

Zespół Szkół Ponadgimnazjalnych Nr 3 w Końskich

*Przykładowy biznes plan opracowany do nauczania przedmiotu:
"Ekonomika przedsiębiorstwa"
w klasie V Technikum Ekonomicznego*

BIZNES PLAN

Firma „EDEN” Sp. z o.o.

**Opracowanie:
mgr Mariola Czarny**

(Dane zawarte w biznes planie są fikcyjne)

SPIS TREŚCI

STRESZCZENIE

1. PREZENTACJA FIRMY

- 1.1. Podstawowe informacje o firmie
- 1.2. Historia firmy
- 1.3. Sytuacja prawna
- 1.4. Sytuacja majątkowa i finansowa

2. STRUKTURA DZIAŁALNOŚCI I OBROTY

- 2.1. Informacje o produktach/usługach
- 2.2. Opis technologii
- 2.3. Obroty

3. ZARZĄDZANIE I PERSONEL

- 3.1. Struktura organizacyjna
- 3.2. Osoby zarządzające
- 3.3. Zatrudnienie
- 3.4. System wynagrodzeń
- 3.5. Szkolenia
- 3.6. Wykaz doradców i specjalistów z zewnątrz

4. SYTUACJA MARKETINGOWA

- 4.1. Rynek
- 4.2. Odbiorcy produktów lub usług
- 4.3. Dostawcy
- 4.4. Główni konkurenci
- 4.5. Działania marketingowe

5. ANALIZA STRATEGICZNA I STRATEGIA

- 5.1. Analiza czynników wpływających na rozwój firmy i powodzenie przedsięwzięcia
- 5.2. Prawdopodobieństwo sukcesu strategicznego
- 5.3. Strategia firmy

6. OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

- 6.1. Opis i cel przedsięwzięcia
- 6.2. Harmonogram realizacji inwestycji

7. PLAN FINANSOWY

- 7.1. Założenia ekonomiczno-finansowe
- 7.2. Nakłady inwestycyjne
- 7.3. Źródła finansowania
- 7.4. Plan sprzedaży
- 7.5. Plan kosztów
- 7.6. Plan bilansu
- 7.7. Plan rachunku wyników

1. PREZENTACJA FIRMY

1.1 PODSTAWOWE INFORMACJE O FIRMIE

L.p.	Wyszczególnienie	Dane
1	Nazwa firmy	„EDEN” Sp. z o.o.
2	Adres	26-200 Końskie ul. Kielecka 20
3	Telefon (fax.)	(41) 375 64 64
4	E-Mail / www	www.faraon.prv.pl
5	NIP	654 76 87 879
6	REGON	1043652721
7	PKD	7211-4738-09
8	Organ rejestrowy	Sąd Rejonowy w Końskich
9	Numer KRS	34900-45643
10	Data rozpoczęcia działalności	01.06.2001
11	Rodzaj działalności	Usługowo – rozrywkowa
12	Forma prawna	Spółka z Ograniczoną Odpowiedzialnością
13	Kapitał założycielski	1 143 000 zł
14	Forma rozliczeń z urzędem skarbowym	CIT
15	Wielkość firmy	Średnia
16	Właściciele	Magdalena Nowak, Paweł Nowak, Tomasz Kowalski i Rafał Kowalski
17	Osoby upoważnione do reprezentacji	Paweł Nowak i z-ca Tomasz Kowalski
18	Członkowie zarządu	Magdalena Nowak, Paweł Nowak, Tomasz Kowalski i Rafał Kowalski
19	Osoba odpowiedzialna za rozliczenia pod względem rachunkowo-księgowym	Magdalena Nowak
20	Rodzaj i numer rachunku bankowego	Biznes Partner Nr. 1060250937

1.2. HISTORIA FIRMY

Powstanie firmy poprzedzone zostało badaniem rynku poprzez ankietę i wywiad środowiskowy. Stwierdzono duży popyt na usługi rozrywkowe. Firma „Eden” Sp. z o.o. została założona 01.06.2001 roku przez Magdalенę Nowak, Pawła Nowaka, Tomasza Kowalskiego i Rafała Kowalskiego. Przedmiotem działalności są:

- dyskoteka „Faraon” zlokalizowana w Końskich przy ul. Kieleckiej w hali dyskotekowej o powierzchni ogólnej 600 m². Realizacja inwestycji trwała 3 miesiące, lokal otwarto z dniem 1 października 2001 roku. Na otwarciu obecni byli przedstawiciele lokalnych władz samorządowych i lokalnej prasy. Przedsięwzięcie okazało się dużym sukcesem na otwarciu obecnych było 1132 gości. Obrót dnia otwarcia wyniósł z biletów 11 320 zł, a zysk z sprzedaży 5 342 zł.
- restauracja „Magdalenka” położona jest w odległości 100 m od hali dyskotekowej oraz odgródzona jest od niej specjalnym ogrodzeniem, dzięki czemu nie następuje nieporządna konfrontacja klientów „Faraona” i „Magdalenki”

1.3. SYTUACJA PRAWNA

Na podstawie umowy zawartej w dniu 25 maja 2001 roku w Końskich strony, zwane udziałowcami, stosownie do postanowień Kodeksu Handlowego oświadczają, że we wspólnym celu gospodarczym zawiązują sp. z o.o. W myśl umowy spółki udziałowej Magdalena Nowak, Paweł Nowak, Tomasz Kowalski i Rafał Kowalski prowadzą firmę „Eden”. Sp. z o.o. zostaje zawarta na czas nieokreślony. Wpisu do ewidencji gospodarczej dokonano w Sądzie Rejonowym w Końskich w dniu 26 maja 2001 roku. Podmiot posiada osobowość prawną, jest również zarejestrowany w Urzędzie Statystycznym w Kielcach.

Zespół zarządzający firmy „Eden” Sp. z o.o. stanowią jego udziałowcy:

Nowak Paweł ukończył Liceum Ekonomiczne w Końskich w 1995 roku z bardzo dobrym wynikiem. Otrzymał tytuł technika ekonomisty o specjalności ekonomia i organizacja przedsiębiorstw. W tym samym roku podjął naukę na Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. W 2000 roku Pan Paweł ukończył studia i otrzymał tytuł magistra do spraw marketingu. Jest obecnie prezesem firmy „Eden”.

Nowak Magdalena ukończyła Liceum Ekonomiczne w Końskich w 1995 roku z bardzo dobrym wynikiem. Otrzymała tytuł technika ekonomisty o specjalności ekonomia i organizacja przedsiębiorstw. W tym samym roku podjęła naukę na Uniwersytecie Warszawskim. W 2000 roku Pani Magda ukończyła studia i otrzymała tytuł magistra o specjalności finanse i rachunkowość. Jest obecnie członkiem zarządu oraz główną księgową firmy „Eden”.

Kowalski Tomasz ukończył Liceum Ekonomiczne w Końskich w 1995 roku z bardzo dobrym wynikiem. Otrzymał tytuł technika ekonomisty o specjalności ekonomia i organizacja przedsiębiorstw. W tym samym roku podjął naukę na Uniwersytecie Łódzkim. W 2000 roku pan Tomasz ukończył studia i otrzymał tytuł magistra technologii żywienia. Jest obecnie członkiem zarządu firmy „Eden” oraz kierownikiem restauracji „Magdalenka”.

Kowalski Rafał ukończył Liceum Ekonomiczne w Końskich w 1990 roku z bardzo dobrym wynikiem. Otrzymał tytuł technika ekonomisty o specjalności ekonomia i organizacja przedsiębiorstw. W tym samym roku podjął naukę na Uniwersytecie im. Mikołaja Kopernika w Toruniu. W 1995 roku Pan Rafał ukończył studia i otrzymał tytuł magistra do spraw systemów informatycznych. Jest obecnie członkiem zarządu firmy „Eden” oraz kierownikiem dyskoteki „Faraon”.

Udziałowcy

L.p.	UDZIAŁOWIEC	Udział w kapitale zał. (w tys. PLN)	Udział w %
1	Paweł Nowak	720 000	63 %
2	Magdalena Nowak	198 000	17,4 %
3	Tomasz Kowalski	130 000	11,3 %
4	Rafał Kowalski	95 000	8,3 %
RAZEM		1 143 000	100 %

Nazwa naszej firmy „Eden” i znak firmowy uzyskały patent dnia 10 czerwca 2001 roku w Głównym Urzędzie Patentowym w Warszawie

Posiadamy licencje na sprzedaż alkoholu wydaną przez Urząd Miasta i Gminy Końskie w dniu 10 września 2001 roku

1.4. SYTUACJA MAJĄTKOWA I FINANSOWA FIRMY

Wynik finansowy ma tendencje wzrostową tzn. rok drugi działalności w porównaniu do pierwszego wzrósł o 7,3 %. Główne czynniki mające wpływ na jego poziom to

- wzrost liczby klientów
- rozbudowa firmy

Do majątku trwałego należą

- hala dyskotekowa	250 000 zł
- restauracja „Magdalena”	120 000 zł
- parking	40 000 zł
- samochód dostawczy	70 000 zł
- samochód osobowy	90 000 zł
- sprzęt komputerowy	15 000 zł
- sprzęt muzyczny	40 000 zł
- wyposażenie lokali	75 000 zł
Środki pieniężne wynoszą	53 542 zł

2. STRUKTURA DZIAŁALNOŚCI I OBROTY

2.1. INFORMACJE O PRODUKTACH/USŁUGACH

Profil usług dyskoteki „Faraon”

Celem otwarcia przez nas dyskoteki było zorganizowanie miejsca spotkań ludzi lubiących miłą i bezpieczną zabawę. Rynek docelowy stanowi młodzież a także dorośli, którzy w przyjemny i kulturalny sposób chcieli by spędzić czas. Ludzie młodzi stanowią ważną rolę, gdyż w obecnej chwili nie mają na terenie miasta swojego miejsca rozrywki. Stworzyliśmy miejsce bezpieczne, które będzie przyjazne zarówno dla młodych jak i starszych. Naturalnie żywiołowość młodzieży musi znaleźć ujście – sądzimy, że taniec jest tego dobrą formą. Dyskoteka przyciąga potencjalnych klientów nastrojowym wnętrzem, sympatyczną obsługą oraz graną muzyką.

Profil usług restauracji „Magdalena”

Celem otwarcia przez nas restauracji było zorganizowanie miejsca spotkań ludzi lubiących prostą a zarazem wykwinną kuchnię. Restauracja przyciąga klientów miłą i sympatyczną obsługą, specyficznym wnętrzem oraz muzyką graną na życzenie. Na rynku istnieje kilka podobnych restauracji jednak nasza „Magdalena” potrafi sprostać nawet najbardziej wyszukany gustom kulinarnym klientów.

2.2. OPIS TECHNOLOGII

Technologia przygotowywania potraw naszej restauracji stanowi tajemnicę głównego technologa, jednak zapewniamy, iż nasze produkty przygotowane są zawsze ze świeżych składników, a serwowane przez nas posiłki spełniają standardy jakościowe.

2.3. OBROTY

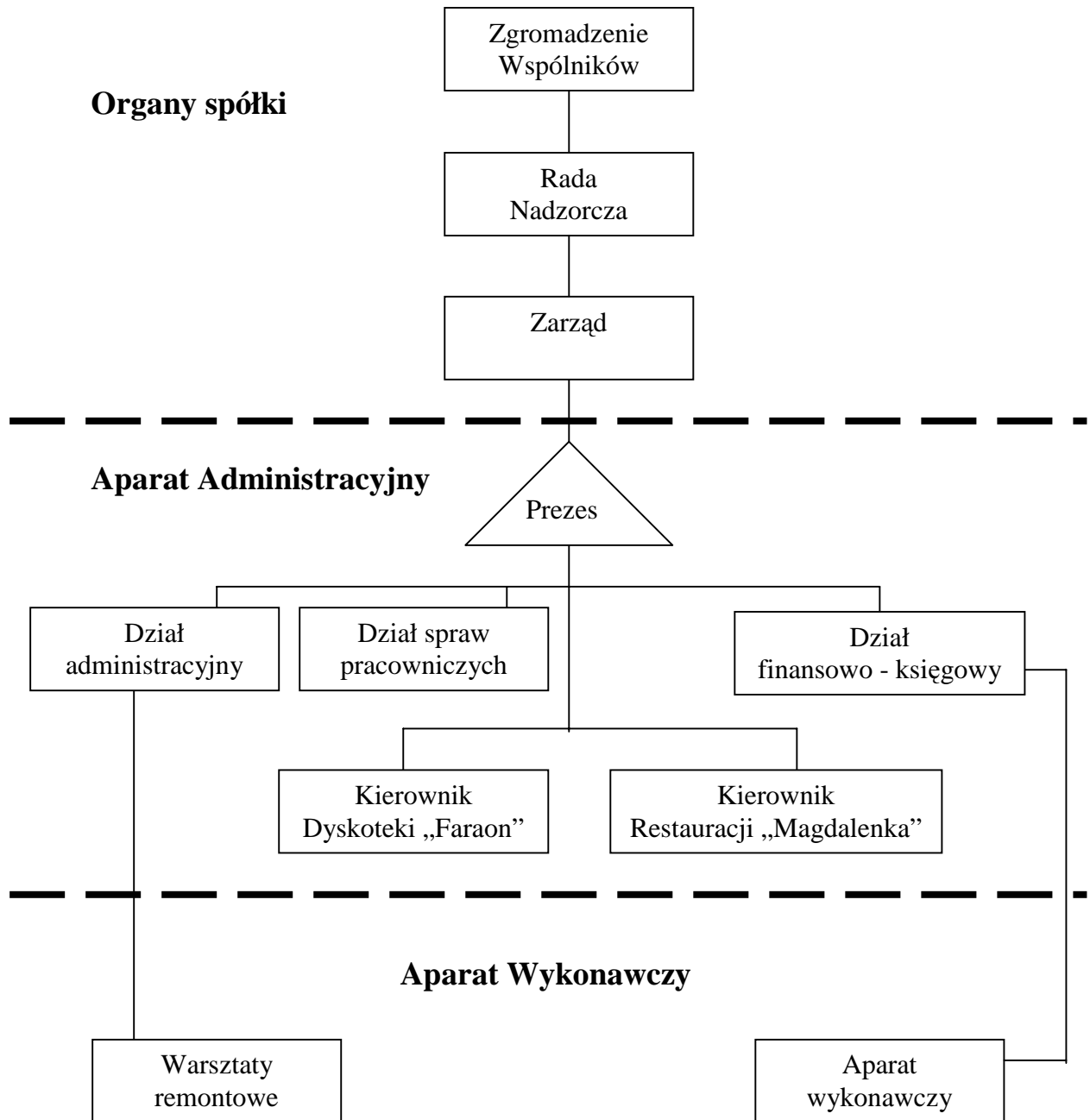
Obroty w 2003 r wynoszą:

Dyskoteka „Faraon”	1 160 204 zł
Restauracja „Magdalena”	289 429 zł
Razem	1 449 628 zł

W porównaniu z poprzednimi latami obroty wyniosły tendencje wzrostową.

3. ZARZĄDZANIE I PERSONEL

3.1. STRUKTURA ORGANIZACYJNA



3.2. OSOBY ZARZĄDZAJĄCE

Kluczowymi osobami zarządzającymi firmą „Eden” są jego właściciele, których scharakteryzowaliśmy w punkcie 1.3

3.3. ZATRUDNIENIE

Na początku działalności dyskoteka „Faraon” zatrudniała 6 osób (2 barmanów, 1 Mc, 2 pracowników ochrony i 1 sprzątaczkę)

Na dzień dzisiejszy w dyskotecce zatrudnionych jest 13 osób (4 barmanki, 4 pracowników ochrony, 2 Mc, 3 sprzątaczkę) plus firma ochroniarska „Omega”

Restauracja „Magdalenka” na początku swej działalności zatrudniała 4 osoby (1 kucharz, 2 kelnerki, 1 sprzątaczkę)

Obecnie zatrudnionych w restauracji jest 9 osób (3 kucharzy, 4 kelnerki, 2 sprzątaczkę).

Ponadto udzielamy praktyki zawodowej uczniom z Zespołu Szkół Ponadgimnazjalnych nr 3 w Końskich z klas gastronomicznych.

Nasi pracownicy dobierani są poprzez rozmowę kwalifikacyjną oraz muszą mieć odpowiednie wykształcenie minimum rok praktyki zawodowej, przyjmowani są na okres próbny. U naszych pracowników cenimy solidność, systematyczność, oraz umiejętność zachowania się w różnych sytuacjach.

W przyszłości planujemy rozbudowę naszej firmy, gdyż chcemy ją powiększyć poprzez wybudowanie hotelu o nazwie „Relax”, w którym zatrudnienie znajdzie około 20 osób. Ponadto, co pewien czas zatrudniamy inne osoby na umowę zlecenia do przeprowadzania remontów w naszej firmie.

3.4. SYSTEM WYNAGRODZEŃ

Średnia płaca brutto wynosi 1150 zł.

Wynagrodzenie

Wyszczególnienie	I rok		II rok	
	Średnie wynagrodzenie	Wzrost w %	Średnie wynagrodzenie	Wzrost w %
Barmani	800 zł	-	880 zł	10
Mc	850 zł	-	885 zł	10
Ochrona	1200 zł	-	1320 zł	10
Pracownicy socjalni	800 zł	-	880 zł	10

3.5. SZKOLENIA

Nasi pracownicy poddawani są szkoleniom z zakresu Bezpieczeństwa i higieny pracy oraz wysyłani są na kursy w zależności od specjalizacji naszego pracownika.

W celu rozwoju kariery naszych pracowników organizujemy ogólnopolski konkurs sztuki barmanskiej, co pozwoli najlepszym uzyskać możliwość pracy w najlepszych klubach w Europie.

3.6. WYKAZ DORADCÓW I SPECJALISTÓW Z ZEWNĄTRZ

Nasza firma nie posiada ani nigdy nie korzystała z doradców i specjalistów z zewnątrz gdyż nasza kadra składa się z ludzi posiadających duże umiejętności w wielu dziedzinach ekonomii.

4. SYTUACJA MARKETINGOWA

4.1. RYNEK

W fazie wchodzenia naszej firmy na rynek jak i do tej pory dokładamy wszelkich starań, aby potencjalni klienci mogli o nas usłyszeć i wiedzieć, że istniejemy. W tym celu stosujemy reklamę typu: ulotki informacyjne w sklepach i miejscach publicznych, plakaty na słupach ogłoszeniowych, ogłoszenia w prasie, radiu i telewizji lokalnej.

Restauracja „Magdalenka” prowadzi politykę promocyjną polegającą na:

- łączeniu dań w zestawy, których cena jest znacznie niższa niż każdego dania osobno
- podawaniu „Dania dnia”, które będzie tańsze tego dnia o 30%
- dodawaniu do zamówień (według określonych limitów) drobnych, gratisowych upominków.

Zamierzamy w niedługim czasie wprowadzić kartę stałego klienta, która będzie uprawniać do zakupu naszych dań od 20 do 30% taniej. Nasze ceny kształtują się na stałym, niewygórowanym poziomie.

Dyskoteka „Faraon” stosuje politykę promocyjną polegającą na:

- co 50 osoba wchodzi za darmo
- stosowaniu obniżki cen biletów o 50% w niektóre wyjątkowe dni np. Mikołajki, Walentynki
- dodawaniu do pięciu piw jednego gratis

Nasza firma cieszy się dużym uznaniem wśród naszych klientów. Przeprowadzane przez nas badania są dla nas bardzo zadawalające gdyż wynika z nich, że nasza firma posiada około 70% rynku w tej branży. Klientami naszej firmy są mieszkańcy Końskich oraz okolicznych miejscowości, a w przypadku restauracji także przejezdni kierowcy, gdyż „Magdalenka” mieści się przy trasie Kielce – Warszawa.

4.2. ODBIORCY PRODUKTÓW LUB USŁUG

Odbiorcami usług naszej firmy jest głównie młodzież, a także dorośli, którzy w przyjemny i kulturalny sposób chcieliby spędzić czas. Klientami dyskoteki „Faraon” są głównie młodzi ludzie gdyż to oni poszukują odpowiedniego miejsca, aby się „wyszaleć” a my im to gwarantujemy puszczać muzykę, przy której lubią się bawić. Liczba klientów w weekendy wynosi średnio około 700 osób, zaś na tygodniu średnia ich liczba wynosi 300 osób.

4.3. DOSTAWCY

Firma „Eden” ma dwóch stałych dostawców, z którymi podpisuje umowy na rok. Co miesiąc hurtownia „Win-Piw” z Końskich zaopatruje restaurację i dyskotekę w napoje chłodzące i alkoholowe, a co trzy tygodnie – hurtownia spożywcza „Warzywko” w artykuły spożywcze: słodczyce, mrożonki, lody itd. Na podstawie planowanych dostaw dokonuje się przelewów zaliczkowych. Ostateczne rozliczenia następuje po upływie 2 tygodni, przez porównanie dostaw z przelewami.

We własnym zakresie firma zaopatruje się również w produkty żywniowe to jest pieczywo, wędliny, sałatki, owoce, kawę, herbatę itd. Produkty te zakupuje się w hurtowniach, piekarniach oraz u lokalnych producentów korzystając z upustów.

Nasi dostawcy gwarantują nam konkurencyjne ceny, wysoką jakość dostarczanych produktów. Dzięki solidnej spłacie zobowiązań możemy liczyć na wywiązywanie się z terminów dostaw.

Przykładowi główni dostawcy:

L.p.	Nazwa dostawcy	% udział w dostawach	Termin zapłaty (w dniach)
1	Hurtownia „Win-Piw”	50%	14 dni
2	Hurtownia „Warzywko”	30%	14 dni
3	Lokalni producenci	20%	14 dni

4.4. GŁÓWNI KONKURENCI NA RYNKU

W rejonie działalności naszej firmy funkcjonuje kilka podobnych przedsiębiorstw jednak żadne z nich nie może w pełni z nami konkurować. Naszą mocną stroną jest pierwszorzędnie zaprojektowana sala dyskotekowa, która przyciąga dużą rzeszę klientów.

Jednym z naszych konkurentów jest restauracja „Starbex” oddalona od naszego przedsiębiorstwa o 1,5 km. Oferują oni mało zróżnicowaną kartę dań oraz wygórowane ceny, co wpływa na to, że bardziej wymagający klienci wybierają naszą restaurację.

Drugim konkurentem jest niedawno utworzona dyskoteka „Inferno”, której wadą są wysokie ceny za wstęp oraz ochrona, która nie wywiązuje się ze swoich obowiązków.

Kolejnym konkurentem jest restauracja „Oliwia” charakteryzująca się małą powierzchnią użytkową i brakiem miejsca do zabawy.

Główni konkurencji:

L.p.	Nazwa konkurenta	Silne strony	Słabe strony
1	Dyskoteka „Inferno”	Dobra lokalizacja	Wysokie ceny
2	Restauracja „Fantazja”	Dobra lokalizacja	Wysokie ceny oraz niepełny asortyment
3	Restauracja „Bistro”	Dobra lokalizacja	Wysokie ceny brak oddzielnych miejsc dla różnych przedziałów wiekowych

4.5. DZIAŁANIA MARKETINGOWE

Nasze ceny są o 10 - 14% niższe od tego samego asortymentu u konkurencji, ponadto oferujemy karty stałego klienta (działają one na zasadzie, iż klient, który odwiedzi nas 10 razy otrzymuje kartę uprawniającą do 10 % zniżki przy zakupie biletu wstępu)

Transport wykonują po części dostawcy i nasze własne środki transportu.

Działania w sferze promocji i reklamy: nasza firma wykupiła reklamy w lokalnych stacjach radiowych oraz gazetach, ponadto rozlokowaliśmy gęstą sieć przydrożnych reklam. Przed każdą imprezą rozmieszczamy po okolicy afisze reklamujące naszą dyskotekę

5. ANALIZA STRATEGICZNA I STRATEGIA

5.1. ANALIZA CZYNNIKÓW WPLYWAJĄCYCH NA ROZWÓJ FIRMY I POWODZENIE PRZEDSIĘWZIĘCIA

Analizę strategiczną firmy przeprowadzono przy zastosowaniu metody SWOT, przyjmując 5-stopniową skalę ocen. Wyniki analizy zawiera poniższa tabela.

ZESTA WIENIE MOCNYCH I SŁABYCH STRON FIRMY

MOCNE STRONY	OCENA 1-5
- Znacząca pozycja	5
- Duża zdolność konkurowania	5
- Doświadczenie na rynku	4
- Wystarczające zasoby rzeczowe, ludzkie i kapitałowe	4
- Doświadczona kadra kierownicza	5
- Niskie koszty	4
- Dobra opinia wśród klientów	5
- Brak silnej presji konkurencji	4
- Dobry dostęp do kanałów dystrybucji	5
- Własna technologia	5
- Zdolność do innowacji produktowych	5
- Duża motywacja pracowników	5
SUMA	66

SŁABE STRONY	OCENA 1-5
- Słaba pozycja konkurencyjna	1
- Brak jasno wytyczonej strategii	1
- Niewystarczające zasoby rzeczowe, ludzkie i kapitałowe	1
- Słabe zdolności kierownicze	1
- Niska rentowność	1
- Słaby image firmy	1
- Wysokie koszty	1
- Słaby poziom marketingu	1
- Mały potencjał wytwórczy	1
- Brak kluczowych umiejętności	1
SUMA	10

ZESTAWIENIE SZANS I ZAGROŻEŃ FIRMY

SZANSE	OCENA 1-5
- Możliwość wejścia na nowe rynki	5
- Pojawienie się nowych grup klientów	4
- Wzrost zapotrzebowania na produkt	4
- Wzrastająca świadomość jakości u potencjalnych odbiorców	5
- Bariery utrudniające wejście na rynek nowych konkurentów	4
- Możliwość dywersyfikacji wyrobów	4
- Możliwość poszerzenia asortymentów	5
- Możliwość podjęcia produkcji wyrobów komplementarnych	5
- Szybszy wzrost rynku	4
- Korzystne zmiany demograficzne	5
SUMA	45

ZAGROŻENIA	OCENA 1-5
- Możliwość pojawienia się nowych konkurentów	1
- Wzrost sprzedaży produktów substytucyjnych	2
- Niekorzystne regulacje prawne	2
- Podatność firmy na recesje i wahania koniunktury	1
- Siła negocjacyjna kontrahentów	1
- Zmiana potrzeb i gustów nabywców	2
- Wolniejszy wzrost rynku	1
- Niekorzystne zmiany demograficzne	1
SUMA	11

Mocne strony (S) 66 > Słabe strony (W) 10

Szanse (O) 45 > Zagrożenia (T) 11

5.2. PRAWDOPODOBIENSTWO SUKCESU STRATEGICZNEGO

Prawdopodobieństwo sukcesu strategicznego wyznaczane jest przez:

- pozycję rynkową firmy

$$PR = \frac{S}{S+W} \qquad PR = \frac{66}{66+10} = \frac{66}{76} = 0,87$$

gdzie:

P R - pozycja rynkowa firmy

S - mocne strony

W - słabe strony

- atrakcyjność firmy

$$AF = \frac{O}{O+T} \quad AF = \frac{45}{45+11} = \frac{45}{56} = 0,80$$

gdzie:

AF - atrakcyjność firmy

O - szansę

T - zagrożenia

Prawdopodobieństwo sukcesu:

$$PS = \frac{PR+AF}{2} \quad PS = \frac{0,87+0,80}{2} = 0,84$$

gdzie:

PS - prawdopodobieństwo sukcesu

PR - pozycja rynkowa firmy

AF - atrakcyjność firmy

5.3. STRATEGIA FIRMY

Wizja naszej firmy opiera się na zdobyciu jak największej liczby klientów oraz świadczonych usług w branży hotelarskiej.

Misja naszej firmy zakłada wybudowanie hotelu oraz zdobyciu jak największej renomy na rynku.

Cele strategiczne: uzyskanie dotacji z Europejskiego Funduszu Społecznego Unii Europejskiej

Strategii działania: środki z uzyskanej dotacji przeznaczymy na budowę hotelu

6. OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA I HARMONOGRAM REALIZACJI

6.1. OPIS I CEL PRZEDSIĘWZIĘCIA POLEGAJĄCEGO NA URUCHOMIENIU DODATKOWYCH MIEJSC PRACY

W niedługim czasie planujemy rozbudowę naszej firmy o hotel „Relax” wraz z budową dodatkowego parkingu i w związku z tym ubiegamy się o dotacje z Europejskiego Funduszu Społecznego Unii Europejskiej na utworzenie dodatkowych miejsc pracy.

Nasza firma oddając do użytku hotel będzie potrzebowała wykwalifikowany personel. Na początku działalności planujemy zatrudnienie 20 osób w tym:

- 3 recepcjonistki
- 5 pokojówek
- 2 boy hotelowych
- 5 osób obsługi technicznej
- 3 pracowników ochrony
- 2 parkingowych

Badając lokalny rynek stwierdziliśmy, iż występuje wysokie zapotrzebowanie na otwarcie tego typu działalności, gdyż inwestycja będzie zlokalizowana przy często uczęszczanej drodze wojewódzkiej i znajduje się niedaleko obok krajowej

6.2. HARMONOGRAM REALIZACJI INWESTYCJI

Etapy realizacji przedsięwzięcia	Rozpoczęcie	Zakończenie
Budowa hotelu	01.07.2005	30.06.2006
Rozbudowa parkingu	01.05.2005	01.10.2005

7. PLAN FINANSOWY

7.1. ZAŁOŻENIA EKONOMICZNO-FINANSOWE

Głównym założeniem naszej firmy jest zdobycie jak największej liczby klientów a wraz z tym osiągnięcie jak największego zysku.

7.2. NAKŁADY INWESTYCYJNE

Poniesione nakłady inwestycyjne obejmują:

- budowa dyskoteki „Faraon“	1 520 000 PLN
- budowa restauracji „Magdalena”	830 000 PLN
- parking	8 000 PLN

Łączna wartość poniesionych nakładów **2 358 000 PLN**

Przewidywane nakłady inwestycyjne obejmują:

- budowa hotelu	1 000 000 PLN
- rozbudowa parkingu	200 000 PLN
- plan inwestycji	5 000 PLN
- wykończenie wnętrza hotelu	1 500 000 PLN

Łączna planowana wartość nakładów **2 705 000 PLN**

7.3. ŹRÓDŁA FINANSOWANIA

Przedsięwzięcie zostanie sfinansowane z następujących źródeł:

• środki własne	1 000 000 PLN	- 37 % wartości przedsięwzięcia
• kredyt	700 000 PLN	- 26 % wartości przedsięwzięcia
• dotacja	1 005 000 PLN	- 37 % wartości przedsięwzięcia

Ogółem nakłady **2 705 000 PLN**

W wyniku negocjacji prowadzonych z BPH PBK S.A. w Końskich ustaliliśmy, iż z chwilą otrzymania dotacji z Europejskiego Funduszu Społecznego Unii Europejskiej otrzymamy kredyt inwestycyjny na warunkach:

- wysokość kredytu 700 000 PLN
- oprocentowanie 12 %
- czas kredytowania 3 lata
- okres karencji 2 lata
- prowizja za uruchomienie kredytu 3 %

7.4. PLAN PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY

Prognoza wartości i struktury przychodów ze sprzedaży w latach 2006 / 2008

Produkt/usługa	Lata		
	2006	2007	2008
Dyskoteka „Faraon”	1 160 000 zł	1 230 000 zł	1 310 000 zł
Restauracja „Magdalena”	300 000 zł	380 000 zł	440 000 zł
Hotel „Relax”	-	880 000 zł	900 000 zł
Razem	1 460 000 zł	2 490 000 zł	2 650 000 zł

Zakłada się, że średnia stopa inflacji w okresie kredytowania wynosić będzie:

- 2006 r. – 1,4 %
- 2007 r. – 1,3 %
- 2008 r. – 1,1 %

Produkt/usługa	I miesiąc	II miesiąc	III miesiąc	Docelowo
Dyskoteka „Faraon”	96 000 zł	92 000 zł	93 000 zł	94 000 zł
Restauracja „Magdalena”	25 000 zł	27 000 zł	30 000 zł	28 000 zł
Hotel „Relax”	84 000 zł	89 000 zł	90 000 zł	87 000 zł
Razem	366 000 zł	208 000 zł	213 000 zł	209 000 zł

7.5. PLAN KOSZTÓW

Prognoza kosztów w latach 2006 / 2008

Koszty	Lata		
	2006	2007	2008
Dyskoteka „Faraon”	384 000 zł	390 000 zł	400 000 zł
Restauracja „Magdalena”	195 000 zł	222 000 zł	230 000 zł
Hotel „Relax”	-	620 000 zł	630 000 zł
Razem	579 000 zł	1 232 000 zł	1 226 000 zł

Koszty	I miesiąc	Komentarz
Zakupy towarów	25 000 zł	Na potrzeby działalności „Edenu”
Zakupy surowców	4 000 zł	Na potrzeby działalności „Edenu”
Wynagrodzenie pracowników	12 000 zł	Na potrzeby działalności „Edenu”
Narzuty na wynagrodzenia	4 000 zł	Na potrzeby działalności „Edenu”
Czynsz	-	-
Transport	3 000 zł	Na potrzeby działalności „Edenu”
Energia, CO, gaz, woda	5 000 zł	Na potrzeby działalności „Edenu”
Usługi	7 000 zł	Na potrzeby działalności „Edenu”
Podatki lokalne	3 500 zł	Na potrzeby działalności „Edenu”
Reklama	4 000 zł	Na potrzeby działalności „Edenu”
Ubezpieczenia rzeczowe	1 000 zł	Na potrzeby działalności „Edenu”
Koszty administracyjne i telekomunikacyjne	2 000 zł	Na potrzeby działalności „Edenu”
Leasing	-	-
Inne koszty	-	-
Spłata kredytów		
- długoterminowych	5 000 zł	Na potrzeby działalności „Edenu”
- krótkoterminowych	-	
Wynagrodzenie właściciela	14 000 zł	Na potrzeby działalności „Edenu”
ZUS właściciela	2 800 zł	Na potrzeby działalności „Edenu”
RAZEM	93 200 zł	

7.6. PLAN BIZNESU

Bilans w latach 2006 / 2008

Wyszczególnienie	Stan na		
	2006	2007	2008
Majątek trwały	4 430 000 zł	4 530 000 zł	4 550 000 zł
Majątek obrotowy	44 000 zł	48 000 zł	50 000 zł
Zapasy	12 000 zł	10 000 zł	11 000 zł
Należności	-	-	-
Gotówka	8 000 zł	7 000 zł	6 000 zł
RAZEM AKTYWA	4 494 000 zł	4 495 000 zł	4 617 000 zł
Kapitał własny	44 000 zł	48 000 zł	50 000 zł
Zysk	480 000 zł	500 000 zł	560 000 zł
Zobowiązania długoterminowe	350 000 zł	-	-
Zobowiązania krótkoterminowe	-	-	-
RAZEM PASYWA	874 000 zł	548 000 zł	610 000 zł

7.7. PLAN RACHUNKU WYNIKÓW

Skrócony rachunek wyników w latach 2006 / 2008

Wyszczególnienie	Lata		
	2006	2007	2008
Przychody ze sprzedaży	1 460 000 zł	2 490 000 zł	2 650 000 zł
Koszty operacyjne	579 000 zł	1 232 000 zł	1 226 000 zł
Wynik operacyjny	881 000 zł	1 258 000 zł	1 124 000 zł
Operacje finansowe	20 000 zł	22 000 zł	25 000 zł
Wynik brutto	901 000 zł	1 280 000 zł	1 149 000 zł
Podatek	171 190 zł	243 200 zł	218 310 zł
Wynik netto	729 810 zł	1 036 800 zł	930 690 zł