****

**Załącznik nr 1 do Regulaminu przyznawania środków finansowych**

**na założenie własnej działalności gospodarczej**

 **BIZNESPLAN**

**Projekt „ZWIĘKSZENIE INTEGRACJI I POZIOMU AKTYWIZACJI ZAWODOWEJ OBYWATELI UKRAINY W MAŁOPOLSCE I NA ŚLĄSKU”**

**W sytuacji gdy dokument jest składany papierowo musi być podpisany oraz parafowany na każdej stronie przez Uczestnika projektu. Uczestnik projektu musi wypełnić wszystkie pola w biznesplanie. Jeśli jakieś pytanie/polecenie go nie dotyczy, należy wpisać „nie dotyczy”.**

|  |
| --- |
| **Wypełnia Beneficjent** |
| **Nr biznesplanu** |  |
| **NIK Uczestnika/czki projektu** |  |
| **Data wpływu** |  |

**Wypełnia Uczestnik/czka projektu**

**Tytuł projektu (planowanej działalności): …………………….**

1. **Dane uczestnika**

|  |
| --- |
| **Dane osobowe** |
| 1. Nazwisko i imię |  |
| 2. Adres zamieszkania, telefon, e-mail |  |
| 3. Adres do korespondencji |  |
| 4. Wykształcenie zawód |  |
| 5. Pesel/NIP |  |
| 7. Dokumenty potwierdzające kwalifikacje zawodowe wnioskodawcy do prowadzenia działalności gospodarczej w wybranym profilu (należy dołączyć stosowne dokumenty np. certyfikaty, świadectwa, dyplomy, zaświadczenia, świadectwa pracy, listyreferencyjne itp.) |  |
| 8. Zaciągnięte kredyty, pożyczki oraz zobowiązania z tytułu wykupu wierzytelności* rodzaj zobowiązań, wobec jakiego podmiotu

- wysokość zadłużenia na dzień….* sposób spłaty zobowiązania
* termin spłaty/wygaśnięcia zobowiązania

sposób zabezpieczenia |  |
| 9. Poręczenia udzielone przez Wnioskodawcę* z jakiego tytułu
* kwota
* na rzecz
* obowiązuje do ….

inne zobowiązania *(np. weksle, alimenty, zaległości podatkowe i inne – proszę wymienić)* |  |

1. **Opis planowanego przedsięwzięcia**

|  |
| --- |
| **Opis planowanego przedsięwzięcia** |
| 1. Planowana data rozpoczęcia działalności |  |
| 2. Nazwa działalności w rozumieniu Ustawy z dnia 6 marca 2018 Prawo przedsiębiorców (Dz. U. z2019 r. poz. 1292) |  |
| 3. Symbol podklasy rodzaju działalności określonyzgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności (PKD) |  |
| 4. Miejsce prowadzenia działalności |  |
| 5. Forma organizacyjno-prawna planowanegoprzedsięwzięcia |  |
| 6. Forma rozliczeń z Urzędem Skarbowym |  |
| 7. Charakterystyka planowanego przedsięwzięcia- nazwa działalności |  |

|  |  |
| --- | --- |
| -opis działalności będącej przedmiotem planowanego przedsięwzięcia (przedmiot i zakres działalności)* motywy założenia przedsiębiorstwa
* uzasadnienie wyboru branży
 |  |
| 8.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 |  |
| 9.Posiadane środki techniczne potrzebne do prowadzenia działalności gospodarczej-maszyny i urządzenia (należy wymienić)-środki transportu (należy wymienić)-inne (należy wymienić) |  |
| 10. Czy wnioskodawca posiada niezbędne pomieszczenia? Czy należy zwiększyć ich powierzchnię lub dostosować je do planowanejdziałalności? |  |
| 11. Wysokość łącznej kwoty wnioskowanych środkówna założenie własnej działalności gospodarczej |  |
| 12. Czy wnioskodawca będzie płatnikiem podatku odtowarów i usług (VAT) |  |
| 13. Termin, w którym nastąpi pełne wykorzystanie środków przyznanych uczestnikowi projektu na założenie własnej działalności gospodarczej |  |

1. **Pomysł na biznes – analiza marketingowa**

|  |
| --- |
| **1. Opis produktu / usługi** |
| Opis funkcjonalny produktu / usług (podstawowe cechy, zastosowanie, forma świadczenia/sprzedaży) |  |
| 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). |   |
| Możliwości rozwoju produktu/usługi/oferty jak isamej firmy w perspektywie 2 lat. |  |

|  |
| --- |
| **2. Klienci i charakterystyka rynku** |
| **Klienci**Proszę opisać klientów, do których skierowany jest produkt lub usługa, w jaki sposób zostali wybrani, czy firma nastawia się na klienta masowego, a może będzie tylko kilku większych odbiorców produktów/usług. Proszę udowodnić, że w każdym wybranym przez siebie przypadku taki rynek daje najlepsze z ekonomicznego punktu widzeniamożliwości zbytu. |
| Do kogo adresowana jest oferta?*(krótka charakterystyka wskazująca kim będą nabywcy produktów i usług czy planowane przedsięwzięcie zdobędzie wystarczająco duży rynek, aby jej prowadzenie było opłacalne)*. |   |
| Jakie są oczekiwania i potrzeby klientów w stosunku do oferowanego produktu?  |  |
| Ilu klientów Wnioskodawca zamierza pozyskać pozrealizowaniu przedsięwzięcia? (uzasadnić) |  |
| **Rynek** |
| Opis funkcjonalny produktu / usług (podstawowe cechy, zastosowanie, forma świadczenia/sprzedaży)Czy produkt /usługa będą posiadały jakieś dodatkowe cechy w odniesieniu do wybranegosegmentu rynku, czy też względem konkurentów? |  |
| Jeśli tak proszę opisać je dokładnie orazudowodnić, dlaczego właśnie takie pozycjonowanie produktu/usługi może odnieść sukces. |  |
| Czy istnieją bariery wejścia na rynek? Czy wymaga to dużych nakładów, posiadania technologii, know- how i patentów, koncesji? |    |
| Czy rynek ma charakter rosnący (rozwojowy),stabilny czy malejący – proszę krótko opisać lokalne uwarunkowania. |  |
| Czy popyt na produkt/usługę będzie ulegał sezonowym zmianom? Jeśli tak, jak będąminimalizowane skutki tej sezonowości? |  |
| Jakie mogą być koszty i bariery wejścia przedsiębiorstwa na rynek? Proszęprzeprowadzić 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.

* 1. **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.

|  |
| --- |
| **3. Dystrybucja i promocja** |
| Proponowane sposoby wejścia na rynek *(jakie**metody będą stosowane w celu sprzedaży produktów/usług).* |  |
| Jaki będzie koszt opisanych powyżej działań wpierwszym roku prowadzenia działalności? |   |
| Jakie będą przewidziane formy płatności *(przelew,**gotówka, karta)?* |  |

|  |
| --- |
| **4. Główni konkurenci** |
| Proszę o porównanie Wnioskodawcy i głównych konkurentów, z którymi będzie rywalizował. W ocenie proszę uwzględnić cechy takie jak potencjał przedsiębiorstwa, pozycja i udział w rynku, wysokość cen, jakość produktów dystrybucji i promocji. |
| **Nazwa** | **Opis** |
|  |   |
|  |   |
|  |   |

# Potencjał wnioskodawcy

Proszę przedstawić swoje wykształcenia, doświadczenia zawodowe i dodatkowe umiejętności potwierdzone odpowiednimi dokumentami poświadczającymi posiadany potencjał w zakresie wykształcenia i kwalifikacji.

W przypadku spółki cywilnej należy niniejszą tabelę skopiować dla każdego ze wspólników.

 **1.Wykształcenie i doświadczenie zawodowe wnioskodawcy**

|  |  |
| --- | --- |
|  **Wykształcenie** |   |
| **Doświadczenie zawodowe** |  |
| **Znajomość języków obcych** |   |
| **Umiejętność obsługi komputera** |   |
| **Kursy****i szkolenia** |  |
| **Dodatkowe umiejętności** |   |

|  |
| --- |
| **2.Personel** |
| Proszę wymienić i opisać kluczowe dla funkcjonowania przedsiębiorstwa stanowiska,proszę podać planowane zatrudnienie w etatach lub częściach etatów. |
| Czy zatrudnienie personelu spełnia warunki Regulaminu konkursu w zakresie premiowania (TAK/NIE) | Nazwa stanowiska | Liczba zatrudnionych na umowę o pracę osób/etatów (wymagane kwalifikacje) | Liczba zatrudnionych na umowę zlecenie i pracowników sezonowych (wymagane kwalifikacje) |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  | Suma: | Nie dotyczy  | Suma: | Nie dotyczy |

\* wypełnić tylko w wypadku zatrudnienia personelu. Odrębnie wskazani powinni zostać pracownicy zatrudnieni przez uczestnika na umowę o pracę w okresie 12 m- cy od otrzymania wsparcia finansowego (zgodnie w zasadami określonymi

w Regulaminie konkursu), a odrębnie inni pracownicy zatrudnieni (np. po 12 m-cach od otrzymania wsparcia finansowego, czy pracownicy sezonowi zatrudnieni na umowy cywilno- prawne).

|  |
| --- |
| **3.Przygotowanie do realizacji przedsięwzięcia**  |
| W tabeli tej należy wyszczególnić majątek, który będzie wykorzystywany przez przedsiębiorstwo:- należy wskazać środki użytkowane bezumownie (np. pojazdy czy lokale należące do właściciel, które zostaną wykorzystane na potrzeby działalności gospodarczej);należy wskazać majątek który będzie używany w firmie na podstawie umów najmu, dzierżawy i leasingu (z wyłączeniem tego, który zostanie zakupiony/ wynajęty/ wydzierżawiony itp. w ramach dotacji), jakie działania zostały podjęte w celu ich pozyskania. |
|  |

# Opłacalność i efektywność ekonomiczna przedsięwzięcia

* 1. **Przewidywane wydatki wraz z uzasadnieniem**

| **Opis planowanego przedsięwzięcia** |
| --- |
| W pkt. należy przedstawić zestawienie towarów lub usług, które są przewidywane do zakupienia w celu realizacji biznesplanu wraz ze wskazaniem ich parametrów technicznych lub jakościowych oraz wartości jednostkowej i podaniem źródeł wyceny. |
| II. Koszty uruchomienia przedsięwzięcia | Uzasadnienie (należy wskazać minimalne parametry techniczne planowanych do zakupu towarów lub minimalny zakres usługi będącej przedmiotem zakupu) | Kwota i źródło przyjętej wartości[[1]](#footnote-1) |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  | **RAZEM (PLN):**  |

* 1. **Źródła finansowania kosztów związanych z uruchomieniem przedsięwzięcia**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Źródło finansowania kosztów** | **Kwota (PLN)** | **Komentarz** |
| 1. Bezzwrotne środki finansowe na podjęciedziałalności gospodarczej (projekt) |  |  |
| 2. Środki własne |  |  |
| 3. Inne źródła (np. darowizna, kredyt, pożyczka) | Nie dotyczy | *Należy doprecyzować**Jakie* |
| **RAZEM\*:** |  |  |

*\*kwota powinna być zgodna z Tab. 1 Przewidywane wydatki wraz z uzasadnieniem – Razem (PLN)*

# Wykonalność ekonomiczno-finansowa

**Prognoza przychodów z planowanej działalności**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **L.****P.** | **Produkt / usługa** | **Rocznie (I rok****działalności)** | **Rocznie (II rok****działalności)** | **Rocznie (III rok****działalności)** |
| **Ilość** | **Wartość****sprzedaży** | **Ilość** | **Wartość****sprzedaży** | **Ilość** | **Wartość****Sprzedaży** |
| **1** |  |  |  |  |  |  |  |
| **2** |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **SUMA** |  |  |  |  |  |  |
|  | **Uzasadnienie** | *Proszę uzasadnić przyjęte założenia sprzedaży i przewidywanych**przychodów ze sprzedaży produktów / usług* |

**Koszty**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **L.****P.** | **Wyszczególnienie** | **Rocznie (I rok****działalności)** | **Rocznie (II rok****działalności)** | **Rocznie****(III rok działalności)** |
| **1** | Zużycie materiałów |  |  |  |
| **2** | Zużycie energii |  |  |  |
| **3** | Wynagrodzenia |  |  |  |
| **4** | Narzuty nawynagrodzenia |  |  |  |
| **5** | Usługi obce |  |  |  |
| **6** | Amortyzacja, w tymjednorazowa amortyzacja |  |  |  |
| **7** | Pozostałe koszty |  |  |  |
| **8** | Wartość sprzedanychtowarów |  |  |  |
|  | **SUMA** |  |  |  |
|  | **Uzasadnienie:** | *Proszę opisać założenia dla wykazanych pozycji kosztowych* |

* 1. **Prognoza finansowa**

|  |
| --- |
| **Rachunek zysków i strat** |
| *Rachunek ten dostarcza informacji, jak dochodowe jest przedsiębiorstwo. Należy**przedstawić rzetelne dane bazując na wskazanych wcześniej przychodach i kosztach* |
| Pozycja | Rocznie (I rokdziałalności) | Rocznie (II rokdziałalności) | Rocznie (III rokdziałalności) |
| Przychody ze sprzedażyproduktów |  |  |  |
| Przychody ze sprzedaży usług |  |  |  |
| Przychody ze sprzedaży towarów |  |  |  |
| Zużycie materiałów i energii |  |  |  |
| Wynagrodzenia |  |  |  |
| Narzuty na wynagrodzenia. |  |  |  |
| Usługi obce |  |  |  |
| Pozostałe koszty |  |  |  |
| Wartość sprzedanych towarów |  |  |  |
| **Zysk operacyjny na działalności** |  |  |  |

Komentarz do ujęcia liczbowego

* 1. **Harmonogram zaplanowanych działań**

|  |
| --- |
| Proszę przedstawić plan niezbędnych do przeprowadzenia działań organizacyjnych oraz niezbędnych do zdobycia zasobów, które zapewnią uruchomienie firmy zdolnej do realizacji oferty zawartej w opisie produktu (harmonogram można modyfikować wg potrzeb). Działanie w tym: np. uzyskanie pozwoleń, prace adaptacyjne pomieszczeń, zakupy inwestycyjne (bez powtarzania szczegółowej listy zakupów), działania marketingowe, pozyskiwanie pracowników i podwykonawców, itp., w zależności od specyfiki działalności. |
| Lp. | Działanie | Rok 2023 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

# ZAŁĄCZNIKI:

1. 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,
2. formularz informacji przedstawianych przy ubieganiu się o pomoc de minimis,
3. szczegółowe zestawienie towarów i usług przewidzianych do zakupienia w ramach realizacji biznesplanu wraz ze wskazaniem ich parametrów technicznych lub jakościowych oraz wartości jednostkowej (w kwotach brutto, bez wyszczególniania kwoty podatku VAT),
4. Oświadczenia Uczestnika/czki projektu o których mowa §2 ust. 6,
5. dokumenty poświadczające posiadany potencjał w zakresie wykształcenia i kwalifikacji – jeśli dotyczy,

inne – proszę wskazać jakie:

# Wiarygodność powyższych danych potwierdzam własnoręcznym podpisem:

# ……………………………… ……………………………………..

#  Data, miejscowość Podpis wnioskodawcy

#  uczestnika projektu

1. Należy podać źródło wskazanej wysokości kosztu, np. odesłanie do strony internetowej, cennika producenta. [↑](#footnote-ref-1)