

Uwaga: Przykładowy Biznes Plan nie jest wzorem wniosku o dofinansowanie na podjęcie działalności gospodarczej

PRZYKŁADOWY BIZNES PLAN

Biznesplan to zarys zamierzeń, czyli plan na bliższą i dalszą przyszłość firmy, z ustaleniem środków i sposobów działania dla osiągnięcia założonych celów. Przed jego opracowaniem trzeba dokładnie przeanalizować te elementy, które będą decydować o możliwości jego zrealizowania. Biznesplan jest więc również wstępną weryfikacją pomysłu. Jest konieczny, gdy firma stara się o kredyt lub dotację. Pomaga bowiem przekonać instytucję finansującą o realności i dochodowości planowanego przedsięwzięcia. Biznesplan może mieć różną zawartość. Budowa biznesplanu zależy od tego, w jakim celu jest on tworzony oraz jakie wymogi stawia adresat.

Spis treści

I. DANE WNIOSKODAWCY	2
1. Dane przedsiębiorstwa	2
2. Życiorys zawodowy wnioskodawcy	2
II. OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA	3
1. Opis planowanego przedsięwzięcia	3
III. PLAN MARKETINGOWY	4
1. Opis produktu/usługi	4
2. Charakterystyka rynku	4
3. Konkurencja na rynku	6
4. Dystrybucja i promocja	6
5. Cena	7
6. Prognoza sprzedaży	8
7. Przychody	1
IV. PLAN INWESTYCYJNY.....	11
1. Opis planowanej inwestycji	11
2. Aktualne zdolności wytwórcze	14
3. Informacja o planowanej inwestycji	15
V. SYTUACJA EKONOMICZNO-FINANSOWA.....	18
1. Uproszczony bilans	18
2. Rachunek zysków i strat	20
3. Podsumowanie	21

I**DANE WNIOSKODAWCY****1. Dane przedsiębiorstwa**

Ta część zawiera podstawowe informacje o firmie. Należy podać w niej: nazwę przedsiębiorstwa, pełne dane teleadresowe.

<i>1. Pełna nazwa przedsiębiorstwa</i>	Gabinet Weterynaryjny, Anna Nowak
<i>2. Adres siedziby przedsiębiorstwa</i>	Zalesie, ul. Terespolska 123
<i>3. Adres do korespondencji</i>	Zalesie, ul. Terespolska 123
<i>4. Numer telefonu</i>	000000000
<i>5. Lokalizacja działalności gospodarczej – miejsce wykonywania działalności</i>	Zalesie, ul. Terespolska 123
<i>6. Nazwa banku, nr rachunku bankowego</i>	Numer rachunku zostanie podany po założeniu działalności gospodarczej

2. Życiorys zawodowy wnioskodawcy

W tej części należy opisać zdobyte wykształcenie, odbyte kursy, dotychczasowe doświadczenie zawodowe i wszelkie posiadane umiejętności przydatne do realizacji przedsięwzięcia.

<i>1. Imię i nazwisko</i>	Anna Nowak
<i>2. Data urodzenia</i>	9 września 1982r.
<i>3. Wykształcenie (proszę podać wszystkie ukończone przez wnioskodawcę szkoły podając również profil/ kierunek/specjalność)</i>	2002 - 2007 Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Wydział Medycyny Weterynaryjnej, kierunek weterynaria 1997 - 2001 II Liceum Ogólnokształcące im. Emilii Plater w Białej Podlaskiej, profil biologiczno-chemiczny
<i>4. Inne kwalifikacje i umiejętności przydatne do realizacji planowanego przedsięwzięcia</i>	Prawo jazdy kategorii B
<i>5. Doświadczenie zawodowe (w tym przebyte kursy, szkolenia)</i>	16.10.2007r.- 15.06.2011r. „Pupil” Klinika Weterynaryjna, Warszawa 15.04 - 15.10.2007r. „Pupil” Klinika Weterynaryjna, Warszawa, staż 30.08 - 10.09.2006r. Inspekcja Weterynaryjna, Przedsiębiorstwo Produkcyjno - Handlowe „FELIX”

	13.07 - 07.08.2005r., 05.07 - 30.07.2006r. Stadnina Koni Janów Podlaski, praktyki kliniczne 29.06 - 09.07.2005r. Zakłady Mięsne Łmeat- Łuków S.A., praktyki rzeźniane
--	--

II

OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

1. Opis planowanego przedsięwzięcia

Opis powinien być krótki i ma stanowić swego rodzaju wprowadzenie do biznesplanu. W tym miejscu należy poinformować dlaczego podjęta została decyzja odnośnie planowanej działalności gospodarczej. Należy określić przedmiot, formę organizacyjno - prawną, formę rozliczeń z urzędem skarbowym oraz opisać planowane przedsięwzięcie.

1. <i>Data rozpoczęcia działalności</i>	2 stycznia 2013 r.
2. <i>Rodzaj działalności (handel, produkcja, usługi)</i>	Usługi
3. <i>Przedmiot i zakres działalności</i>	Usługi weterynaryjne 75.00.Z
4. <i>Forma organizacyjno - prawna</i>	Jednoosobowa działalność gospodarcza
5. <i>Forma rozliczeń z Urzędem Skarbowym</i>	Zasady ogólne
6. <i>Źródła finansowania wkładu własnego (gotówka, kredyt, pożyczka, inne)</i>	Gotówka – 2000 zł
7. <i>Charakterystyka planowanego przedsięwzięcia (w tym opis działalności będącej przedmiotem propozycji, motywy założenia przedsiębiorstwa i krótkie uzasadnienie wyboru branży).</i>	Gabinet weterynaryjny zajmujący się zarówno zwierzętami gospodarskimi, jak i domowymi Z wykształcenia jestem lekarzem weterynarii. Przez ponad 4 lata pracowałam w klinice weterynaryjnej w Warszawie lecząc zwierzęta domowe i konie. Dokonałam analizy lokalnego rynku z której wynikało, że na terenie gminy Zalesie nie ma gabinetu weterynaryjnego, który zajmowałby się zwierzętami domowymi. Ponadto istnieje zapotrzebowanie na tego rodzaju usługi. Własny gabinet weterynaryjny pozwoli mi spełniać się w zawodzie, który jest moją pasją. Pozwoli mi na rozwój i doskonalenie umiejętności w sztuce lekarskiej oraz samodzielnym zarządzaniu firmą.

III

PLAN MARKETINGOWY

1. Opis produktu / usługi.

Ta część biznesplanu ma na celu szczegółowe przedstawienie przedmiotu działalności przedsiębiorstwa. Dogłębnej analizie poddany zostaje produkt.

Zawarte są informacje: opis produktu lub usługi, opis technologii, porównanie technologii na tle konkurencji, przewaga konkurencyjna, wartość dla klienta, posiadane prawa autorskie i patenty, plany związane z unowocześnianiem produktu, przepisy związane z używaniem produktu, faza cyklu życia produktu.

<i>1. Proszę podać w jaki sposób produkt różni się od produktów/ usług konkurencji. Czy jest to nowy produkt na rynku?</i>	Moje usługi będą kierowane nie tylko do osób zajmujących się zwierzętami gospodarskimi. Będę zajmowała się również zwierzętami domowymi. Na bieżąco poszerzam wiedzę uczestnicząc w szkoleniach. Obecnie na terenie gminy Zalesie znajduje się jeden gabinet weterynaryjny i punkt inseminacyjny. Właściciel tego gabinetu nie zajmuje się leczeniem zwierząt domowych.
<i>2. Proszę wskazać zalety produktu/ usługi różnicujące go od innych istniejących na rynku produktów/ usług.</i>	Do oferowanych usług dołączę leczenie zwierząt domowych. Posiadam aktualną wiedzę w zakresie nowoczesnych metod leczenia. Nie są mi obce nowo zbadane jednostki chorobowe, ich diagnostyka i leczenie. Będę wykonywała proste zabiegi chirurgiczne jakimi są: sterylizacja i kastracja u zwierząt towarzyszących. Ograniczy to populację niechcianych zwierząt, zmniejszy ryzyko wystąpienia niektórych chorób.

2. Charakterystyka rynku

Ten fragment biznesplanu ma na celu przedstawienie otoczenia w jakim działać będzie firma. Należy tu scharakteryzować rynek, na którym przedsiębiorstwo będzie funkcjonowało. W tej części powinny być zawarte wszystkie najistotniejsze aspekty analizy rynku przedstawione w najpełniejszy sposób, tak aby zarówno przedsiębiorca jak i odbiorca biznesplanu mieli pełny obraz otoczenia firmy. Powinny być ujęte informacje dotyczące branży i panujących w niej tendencji.

<i>1. Kim będą nabywcy produktów i usług? Szacunkowa liczba potencjalnych klientów (w wymiarze rocznym).</i>	Gmina Zalesie obejmuje 21 miejscowości, liczy 4 621 mieszkańców i 1 408 gospodarstwach domowych (wg strony internetowej gminy Zalesie). Wg informacji pochodzących z PSR 2002, na terenie gminy Zalesie funkcjonowało 1 108 gospodarstw rolnych, z czego wszystkie zaliczone zostały do gospodarstw indywidualnych (ok. 50 gospodarstw o powierzchni ponad 20 ha). W hodowli zwierząt gospodarskich dominują tradycyjne
--	---

	<p>kierunki, a więc trzoda chlewna, bydło i drób. Szczegółowy wykaz produkcji w poszczególnych kategoriach przedstawia się następująco:</p> <ul style="list-style-type: none"> -trzoda chlewna: 7 033 szt., -bydło: 1 440 szt., -konie: 317 szt., -owce: 268 szt., -kozy: 97 szt., -kury: 10 257 szt., -kury nioski: 7 478 szt. <p>Dane te zostały zaczerpnięte ze Strategii rozwoju gminy Zalesie na lata 2008-2020 (załącznik do uchwały Rady Gminy Zalesie z 17 listopada 2008 r.)</p>
<p>2. <i>Czy produkty i usługi są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy czy eksport?</i></p>	<p>Ze względu na charakter prowadzonej działalności usługi są kierowane na rynek lokalny, tzn. na teren gminy Zalesie i gmin ościennych.</p>
<p>3. <i>Jakie są oczekiwania i potrzeby nabywców odnośnie produktów i usługi?</i></p>	<p>Nabywcy usług oczekują: usług wysokiej jakości, bezbłędnej i wczesnej diagnostyki chorób i ciąży, terminowości i rzetelności wykonywanych zadań. Wykonywania podstawowych zabiegów - kastracji, sterylizacji zwierząt towarzyszących. Ceny nie odbiegającej od cen konkurencji.</p>
<p>4. <i>Czy popyt na produkt/ usługę będzie ulegał sezonowym zmianom? Jeśli tak, jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości?</i></p>	<p>Tak, popyt na usługę będzie ulegał sezonowym zmianom. Jest to związane z czasem prac polowych. Z reguły w tym okresie leczone są tylko nagłe przypadki, natomiast planowane zabiegi przekładane są na późniejszy termin.</p>
<p>5. <i>Jakie mogą być koszty i bariery wejścia przedsiębiorstwa na rynek?</i></p>	<p>Bariery:</p> <ul style="list-style-type: none"> • psychologiczna-kobieta lekarzem weterynarii, • dłuższy staż pracy konkurencji. <p>Koszty:</p> <ul style="list-style-type: none"> • drogi sprzęt, • szkolenia i uzupełnianie kwalifikacji (zdobywanie), • koszty leków i materiałów jednorazowych, • koszty związane z utrzymaniem czystości pomieszczeń oraz jałowych warunków w czasie zabiegów, • koszty dojazdu.

3. Konkurencja na rynku

W tej części należy wskazać głównych konkurentów na rynku i zastanowić się, jaka będzie ich reakcja na uruchomienie nowego przedsięwzięcia oraz wprowadzenia produktu/usługi na rynek? Lepsze poznanie przedsiębiorstw konkurencyjnych lepiej przygotowuje do prowadzenia działalności.

<i>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.</i>				
1. Nazwa	2. Jakość	3. Cena	4. Reklama/ promocja	5. Średni wynik punktowy
Oferta wnioskodawcy	9	7	8	8
Gabinet Weterynaryjny, Jan Kowalski, Sobolewo	8	5	9	7,33
<i>2. Proszę opisać potencjalne działania swoich konkurentów oraz swoją reakcję na te działania.</i>		W miejscowości, w której chcę rozpocząć działalność, nie ma jeszcze gabinetu weterynaryjnego. Najbliżej położony gabinet znajduje się w miejscowości Sobolewo, położonej w odległości ok. 5 km. Właścicielem jest lek. wet. Jan Kowalski. W środowisku lokalnym znany jest jako osoba operatywna i dyspozycyjna. Posiada długoletnie doświadczenie zawodowe. Zakładana przeze mnie działalność nie stanowi dla niego zagrożenia, gdyż posiada od lat swoich stałych klientów. Wydaje mi się, że w ogóle nie zareaguje na otwieraną przeze mnie działalność. Częściowo czynności przez nas wykonywane będą się pokrywały, chodzi tu głównie o leczenie zwierząt gospodarskich.		

4. Dystrybucja i promocja

W tej części biznesplanu należy wykazać w jaki sposób przedsiębiorstwo planuje zarabiać. Ten fragment powinien przekonać czytającego, że przyszły przedsiębiorca jest świadomy co?, komu? i w jaki sposób będzie sprzedawać, z jakich form promocji korzystać. Informacja w tej części powinna być przygotowana na podstawie wiarygodnych danych o docelowym rynku. Należy pamiętać, że są różne metody promowania dóbr i usług i część z nich może być nieodpowiednia dla proponowanego produktu / usługi.

<i>1. W jaki sposób będzie odbywała się sprzedaż?</i>	W sposób bezpośredni – tzn., że każda usługa będzie kierowana do konkretnego klienta, na podstawie przeprowadzonego badania pacjenta zarówno w gabinecie, jak i w gospodarstwie. Ze względu na charakter prowadzonej działalności niemożliwa jest sprzedaż pośrednia.
---	---

2. W jaki sposób klienci będą informowani o produktach/ usługach? Proszę opisać formę promocji / reklamy.	Informacyjny afisz, marketing szeptany, bezpośredni kontakt z klientem, wizytówki, informacja w Internecie. Koszt wizytówek i szyldu wynosi około 300 zł.
3. Jakie będą przewidziane formy płatności (przelew, gotówka, karta)?	Gotówka, przelew.

5. Cena

W tym fragmencie należy opisać zaplanowaną politykę cenową, biorąc pod uwagę, że wielkość obrotu będzie od niej uzależniona. Powinien tutaj znaleźć się opis metod kształtowania ceny, planowanych zmian ceny w ciągu analizowanego okresu. Należy tu uwzględnić koszt jednostkowy produktu/usługi, cenę u konkurencji, rabaty.

1. Planowany poziom cen. Należy podać informację dotyczącą wszystkich głównych produktów/ usług (dane dla podobnych kategorii oferty można grupować w ramach jednego produktu lub usługi).			
Produkt / usługa	Rok w którym została założona działalność gospodarcza (n)	Rok (n + 1)	Rok (n + 2)
	2012	2013	2014
	Wartość w zł	Wartość w zł	Wartość w zł
1. Badanie kliniczne (średnio 25 zł)	25,00	27,00	30,00
2. Wizyta domowa (średnio 25 zł)	40,00	43,00	47,00
3. Obcięcie pazurków, czyszczenie uszu (średnio 25 zł)	15,00	16,00	18,00
4. Sterylizacja kotki (od 120 zł do 180 zł średnio 140 zł)	140,00	150,00	165,00
5. Sterylizacja suki (od 190 zł do 400 zł średnio 240 zł)	240,00	257,00	283,00
6. Kastracja kocura i psa (od 80 zł do 200 zł średnio 100 zł)	100,00	107,00	118,00
7. Antykoncepcja hormonalna (od 25 zł do 50 zł średnio 30 zł)	30,00	32,00	35,00
8. Szczepienie przeciwko wściekliźnie	20,00	21,00	23,00
9. Pozostałe szczepienia	30,00	32,00	35,00

10. Usunięcie kamienia nazębnego (od 50 zł do 100 zł średnio 70 zł)	70,00	75,00	83,00
11. Pomoc porodowa	70,00	75,00	83,00
12. Zwalczanie pasożytów (od 10 zł do 50 zł średnio 20 zł)	20,00	21,00	23,00
13. Badanie mikroskopowe	15,00	16,00	18,00
14. Badania laboratoryjne	-	35,00	36,00
2. Dlaczego zastosowano ceny określone w pkt. 1?,	<p>Ceny przedstawione w tabeli dotyczące zwierząt domowych zostały określone na podstawie cenników ogólnodostępnych w Internecie z różnych miast w Polsce. Większość z nich znajdowała się w dużych miastach, dlatego też musiałam obniżyć ceny niektórych usług, tak aby były atrakcyjne dla mieszkańców wsi. Ceny dotyczące usług związanych z leczeniem zwierząt gospodarskich zostały ustalone na podstawie przeciętnych cen w regionie i zweryfikowane z cenami z terenu województwa łódzkiego (cennik umieszczony w Internecie).</p> <p>W przypadku dojazdu do klienta do ceny usługi będzie doliczany koszt dojazdu. Będzie on zależał od odległości od gabinetu i ilości gospodarstw w których mają odbyć się wizyty.</p>		

6. Prognoza sprzedaży

Należy oszacować wielkość sprzedaży. Dane te pozwolą dokonać oceny spodziewanego sukcesu.

1. Proszę podać wielkość sprzedaży (w sztukach, jednostkach, itp.) produktów/usług w kolejnych okresach.			
Produkt /usługa	Rok w którym została założona działalność gospodarcza (n)	Rok (n + 1)	Rok (n + 2)
	2012	2013	2014
	Wielkość w jednostkach	Wielkość w jednostkach	Wielkość w jednostkach
1. Badanie kliniczne	365	405	469
2. Wizyta domowa	150	166	192

3. Obcięcie pazurków, czyszczenie uszu	50	55	63
4. Sterylizacja kotki	25	27	31
5. Sterylizacja suki	15	16	18
6. Kastracja kocura i psa	10	11	12
7. Antykoncepcja hormonalna	40	44	51
8. Szczepienie przeciwko wściekliźnie	300	333	386
9. Pozostałe szczepienia	100	111	128
10. Usunięcie kamienia nazębnego	15	16	18
11. Pomoc porodowa	36	39	45
12. Zwalczanie pasożytów	350	388	450
13. Badanie mikroskopowe	60	66	76
14. Badania laboratoryjne	0	200	225
2. Proszę uzasadnić, że podane powyżej wielkości są realne.	<p>Na to, iż wskazane wielkości są realne do osiągnięcia może wskazywać ilość rodzin (ok. 1400) i charakter miejscowości który nie jest typowo rolniczy. Założyłam że co 3 rodzina ma zwierzę w domu, aczkolwiek nie każdy udaje się ze swoim pupilem do lekarza weterynarii. Niektóre zabiegi są wykonywane tylko raz u zwierzęcia, a inne powtarzane są okresowo w zależności od predyspozycji do chorób zwierzęcia i empatii właściciela.</p> <p>Niektóre czynności jak np. szczepienie przeciwko wściekliźnie jest obowiązkowe w stosunku do każdego psa, w związku z tym ich ilość powinna być znacznie wyższa niż przewidziana w tabeli powyżej.</p>		

7. Przychody

Poniżej należy określić przewidywane przychody ze sprzedaży podstawowych produktów / usług.

<i>Produkt /usługa</i>	<i>Rok w którym została założona działalność gospodarcza (n)</i>	<i>Rok (n + 1)</i>	<i>Rok (n + 2)</i>
	2012	2013	2014
	<i>Wartość w zł</i>	<i>Wartość w zł</i>	<i>Wartość w zł</i>
1. Badanie kliniczne	9 125,00	10 935,00	14 070,00
2. Wizyta domowa	6 000,00	7 138,00	9 024,00
3. Obcięcie pazurków, czyszczenie uszu	750,00	880,00	1 134,00
4. Sterylizacja kotki	3 500,00	4 050,00	5 115,00
5. Sterylizacja suki	3 600,00	4 112,00	5 094,00
6. Kastracja kocura i psa	1 000,00	1 177,00	1 416,00
7. Antykoncepcja hormonalna	1 200,00	1 408,00	1 785,00
8. Szczepienie przeciwko wściekliźnie	6 000,00	6 993,00	8 878,00
9. Pozostałe szczepienia	3 000,00	3 552,00	4 480,00
10. Usunięcie kamienia	1 050,00	1 200,00	1 494,00
11. Pomoc porodowa	2 520,00	2 925,00	3 735,00
12. Zwalczanie pasożytów	7 000,00	8 148,00	10 350,00
13. Badanie mikroskopowe	900,00	1 056,00	1 368,00
14. Badania laboratoryjne	-	7 000,00	8 100,00
RAZEM	45 645,00	60 574,00	76 043,00

IV

PLAN INWESTYCYJNY

W tym miejscu należy umieścić informację o wyposażeniu, własności środków produkcji, planach rozwojowych. Opracowanie planu inwestycyjnego wraz z prognozą przyszłej sprzedaży i kosztów jej uzyskania stanowi podstawę do podjęcia decyzji o uruchomieniu działalności.

1. Opis planowanej inwestycji

Należy przedstawić zakres planowanej inwestycji (np. zakup maszyn i urządzeń, itp.). W pkt. 1-2 należy odnieść się do całokształtu działań a w 3 jedynie do kosztów kwalifikowalnych.

<p><i>1. Uzasadnienie inwestycji:</i></p>	<p>Chciałabym zająć się leczeniem zwierząt towarzyszących (pies, kot) co niesie za sobą duże nakłady finansowe. W ciągu ostatnich kilku lat znacznie zwiększyło się zapotrzebowanie na leczenie zwierząt domowych, lecz żaden z terenowych gabinetów tego nie oferuje. Są one nastawione tylko i wyłącznie na leczenie zwierząt gospodarskich. Właściciele zwierząt są zmuszeni jechać do miasta powiatowego Biała Podlaska lub do Terespoła.</p> <p>Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów chciałabym stworzyć taki gabinet. Niezbędne jest do tego specjalistyczne wyposażenie, które umożliwi postawienie prawidłowej diagnozy, zapewni higienę na wysokim poziomie oraz szeroki wachlarz usług. Z tego względu niezbędne będą w mojej pracy niżej wymienione urządzenia. W drugim roku działalności chciałabym zakupić analizator hematologiczny, na który planuję wziąć kredyt w wysokości 15 100 zł. W przyszłości chciałabym zakupić analizator biochemiczny i do badania moczu dla różnych gatunków zwierząt. Do tego momentu będę korzystała z usług gabinetu w Białej Podlaskiej.</p> <p>Zestaw narzędzi chirurgicznych jest niezbędny zarówno do pracy ze zwierzętami gospodarskimi jak i domowymi. Ważny jest ich stan. Do utrzymania ich czystości niezbędny będzie sterylizator, który wysoką temperaturą zniszczy bakterie, wirusy i grzyby.</p>	
<p><i>2. Zakres inwestycji (Proszę wymienić planowane działania wraz z uzasadnieniem, wskazując wszystkie planowane nakłady):</i></p>		
Rodzaj działania / kosztów	Uzasadnienie	Koszty (zł)
1. Stół zabiegowy	Niezbędny element każdego gabinetu, można na nim zbadać zwierzę ale i przeprowadzić zabieg chirurgiczny.	3 000,00

2. Narzędzia chirurgiczne	Zestaw narzędzi chirurgicznych niezbędnych do wykonania podstawowych zabiegów.	1 500,00
3. Lampa UV	Zapewni czystość mikrobiologiczną pomieszczeń, zdezynfekuje powierzchnię i powietrze, zabije bakterie, wirusy, grzyby i inne drobnoustroje.	300,00
4. Mikroskop	Pomoże postawić diagnozę, poprzez obejrzenie sporządzonych preparatów.	1 500,00
5. Meble	Biurko, szafa na leki, krzesła do poczekalni - są podstawowym wyposażeniem każdego gabinetu.	2 500,00
6. Sterylizator	Zapewni czystość mikrobiologiczną różnorodnego sprzętu, zniszczy mikroorganizmy zdolne do namnażania na narzędziach, szkle i niektórych innych substancjach. Dzięki temu będę pewna, że narzędzia używane przeze mnie są czyste.	4 100,00
7. Waga dla zwierząt	Umożliwi określenie masy ciała zwierzęcia, pozwoli na precyzyjne dozowanie leków.	1 000,00
8. Lampa zabiegowa	Zapewni prawidłowe oświetlenie w czasie zabiegu, komfort pracy i jakość wykonanej usługi.	1 500,00
9. Zestaw diagnostyczny	Zestaw narzędzi diagnostycznych a wśród nich otoskop, oftalmoskop, zwiernik nosowy itp.- pomoże postawić diagnozę.	600,00
10. Skaler	Skaler piezoelektryczny służy do zdejmowania kamienia nazębnego.	1 500,00
11. Lodówka	Podstawowe wyposażenie każdego gabinetu, przechowywane są w niej niektóre leki, szczepionki i próbki do badań.	1 000,00
12. Inne drobne narzędzia i sprzęty	Gilotynki i nożyce do pazurków, zestaw stomatologiczny, latarka diagnostyczna, termometr, emaskulator, rozwieracz do pyska dla kotów i dla psów, kagańce.	1 000,00
13. Sejf	Do zabezpieczenia dokumentów, gotówki, leków.	500,00
14. Leki	Podstawowe leki niezbędne do leczenia.	2 000,00

RAZEM		22 000,00
3. Wymienić jedynie <i>koszty kwalifikowalne</i> w ramach działań do zrealizowania.		
Rodzaj działania / kosztów	Uzasadnienie	Koszty (zł)
1. Stół zabiegowy	Niezbędny element każdego gabinetu, można na nim zbadać zwierzę ale i przeprowadzić zabieg chirurgiczny.	3 000,00
2. Narzędzia chirurgiczne	Zestaw narzędzi chirurgicznych niezbędnych do wykonania podstawowych zabiegów,	1 500,00
3. Lampa UV	Zapewni czystość mikrobiologiczną pomieszczeń, zdezynfekuje powierzchnię i powietrze, zabije bakterie, wirusy, grzyby i inne drobnoustroje.	300,00
4. Mikroskop	Pomoże postawić diagnozę, poprzez obejrzenie sporządzonych preparatów.	1 500,00
5. Meble	Biurko, szafa na leki, krzesła do poczekalni- są podstawowym wyposażeniem każdego gabinetu.	2 500,00
6. Sterylizator	Zapewni czystość mikrobiologiczną różnorodnego sprzętu, zniszczy mikroorganizmy zdolne do namnażania na narzędziach, szkle i niektórych innych substancjach. Dzięki temu będę pewna, że narzędzia używane przeze mnie są czyste.	4 100,00
7. Waga dla zwierząt	Umożliwi określenie masy ciała zwierzęcia, pozwoli na precyzyjne dozowanie leków.	1 000,00
8. Lampa zabiegowa	Zapewni prawidłowe oświetlenie w czasie zabiegu, komfort pracy i jakość wykonanej usługi.	1 500,00
9. Zestaw diagnostyczny	Zestaw narzędzi diagnostycznych a wśród nich otoskop, oftalmoskop, zwiernik nosowy itp.- pomoże postawić diagnozę.	600,00
10. Skaler	Skaler piezoelektryczny służy do zdejmowania kamienia nazębnego.	1 500,00
11. Lodówka	Podstawowe wyposażenie każdego gabinetu, przechowywane są w niej niektóre leki, szczepionki i próbki do badań.	1 000,00

12. Inne drobne narzędzia i sprzęty	Gilotynki i nożyce do pazurków, zestaw stomatologiczny, latarka diagnostyczna, termometr, emaskulator, rozwieracz do pyska dla kotów i dla psów, kagańce.	1 000,00
13. Sejf	Do zabezpieczenia dokumentów, gotówki, leków.	500,00
RAZEM		20 000,00

2. Aktualne zdolności wytwórcze

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

1. Czy wnioskodawca posiada niezbędne pomieszczenia? Czy należy zwiększyć ich powierzchnię lub dostosować je do planowanej działalności?	Do rozpoczęcia działalności gospodarczej posiadam niezbędne pomieszczenia, które należy dostosować w nieznacznym stopniu. Należy odnowić pomieszczenie i zamontować baterię, którą można byłoby odkręcać bez używania dłoni, aby w odpowiedni sposób przygotowywać się samodzielnie do wykonania zabiegu. Należy również postawić ściankę działową w celu wydzielenia poczekalni dla osób oczekujących ze zwierzętami na wizytę.		
2. Proszę opisać w/w. pomieszczenia (wielkość powierzchni, lokalizacja, warunki, itp.).	Miejscem mojego gabinetu będzie pomieszczenie w budynku gospodarczym o powierzchni 20 metrów kwadratowych, uzbrojone w energię elektryczną, gaz ziemny i wodę. Z zewnątrz budynek jest otynkowany i pomalowany na kolor jasnożółty.		
3. Proszę określić zasoby techniczne.	<i>Rodzaj maszyn/urządzeń</i>	<i>Rok produkcji</i>	<i>Szacunkowa wartość (zł)</i>
	Samochód - Fiat Sedici	2006	25 000,00
	Stetoskop	2008	120,00
	Ubrania ochronne	2008	400,00

3. Informacja o planowanej inwestycji

<p>1. Jak będzie wyglądał proces techniczny produkcji lub oferowania usług w przypadku planowanej inwestycji.</p>	<p>Oferowane usługi będą kierowane do konkretnego klienta w zależności od potrzeb i jego możliwości finansowych. U każdego pacjenta zostanie przeprowadzone badanie ogólne. W przypadku stwierdzenia niepokojących objawów przeprowadzone zostanie badanie szczegółowe ukierunkowane na poszczególne układy, a także wykonane podstawowe badania dodatkowe. Następnie zostaną przedstawione możliwości leczenia do zatwierdzenia przez właściciela zwierzęcia.</p>
<p>2. Proszę podać specyfikację techniczną planowanych maszyn i urządzeń oraz uzasadnić, że jest ona adekwatna do wymagań przedsięwzięcia.</p>	<p>Zestaw narzędzi chirurgicznych - zestaw podstawowych narzędzi chirurgicznych:</p> <ul style="list-style-type: none">• nożyczki – 5 szt.,• trzonek do skalpela- 3 szt.,• pęseta- 2 szt.,• kleszczyki naczyniowe Peana - 6 szt.,• kleszczyki naczyniowe Kochera – 6 szt.,• kleszcze do serwet Backhaus'a -10 szt.,• hak do kastracji kotek,• igłotrzymacz Mathie do małych igieł,• igłotrzymacz do dużych igieł,• puszka na narzędzia,• kaniula do płukania gruczołów okołoodbytowych,• nożyczki do zdejmowania szwów. <p>Lampa UV przeznaczona jest do podniesienia i utrzymania poziomu czystości mikrobiologicznej pomieszczeń poprzez emitowanie promieniowania UV-C o długości fali 253,7 nm. Promieniowanie to inaktywuje bakterie, wirusy, grzyby oraz wszelkie inne drobnoustroje, dezynfekuje powietrze i powierzchnię. Powinna jednorazowo dezynfekować powierzchnię 12-15m² i być na statywie aby w razie potrzeby móc przestawić w inne miejsce.</p> <p>Lampa bezcieniowa daje optymalne oświetlenie w czasie zabiegów, nie razi i nie nagrzewa tkanek, przez co jest obojętna dla pacjenta.</p> <p>Zestaw typu Diff-Quick - jest to zestaw wodnych barwników, które służą do szybkiego barwienia</p>

preparatów. Dzięki niemu przygotowanie preparatu jest dużo łatwiejsze, nie wymaga specjalnych stanowisk, suszenia preparatów ogniem.

Waga - do określania masy zwierząt, tak aby leki nie były „podawane na oko”. Szczególnie jest to ważne u tych zwierząt, które są przed zabiegami chirurgicznymi. Waga powinna być wytrzymała i mieć nośność do 100kg.

Zestaw diagnostyczny

- otoskop,
- lusterka laryngologiczne (rozmiar 3 i 4),
- zagięta świetlówka krtaniowa,
- szpatułka,
- jednorazowe szpatułki lekarskie,
- regulowany wziernik do nosa,
- oftalmoskop,
- 2 fiołki zawierające wzierniki jednorazowego użytku.

Sterylizator - przeznaczony do sterylizacji suchym gorącym powietrzem różnorodnego sprzętu medycznego. Użyteczny przy niszczeniu mikroorganizmów zdolnych do rozwoju na metalowych narzędziach medycznych, szkłe, porcelanie, w odpornych na wysokie temperatury chemikaliach. Wyposażony w autonomiczny układ zabezpieczający aparaturę przed niekontrolowanym wzrostem temperatury.

Powinien posiadać:

- komorę i półki z blachy nierdzewnej,
- obudowę z blachy lakierowanej proszkowo,
- pomiar temperatury,
- elektromagnetyczną blokadę drzwi,
- kominki wentylacyjne,
- powinien być wyposażony w podwójny autonomiczny układ zabezpieczający aparat przed niekontrolowanym wzrostem temperatury (ochrona wsadu) oraz różne programy sterylizacji.

Meble

- szafa medyczna - szafa dwudrzwiowa, wykonana z blachy. Drzwi szafy- przeszklone, wykonane z szyby hartowanej. Zamykane zamkiem baskwilowym, wykończonym uchwytem klamkowym. Szafa wyposażona w co najmniej 4 półki, barwy białej lub jasnoszarej.
- biurko,
- krzesła – 4 szt. - w miejscu poczekalni dla klientów.

Stół zabiegowy - wykonany z blachy kwasoodpornej z odpływem i hakiem do montażu wiaderka odpływowego, wyposażony w specjalne nóżki do regulacji poziomu stołu lub kółka z hamulcami.

Lodówka - z zamrażalnikiem, sterowanie tradycyjne, z automatycznym rozmrażaniem chłodziarki, tradycyjnym rozmrażaniem zamrażarki, Pojemność chłodziarki: ok. 100 l. Pojemność zamrażarki: ok. 20 l, podtrzymanie temp. przy braku zasilania ponad 20 h.

Sejf na leki

- do zabezpieczenia dokumentów, gotówki, leków,
- do montażu wolnostojącego (przytwierdzone),
- przeznaczony dla firm, biur, urzędów, domów, sklepów, aptek, szpitali,
- skonstruowany ze stali o podwyższonej odporności na włamanie. Wewnętrzna i zewnętrzna blokada drzwi uniemożliwiająca otwarcie zaryglowanego sejfu po wycięciu zawiasów,
- wzmocniona płyta drzwi z dodatkową osłoną mechanizmu ryglowego i zamka. Zabezpieczenie z manganu, chroniące przed przewierceniem rygli, w obrysie drzwi system progów przeciwogniowych,
- atestowany zamek,
- półki z regulacją wysokości zawieszenia.

Skaler

- kontrola częstotliwości,
- trwała rękojeść, która może być odłączana i dezynfekowana,
- nie wymagający dużego ciśnienia wody.

Mikroskop - z optyką achromatyczną, ze standardowymi **obiektywami 4x, 10x, 40x i 100x**. i maksymalnym powiększeniem **1000x**. Mikroskop powinien być wyposażony w ruchomy stolik (z podziałką), na którym możemy zamocować jednocześnie dwa preparaty.

Parametry techniczne:

- głowica binokularowa,
- rewolwer obiektywowy czterogniazdowy,
- obiektywy achromatyczne 4x, 10x, 40x, 100x (immersyjny, amortyzowany),
- system ogniskowania: ruch zgrubny (śruba makrometryczna) i ruch drobny (śruba mikrometryczna), czułość i działka drobnego (śruba mikrometryczna) ogniskowania,
- stolik: mocowanie dwóch preparatów.

	<p>Inne drobne narzędzia i sprzęt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • gilotynki i nożyce do pazurków, • zestaw stomatologiczny, • latarka diagnostyczna, • termometr, • emaskulator, • rozwieracz do pyska dla kotów (6 cm) i dla psów (8,5 i 14,5 cm), • kaganiec, 4 sztuki różnej wielkości.
--	--

V

SYTUACJA EKONOMICZNO-FINANSOWA

Opis sytuacji ekonomiczno- finansowej jest obok analizy rynku najważniejszą częścią biznesplanu.

1. Uproszczony bilans

Bilans przedstawia zasoby przedsiębiorstwa (majątek firmy) - aktywa oraz źródła ich finansowania-pasywa. Do aktywów zalicza się między innymi urządzenia, maszyny, środki pieniężne, zapasy. Pasywa to kapitał własny, czyli zainwestowane pieniądze, zobowiązania np. kredyty, zobowiązania dla dostawców.

<i>Wyszczególnienie</i>	<i>Rok w którym została założona działalność gospodarcza (n)</i> 2012	<i>Rok (n+1)</i> 2013	<i>Rok (n+2)</i> 2014
Aktywa(Majątek)	<i>Wartości w zł</i>	<i>Wartości w zł</i>	<i>Wartości w zł</i>
MAJĄTEK TRWAŁY (A do G):	3 280,00	14 540,00	11 520,00
A/wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00	0,00
B/ grunty	0,00	0,00	0,00
C/ budynki i budowle	0,00	0,00	0,00
D/ maszyny i urządzenia	3 280,00	14 540,00	11 520,00

E/ inwestycje rozpoczęte	0,00	0,00	0,00
F/ długoterminowe papiery wartościowe	0,00	0,00	0,00
G/ pozostały majątek trwały	0,00	0,00	0,00
MAJĄTEK OBROTOWY (H do K):	29 664,62	66 184,06	103 278,91
H/ należności i roszczenia	375,16	440,33	558,44
I/ zapasy	0,00	0,00	0,00
J/ środki pieniężne	29 289,46	65 743,73	102 720,47
K/ pozostały majątek obrotowy	0,00	0,00	0,00
AKTYWA RAZEM	32 944,62	80 724,06	114 798,91

<i>Wyszczególnienie</i>	<i>Rok w którym została założona działalność gospodarcza (n)</i> 2012	<i>Rok (n+1)</i> 2013	<i>Rok (n+2)</i> 2014
Pasywa (Źródła finansowania)	<i>Wartości w zł</i>	<i>Wartości w zł</i>	<i>Wartości w zł</i>
PASYWA DŁUGOTERMINOWE (L do N)	31 193,86	59 589,17	94 212,88
L/ fundusze własne	31 193,86	59 589,17	94 212,88
M/ zobowiązania długoterminowe (bez kredytów i pożyczek)	0,00	0,00	0,00
N/ kredyty i pożyczki długoterminowe	0,00	0,00	0,00
PASYWA KRÓTKOTERMINOWE (O do R)	1 750,77	9 054,89	10 706,03
O/ zobowiązania krótkoterminowe (bez kredytów i pożyczek)	1 750,77	2 054,89	2 606,03
P/ kredyty i pożyczki krótkoterminowe	0,00	7 000,00	8 100,00
R/ pozostałe pasywa	0,00	0,00	0,00
PASYWA RAZEM	32 944,62	68 644,06	104 918,91

2. Rachunek zysków i strat

Zawiera przewidywane w założonym czasie dochody i wydatki. Po stronie przychodów należy uwzględnić wpływy ze sprzedaży towarów i usług. Po stronie wydatków należy uwzględnić środki pieniężne, które będą wypływać z firmy. Będą to wydatki związane z zakupem wyposażenia, maszyn, materiałów do produkcji, wypłatą wynagrodzeń, zapłatą podatków, składek ubezpieczeniowych, czynszów, spłatą kredytów itp. Rachunek ten dostarcza informacji o wysokości dochodu przedsiębiorstwa. Należy przedstawić rzetelne dane.

Wyszczególnienie	Rok w którym została założona działalność gospodarcza (n)	Rok (n+1)	Rok (n+2)
	2012	2013	2014
	Wartości w zł	Wartości w zł	Wartości w zł
PRZYCHODY (brutto)			
1.1. z działalności handlowej	0,00	0,00	0,00
1.2. z działalności produkcyjnej	0,00	0,00	0,00
1.3. z działalności usługowej	45 645,00	60 574,00	76 043,00
1.4. spłaty należności	0,00	0,00	0,00
1.5. inne	0,00	0,00	0,00
RAZEM PRZYCHODY	45 645,00	60 574,00	76 043,00
KOSZTY (brutto)			
2.1. zakupy towarów	0,00	0,00	0,00
2.2. zakupy surowców/ materiałów	6 285,00	4 688,50	5 376,00
2.3. wynagrodzenie pracowników	0,00	0,00	0,00
2.4. narzuty na wynagrodzenia	0,00	0,00	0,00
2.5. czynsz	0,00	0,00	0,00
2.6. transport	3 000,00	3 600,00	3 600,00
2.7. energia, co, gaz, woda	1 000,00	1 200,00	1 200,00
2.8. usługi obce	600,00	600,00	600,00
2.9. podatki lokalne	100,00	120,00	120,00
2.10. reklama	300,00	100,00	100,00
2.11. ubezpieczenia rzeczowe	350,00	350,00	350,00
2.12. koszty administracyjne i telekom.	840,00	840,00	840,00

2.13. leasing	0,00	0,00	0,00
2.14. inne koszty	700,00	700,00	700,00
2.15. kredyt, odsetki od kredytu	0,00	8 100,00	8 910,00
2.16. amortyzacja	16 720,00	3 840,00	3 840,00
RAZEM KOSZTY	29 895,00	24 138,50	25 636,00
3. Zmiany stanu produktów (+/-)	0,00	0,00	0,00
4. KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW	29 895,00	24 138,50	25 636,00
5. ZUS właściciela	4 399,56	4 399,56	10 681,68
6. ZYSK BRUTTO (1-4-5)	11 350,44	32 035,94	39 725,32
7. PODATEK DOCHODOWY	2 156,58	6 086,83	7 547,81
8. ZYSK NETTO (6-7)	9 193,86	25 949,11	32 177,51
	9 193,86	25 949,11	32 177,51

3. Podsumowanie

Podsumowanie nie powinno być zbyt obszerne, powinno zawierać informację na temat atrakcyjności i realności planowanego przedsięwzięcia. Podsumowanie jest tym elementem biznesplanu, w którym potencjalnego inwestora można przekonać do proponowanego przedsięwzięcia.

Proszę o dofinansowanie zakładanej przeze mnie działalności gospodarczej w kwocie 20 000,00 złotych. Jest to bardzo istotne z punktu moich możliwości finansowych. Pomoc finansowa umożliwi mi zakupienie specjalistycznego sprzętu i podwyższy standard oferowanych usług. Chciałabym kupić narzędzia i sprzęt zapewniający higienę zabiegów i miejsc przyjmowania pacjentów. Zdaję sobie sprawę, że jestem osobą o niedużym doświadczeniu zawodowym, i że czeka mnie wiele pracy. Jestem na to przygotowana. Zakładana przeze mnie działalność będzie dla mnie dużym wyzwaniem ale i szansą na lepsze jutro, gdyż będzie ona stanowiła główne źródło moich dochodów. W gabinecie weterynaryjnym będę mogła realizować się w zawodzie, który jest moją pasją.

Imię i nazwisko Anna Nowak
Podpis wnioskodawcy Anna Nowak
Data, miejscowość 20.04.2012 r., Zalesie