot i zakres działalności wraz z numerami PKD	
4. Forma prawna działalności	

O przedsiębiorstwie
Proszę krótko opisać powstanie, historię i pozycję przedsiębiorstwa na rynku

Charakterystyka kluczowych osób dla działalności przedsiębiorstwa (kadry zarządzające)
Proszę wymienić i opisać kluczowe dla funkcjonowania przedsiębiorstwa osoby podając: stanowisko, zakres działania (np. finanse, sprzedaż, produkcja), imię i nazwisko, wykształcenie, doświadczenie związane z wykonywaną funkcją, itp. Dołączyć schemat organizacyjny przedsiębiorstwa (o ile przed-

siębiorstwo taki posiada).

Personel - Proszę o podanie w etatach lub częściach etatów.

Nazwa stanowiska	Liczba zatrudnionych na umowę o pracę osób/etatów (wymagane kwalifikacje)	Liczba zatrudnionych na podstawie umowy cywilno-prawnej (wymagane kwalifikacje)
	Suma:	Suma:

Stan wartościowy rzeczowego majątku trwałego przedsiębiorstwa/wnioskodawcy:

Lp.	Rodzaj majątku rzeczowego	Wartość (zł)*
1.	Grunty własne	
2.	Budynki i budowle	
3.	Urządzenia techniczne	
4.	Środki transportu	
5.	Pozostałe środki trwałe	
	Razem:	

* wartość księgowa netto (po odliczeniu amortyzacji)

W tabeli tej należy wyszczególnić majątek stanowiący własność przedsiębiorstwa, a także używany w przedsiębiorstwie na podstawie umów najmu, dzierżawy i leasingu lub innej umowy cywilno-prawnej*

Grunty (podać grunty stanowiące własność przedsiębiorstwa lub użytkowane na podstawie umów dzierżawy lub użyczenia)

Lokalizacja	Powierzchnia	Forma władania (własność, użyczenie, dzierżawa)	Szacowana wartość**
-------------	--------------	---	---------------------

		wa)	
Budynki i budowle (podać budynki stanowiące własność przedsiębiorstwa lub użytkowane na podstawie umów najmu, użyczenia lub leasingu)			
Lokalizacja i przeznaczenie	Powierzchnia	Forma władania (własność, użyczenie, najem, leasing)	Szacowana wartość**
Maszyny i urządzenia (podać urządzenia stanowiące własność przedsiębiorstwa lub użytkowane na podstawie umów dzierżawy, użyczenia lub leasingu)			
Rodzaj (typ, producent, model)	Rok produkcji	Forma władania (własność, użyczenie, dzierżawa, leasing)	Szacowana wartość**
Środki transportu (podać środki transportu stanowiące własność przedsiębiorstwa lub użytkowane na podstawie umów najmu, użyczenia lub leasingu)			
Rodzaj (typ, producent, model)	Rok produkcji	Forma władania (własność, użyczenie, dzierżawa, leasing)	Szacowana wartość**
Pozostałe środki trwałe i wartości niematerialne i prawne (wymienić najważniejsze, dla pozostałych podać szacunkowe wartości dla poszczególnych grup np. narzędzia czy meble)			
Rodzaj		Forma władania (własność, użyczenie, dzierżawa, leasing)	Szacowana wartość**

* Środki trwałe można pogrupować podając łączną wartość grup środków trwałych (np. samochody dostawcze, samochody osobowe, sprzęt komputerowy, programy komputerowe, licencje i patenty, itp.)

** W przypadku trudności z oszacowaniem wartości proszę podać wartość księgową netto (po odpisach amortyzacyjnych) . W przypadku wartości księgowej zaznaczyć, że jest ona tą wartością.

II. Opis operacji - cel i zakres

W opisie proszę odnieść się do następujących zagadnień:

1. Czego dotyczy operacja (np. zakup maszyn i urządzeń bądź linii technologicznej, remont budynków, budowa nowego obiektu itp.)
2. Czy i dlaczego operacja zapewnia komplementarność technologiczną z istniejącym wyposażeniem, parkiem maszynowym itd. - uzasadnić
3. Jakiego rodzaju korzyści zamierza przedsiębiorstwo osiągnąć w wyniku realizacji operacji i jak ona wpłynie na jego przyszłą pozycję przedsiębiorstwa na rynku?
4. Czy operacja będzie realizowana na terenie bądź w budynkach, których wnioskodawca jest właścicielem/posiadaczem
5. Planowany czas realizacji operacji (w miesiącach bądź latach)

Przygotowanie do realizacji operacji i wykonane działania

Proszę opisać podjęte działania w celu realizacji operacji.

(podpisanie wstępnych umów z wykonawcami, projekt budowlany, szczegółowy kosztorys, uzyskanie niezbędnych pozwoleń, realizacja określonego etapu inwestycji itp.)*

* Pomocą z PO RYBY 2014-2020 mogą być objęte wyłącznie operacje realizowane w sposób i terminach określonych w odpowiednich rozporządzeniach wykonawczych Ministra Gospodarki Morskiej i Żeglugi Śródlądowej do ustawy o wspieraniu zrównoważonego rozwoju sektora rybackiego z udziałem Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego

Wizja strategiczna

Opisz krótko jak będzie wyglądać Twoje przedsiębiorstwo za rok i 3 lata. Wizerunek, pozycja rynkowa, zaawansowanie technologiczne, organizacja itp.

III. Źródła finansowania operacji

Wyszczególnienie etapów operacji*

W tej tabeli należy przedstawić informację na temat zakładanego podziału operacji na etapy (o charakterze technologicznym) i określić szacowany koszt ich realizacji	
Nazwa etapu	Szacowany koszt realizacji**
1.	
2.	
3.	
4.	
	Razem:

* Nie muszą pokrywać się z etapami we wniosku o dofinansowanie

** z VAT

Źródła finansowania	Kwota w PLN
1. Środki własne	
a) gotówka i bony skarbowe	
b) inne (nakłady poniesione)	
2. Kredyty bankowe i pożyczki	
a) kredyty długoterminowe	
b) kredyty krótkoterminowe	
c) pożyczki	
3. Leasing	
4. Dofinansowanie ze środków PO RYBY 2014-2020 w formie*:	
a) zaliczek	
b) refundacji kosztów kwalifikowalnych po zakończeniu etapu**	
c) refundacji kosztów kwalifikowalnych po zakończeniu operacji***	
Razem:	

*proszę wybrać jedną opcję zgodną z przyjętym przez wnioskodawcę planem dofinansowania operacji z PO RYBY

** w przypadku refundacji kosztów kwalifikowalnych po zakończeniu etapu operacji, wartość dofinansowania może być zakwalifikowana do źródeł finansowania kolejnego etapu.

*** nie jest źródłem finansowania i nie sumuje się z pozostałymi źródłami finansowania operacji (występuje informacyjnie).

W tej tabeli należy przedstawić syntetyczną informację o zaciągniętych kredytach, ustanowionych zabezpieczeniach i terminach ich spłaty.						
Bank, instytucja kredytująca	Rodzaj i przeznaczenie kredytu	Data uruchomienia m-c, rok	Kwota kredytu (w tys. zł)	Ustanowione zabezpieczenie/a	Termin spłaty m-c, rok	Rata roczna (w tys. zł)

IV. Analiza SWOT i uzasadnienie operacji

Analiza SWOT – opisać bieżącą sytuację przedsiębiorstwa dokonując analizy mocnych i słabych stron, szans i zagrożeń dla jego funkcjonowania

Mocne strony to przykładowo: znacząca pozycja na rynku; wystarczające zasoby; duża zdolność konkurowania; dobra opinia wśród klientów; zdolność do korzystania z efektu doświadczeń; przemyślane strategie funkcjonalne (marketingowa, finansowa, produkcyjna, dotycząca zasobów ludzkich oraz badawczo-rozwojowa); dysponowanie unikalną technologią; nowoczesnym i wydajnym parkiem maszynowym; nowoczesnym zapleczem budowlanym; dysponowanie przewagą kosztową; zdolnością do innowacji produktowych; doświadczoną kadrą kierowniczą itp.

Słabe strony to przykładowo: brak jasno wytyczonej strategii; słaba pozycja konkurencyjna; brak środków na rozwój; niska rentowność działalności; brak liderów wśród kadry kierowniczej; brak kluczowych umiejętności; zapóźnienie techniczne i technologiczne; zły wizerunek firmy; słaby poziom marketingu; koszt jednostkowy wyższy od głównych konkurentów; przestarzały park maszynowy, biurowy i produkcyjny, niewykorzystane moce produkcyjne, duża fluktuacja kadr itp.

Szanse to przykładowo: pojawienie się nowych grup klientów; wejście na nowe rynki; możliwość poszerzenia asortymentu; możliwość dywersyfikacji wyrobów; możliwość podjęcia produkcji wyrobów komplementarnych; integracja pozioma bądź pionowa; ograniczona rywalizacja w sektorze; szybszy wzrost rynku; korzystne zmiany podatkowe bądź prawne itp.

Zagrożenia to przykładowo: możliwość pojawienia się lub pojawienie się nowych konkurentów; wzrost sprzedaży substytutów naszych produktów; wolniejszy wzrost rynku; niekorzystne rozwiązania systemowe (prawne i polityczne); wzrost obciążeń podatkowych; podatność firmy na regresję i wahania koniunktury; wzrost siły przetargowej nabywców lub dostawców; zmiana potrzeb i gustów nabywców; niekorzystne zmiany demograficzne, niska dostępność wykwalifikowanej siły roboczej itp.

Czynniki wewnętrzne	
Silne strony	Słabe strony
Czynniki zewnętrzne	
Szanse	Zagrożenia

Uzasadnienie operacji w kontekście dokonanej analizy SWOT	
Opisać czy i w jaki sposób operacja przyczyni się do wzmocnienia <u>silnych stron</u> przedsiębiorstwa	
Opisać w jaki sposób i w jakim zakresie operacja przyczyni się do wyeliminowania <u>słabych stron</u> przedsiębiorstwa	
Opisać czy i w jaki sposób operacja pomoże wykorzystać zidentyfikowane w analizie <u>szanse</u> dla rozwoju i funkcjonowania przedsiębiorstwa	
Opisać czy i w jaki sposób operacja przyczyni się do zmniejszenia zidentyfikowanych <u>zagrożeń</u> dla sprawnego funkcjonowania przedsiębiorstwa	

V. Plan działań marketingowych

Dystrybucja i promocja
Proszę opisać w jaki sposób będzie odbywać się dystrybucja produktów i usług, za pomocą jakich działań promocyjno-reklamowych klienci będą informowani o produktach i usługach.

Rynek	
Proszę wypełnić poniższą tabelę podając, gdzie i w jaki sposób będzie prowadzona sprzedaż	
1. Kim są nabywcy produktów i usług, do kogo produkt będzie adresowany?	
2. Jakie są oczekiwania i potrzeby nabywców odnośnie produktów i usług?	
3. Czy produkty i usługi są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy lub eksport? Proszę określić geograficzny rynek docelowy.	
4. Czy popyt na produkt/ usługę będzie ulegał sezonowym zmianom? Jeśli tak, jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości?	
5. Proszę ocenić potencjalne ryzyko związane z wejściem na dany rynek	

VI. Uproszczona analiza finansowa operacji*

Bilans

Bilans ma obejmować ostatni pełny rok (n)** oraz perspektywę na kolejne 3 lata, bądź odpowiednio dłużej tak aby objąć pełen rok bilansowy po zakończeniu operacji. W tym ostatnim przypadku należy dodać odpowiednią liczbę kolumn				
WYSZCZEGÓLNIENIEr. (n)r. (n+1)r. (n+2)r. (n+3)
I. Majątek trwały				
1. Grunty własne				
2. Budynki i budowle				
3. Maszyny i urządzenia				
4. Środki transportu				
5. Inne składniki				
II. Majątek obrotowy				
1. Zapasy				
- materiały				
- produkty gotowe				
- produkcja niezakończona				
- inne				
2. Należności				
3. Środki pieniężne:				
- w kasie				
- na rachunku bankowym				
4. Rozliczenia międzyokresowe czynne				
RAZEM AKTYWA (I+II)				
I. Kapitał stały				
1. Kapitał własny				
w tym wynik finansowy				
2. Rezerwy				
3. Kredyty i pożyczki długoterminowe				
II. Zobowiązania krótkoterminowe				
1. Kredyty i pożyczki krótkoterminowe				
2. Zobowiązania z tyt. dostaw i usług				
3. Inne zobowiązania				
4. Rozliczenia międzyokresowe bierne				
RAZEM PASYWA (I+II)				

* Wnioskodawca zobowiązany do prowadzenia pełnej rachunkowości, dane finansowe za okres przeszły wypełnia na podstawie sporządzonych sprawozdań finansowych. Natomiast pozostali wnioskodawcy wypełniają dane finansowe oparciu o najlepszą własną wiedzę na temat prognozowanych przychodów i kosztów. Dokumenty na podstawie, których dokonano wycień finansowych wnioskodawca dostarcza w kopiach, które powinny być poświadczone za zgodność z oryginałem przez pracownika LGD lub pracownika urzędu marszałkowskiego albo jednostki samorządowej, lub podmiot, który wydał dokument, lub kopii poświadczonej za zgodność z oryginałem przez notariusza lub przez występującego w sprawie pełnomocnika będącego radcą prawnym lub adwokatem.

** (n) - ostatni pełny rok poprzedzający złożenie wniosku o dofinansowanie (UWAGA!!! W przypadku rozpoczęcia operacji przed złożeniem wniosku - (n) to ostatni pełny rok poprzedzający rozpoczęcie operacji). Wypełniając należy pod n; (n+1)...(n+3) podstawić konkretne lata np. 2015; 2016... 2018 itd.

Rachunek zysków i strat

Rachunek zysków i strat ma obejmować ostatni pełny rok (n) oraz perspektywę na kolejne 3 lata, bądź odpowiednio dłużej tak aby objąć pełen rok bilansowy po zakończeniu operacji. W tym ostatnim przypadku należy dokleić odpowiednią liczbę kolumn

Wyszczególnienier. (n)r. (n+1)r. (n+2)r. (n+3)
A. Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi				
I. Przychody ze sprzedaży produktów				
II. Zmiana stanu produktów				
III. Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby				
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów				
B. Koszty działalności operacyjnej				
I. Amortyzacja				
II. Zużycie materiałów i energii				
III. Usługi obce				
IV. Podatki i opłaty				
V. Wynagrodzenia				
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne				
VII. Pozostałe koszty				
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów				
C. Zysk (dochód) ze sprzedaży (A-B)				
D. Pozostałe przychody operacyjne				
E. Pozostałe koszty operacyjne				
F. Zysk (dochód) z działalności operacyjnej (C+D-E)				

Analiza wskaźnikowa:

Wskaźniki dotyczą wyników za ostatni pełny rok (n) działalności oraz perspektywę na kolejne 3 lata, bądź odpowiednio dłużej tak aby objąć pełen rok bilansowy po zakończeniu operacji. W tym ostatnim przypadku należy dodać odpowiednią liczbę kolumn

L.p.	Typ wskaźnika	Nazwa wskaźnika	Wzór do obliczeńr. (n)r. (n+1)r. (n+2)r. (n+3)
1.	Dochodowość	Zysk (dochód) operacyjny					
2.	Opłacalność prowadzonej działalności	Rentowność na działalności operacyjnej	Zysk operacyjny/(przychody ze sprzedaży produktów i usług+inne przychody operacyjne)				
3.	Wskaźniki płynności finansowej	Wskaźnik płynności szybkiej (QR)	(aktywa obrotowe-zapasy-rozliczenia międzyokresowe czynne)/(zobowiązania krótkoterminowe*				
4.		Wskaźnik pokrycia zobowiązań nadwyżką finansową	(zysk netto**+amortyzacja)/zobowiązania ogółem				
5.	Wskaźniki wypłacalności	Wskaźnik zadłużenia ogólnego	Zobowiązania ogółem/aktywa ogółem				
6.		Wskaźnik zadłużenia długookresowego	Zobowiązania długoterminowe/ (kapitał własny+rezerwy)				
7.		Wskaźnik tzw. złotej zasady bilansowej	Kapitał stały/aktywa trwałe				

(n) - ostatni pełny rok. Wypełniając należy pod n; (n+1),...(n+3) podstawić konkretne lata np. 2015; 2016... 2018 itd.

* Ogół zobowiązań z tytułu dostaw i usług, kredyty i pożyczki krótkoterminowe a także całość lub ta część pozostałych zobowiązań, które stają się wymagalne w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego.

** zysk netto = pozycja „w tym wynik finansowy” w bilansie

Podsumowanie

Proszę poniżej przedstawić wnioski wynikające z przedstawionych powyżej analiz, oraz ewentualnie dodatkową rekomendację operacji w zakresie nie ujętym we wcześniejszych tabelach.