

# **Biznes Plan**

**Konsolidacja zadłużenia w celu umożliwienia  
dynamicznego rozwoju**

**Przedsiębiorstwa Produkcyjno Handlowo Usługowego**

## **Informacje na temat przedsiębiorstwa:**

- ◆ nazwa : Przedsiębiorstwo Produkcyjno Handlowo Usługowe
- ◆ adres  
Ulica:  
Kod:  
Województwo:  
Miasto:
- ◆ forma organizacyjno - prawna: Osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą  
Wpis do ewidencji działalności gospodarczej nr .....
- ◆ numer regon: .....
- ◆ numer NIP: .....
- ◆ Data Rozpoczęcia działalności gospodarczej  
.....
- ◆ cel działania:
  - 1) realizacja produkcji sprzedaży i montażu stolarki otworowej
  - 2) świadczenie usług budowlanych
  - 3) handel hurtowy stalą
- ◆ bank:  
**Bank** .....
- ◆ Forma rozliczania:  
**Podatkowa Książka Przychodów i Rozchodów**
- ◆ kontakt:  
**Tel. stacjonarny:**

## **II. Charakterystyka komercyjnego przedsięwzięcia.**

### **1. Cele oraz założenia przedsięwzięcia**

Cele:

- Umocnienie pozycji na rynku budownictwa poprzez wzrost sprzedaży
- Rozszerzenie działalności na teren Słowacji i Węgier
- Pozyskanie środków na reorganizację przedsięwzięcia
- Rozszerzenie działalności marketingowej, umożliwiającej pozyskanie nowych klientów
- Zwiększenie konkurencyjności firmy
- Związanie się z wiarygodnym dostawcą materiałów- uzyskanie kredytów
- Stworzenie alternatywny dla branży budowlanej poprzez wdrożenie hurtowego obrotu stałą.

Celem priorytetowym jest zwiększenie obrotów i zysków firmy przy jednoczesnym dostosowaniu struktury finansowania. Sprzedaż stolarki okiennej i usług montażowych bardzo wysokiej jakości. Dostosowanie się do najnowszych osiągnięć i wymogów standardów światowych, wychodzenie naprzeciw nowym oczekiwaniom klientów. Realizacji procesu zwiększania obrotów handlowych towarzyszyć będzie akcja marketingowa, której celem jest dotarcie do jak największej ilości klientów. Jest to możliwe do osiągnięcia, bo o ilości zamówień, kontrahentów i partnerów handlowych oraz wykwalifikowanej najlepszej kadrze, które zapewniają dobrą pozycję na rynku, decyduje przede wszystkim dobre zarządzanie, innowacyjność i zmysł marketingowy. Rozszerzenie działalności o handel hurtowy stałą stwarza konieczność związania się z silnym partnerem - dostawcą, u którego firma uzyska kredyt kupiecki. Z drugiej strony z uwagi na ilości hurtowe oraz atrakcyjną cenę firma będzie prosiła swoich kontrahentów o wpłacenie zaliczki umożliwiającej uzyskanie atrakcyjnych rabatów za płatność gotówką lub przedpłatę za zamówienia dostawy.

Założenia:

- bezpieczeństwo finansowe firmy poprzez uzyskanie kredytu konsolidacyjnego z rocznym okresem karencji,
- uwzględnienie polityki handlowej i sezonowości sprzedaży,
- wykorzystanie posiadanego parku maszynowego i nieruchomości,

## 2. Analiza rynku

Stolarka budowlana jest obecnie jednym z najbardziej konkurencyjnych oraz perspektywicznych działów polskiej gospodarki. Jednocześnie to branża niezwykle innowacyjna. Nie brak w niej jednak trudności i barier. Rynek okien i drzwi jest silnie uzależniony między innymi od ogólnej sytuacji w budownictwie oraz od związanych z tą dziedziną, kształtowanych przez czynniki polityczne warunków prawno-podatkowych.

Polski rynek stolarki otworowej ogółem (a więc rynek okien i drzwi łącznie) w 2005 r. szacowany był na 8-9 mld zł. W 2006 r. nastąpił jego wzrost do 12 mld zł. W kolejnych latach przewidywana jest stabilizacja wzrostu na poziomie ok. 5-10% rocznie.

Rynek okien to ok. 8-9 mln sztuk w roku, z czego 2 mln stanowią okna drewniane. Inne wyliczenia wskazują, że okna drewniane to nawet 1/3 rynku, co jest bardziej prawdopodobne w ujęciu wartościowym. Polski rynek producentów okien szacowany jest na ok. 3-4 mld zł, a wraz z marżami dla dystrybutorów i wartością montażu jego wartość może dochodzić do 10 mld zł.

Bezpieczeństwo i wzrost obrotów producent stolarki może osiągnąć dzięki skoncentrowaniu części uwagi na klientach indywidualnych. Dostarczając materiały na potrzeby remontowe i wyposażenia wnętrz oraz na nowe budynki jednorodzinne. Przyjmując odpowiednią strategię na czas zastoju, można nie tylko uchronić się od strat, ale wręcz wzmocnić swoją pozycję sprzed kryzysu.

Komponenty do produkcji okien zaczynają wytwarzać duzi producenci. Produkcją szyb zespolonych zajęły się firmy Fakro, Drutex (Drutex rozpoczął w 2007 roku produkcję własnego profilu pod marką IGLO - przyp. red.), Dobroplast, Jocz, profile PVC robią Drutex, Dobroplast, Thermoplast. Wielu producentów okien drewnianych samodzielnie wytwarza klejonek drewnianą do produkcji ram okiennych. Od trzech, czterech lat obserwujemy też, że producenci potrafią wymusić na dostawcach wyłączność w oferowaniu konkretnych rozwiązań. Dotyczy to np. Veki, która wykonuje profile PVC dla krakowskiego Oknoplastu.

### Najlepsi w branży

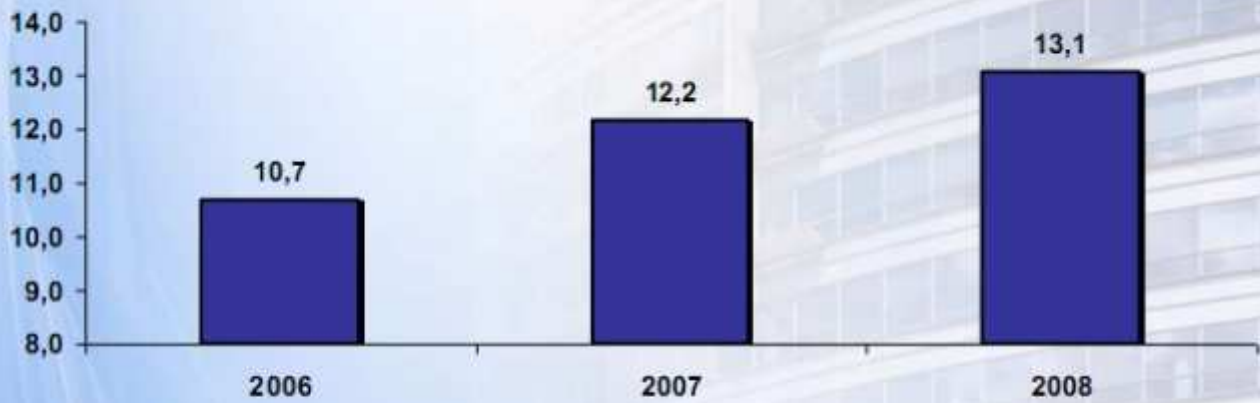
Branża	Lider branży	Siedziba	Zatrudnienie	Sprzedaż 2005	Sprzedaż 2006
<b>PRODUCENCI</b>					
Okna dachowe	Grupa FAKRO	Nowy Sącz	2600	540000	601000
drzwi drewniane	Porta KMI Poland	Bolszewo	1729	258509	270365
Okna PVC	Dobroplast	Zambrów	800	126363	208746
stolarka przeciwpożarowa	Mercor	Gdańsk	550	110901	144128

drzwi stalowe	Gerda	Warszawa	220	118000	127457
Okna drewniane	Rationel	Wędkowy	458	54674	117323
rolety i żaluzje	Gardiner Franc	Świdnica	130	56522	73750
fasady i ślusarka	Metalplast-Stolarka	Bielsko-Biała	96	64455	69300
<b>DOSTAWCY</b>					
uszczelki	Stomil Sanok	Sanok	2400	334432	406244
profile PVC	Aluplast	Poznań	246	367804	372383
profile aluminiowe	Aluprof	Bielsko-Biała	436	285000	338519
Szkło	Press Glas	Poczesna	811	252936	327109
okucia	Roto Frank Okucia Budowlane	Warszawa	90	263079	287253
drewno	DLH Drewno	Ostrów Wlkp.	125	138761	175000
piany i silikony	Selena	Świdnica	154	118787	131715
wzmocnienia	MFO	Sochaczew	92	37212	81852
maszyny	Homag Polska	Środa Wlkp.	25	25913	43750

Źródło: Związek Polskie Okna i Drzwi

Popyt na nowe okna w przyszłości będą wyznaczać przede wszystkim remonty i modernizacje budynków. Wymiany wymaga 80 proc. okien w domach sprzed 1970 roku i prawie wszystkie w domach, zbudowanych po tym czasie, czyli w technologii wielkopłytovej. **Według ostrożnych szacunków do wymiany jest 30-40 mln okien** (źródło: "Forum Branżowe" nr 6/ 2007, raport prof. Zofii Bolkowskiej). Optymizmem napawać może wzrost inwestycji wielkopowierzchniowych - jak biura, centra handlowe, obiekty przemysłowe. W końcu ruszą inwestycje, szykowane na EURO 2012. Okna będą też potrzebne w projektach infrastrukturalnych, planowanych na lata 2007-2013. Wzdłuż autostrad powstać musi bowiem sieć hoteli i stacji benzynowych, a na osiedlach mieszkaniowych okna zostaną wymienione na dźwiękochłonne.

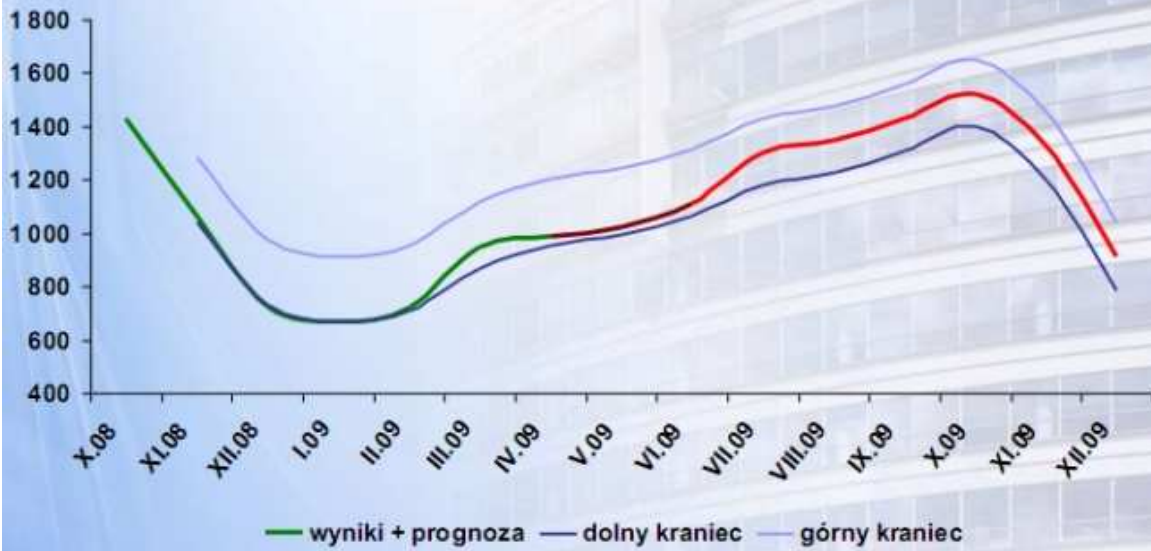
### Produkcja okien w Polsce w latach 2006-2008 (w mln sztuk)



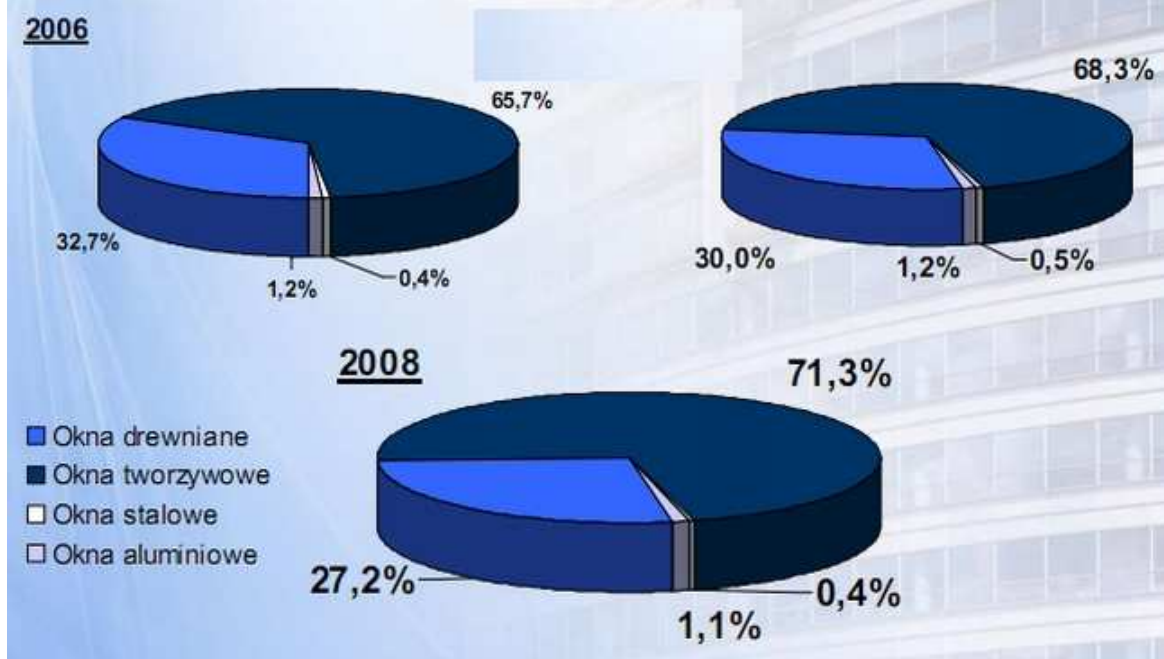
### Dynamika produkcji w stosunku do roku poprzedniego

2006 r.	2007 r.	2008
+5,1%	+14,0%	+7,5%

### Prognoza produkcji okien na okres XI.2008-XII.2009 a rzeczywiste wyniki



## Struktura produkcji okien według materiału w latach 2006-2008



Dla branży okiенno-drzwiowej najistotniejsze jest więc budownictwo mieszkaniowe, które koncentruje się tak naprawdę w 5 aglomeracjach: Warszawie, Trójmieście, Poznaniu, Wrocławiu i Krakowie. Jak wyliczył profesor Matkowski ilość mieszkań w tych miastach i w ich okolicach stanowi ok. 80% wszystkich mieszkań budowanych w ostatnich latach w naszym kraju. Analiza tych rynków regionalnych potwierdza, że na rynku mieszkaniowym znacząco zmniejszyła się ilość mieszkań wprowadzanych obecnie na te rynki, ale też zmniejszyła się ilość mieszkań sprzedawanych. I lepiej nie będzie, nie poprawi się sytuacja w całej polskiej gospodarce, dokąd nie ruszy akcja kredytów hipotecznych w bankach, dokąd nie poprawią się nastroje konsumenckie wśród Polaków. I choć prognoza mieszkaniowa byłego ministra na rok 2010 jest nieco lepsza, niż ta na 2009, to jednak nadal jest to poziom rekordowo niskich ilości sprzedawanych mieszkań.

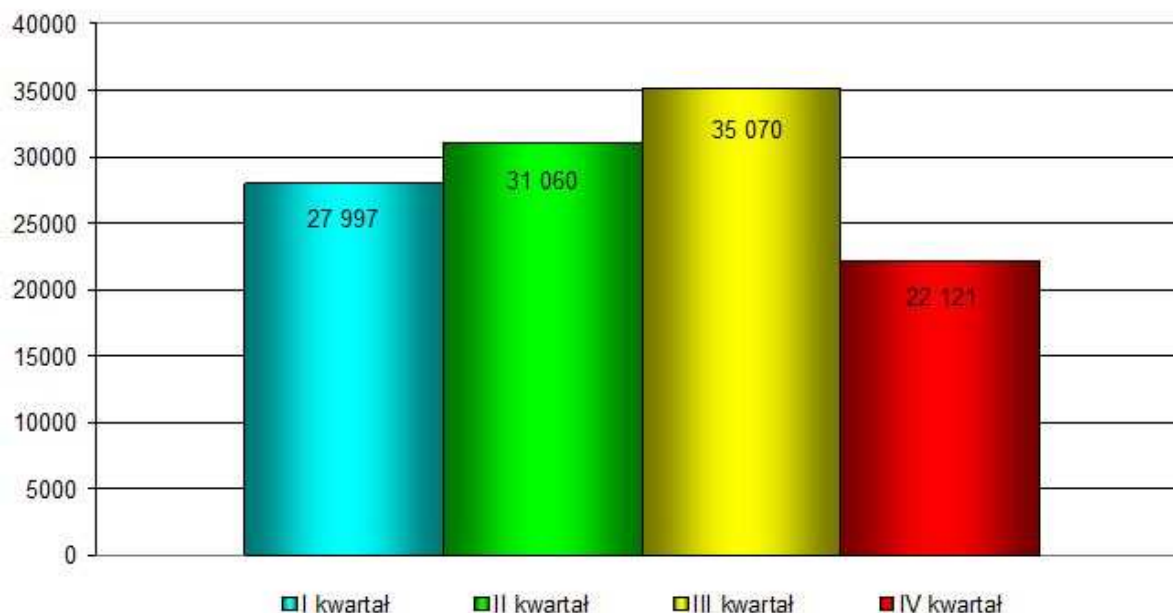
Prognozy na najbliższe lata dla poszczególnych segmentów budownictwa niemieszkaniowego wraz ze wskazaniem konkretnych obiektów i inwestycji zaplanowanych w najbliższym okresie. Omawiając projekty sklepów i galerii, magazynów, biur i hoteli pokazujemy, że nie możemy liczyć na nagłe odwrócenie się obecnej sytuacji, a raczej powinniśmy przyjąć z pokorą, że po nagłym spadku zamówień czeka nas powolny, ale raczej pewny marsz w górę. Nie wcześniej jednak niż w roku 2011.

Też o odwróceniu sytuacji na rynku dopiero po roku 2010 potwierdziła również prezentacja Centrum Analiz Branżowych, która wróciła do prognozy rynkowej na rok

2009, prezentowanej na grudniowym spotkaniu Forum 100. Wyniki pierwszych miesięcy roku 2009 nałożone na tą prognozę pokazały, że była ona poprawna i warto nadal się nią kierować. W segmencie okien sytuacja rynkowa rozwija się po pesymistycznym wariacie tej prognozy, natomiast we drzwiach I półrocze 2009 było spełnieniem prognozowanego wariantu optymistycznego. Zdaniem CAB sytuacja w obydwu segmentach nieco się odwróci w II półroczu, tak, że cały rok zakończy się dla drzwi na poziomie ilości ubiegłorocznych, natomiast dla okien odnotowany zostanie spadek na poziomie 7-8%. Najtrudniejszy czas, zdaniem analityków CAB przyjdzie dla producentów stolarki wraz z pierwszymi miesiącami roku 2010.

### Rynek usług budowlanych:

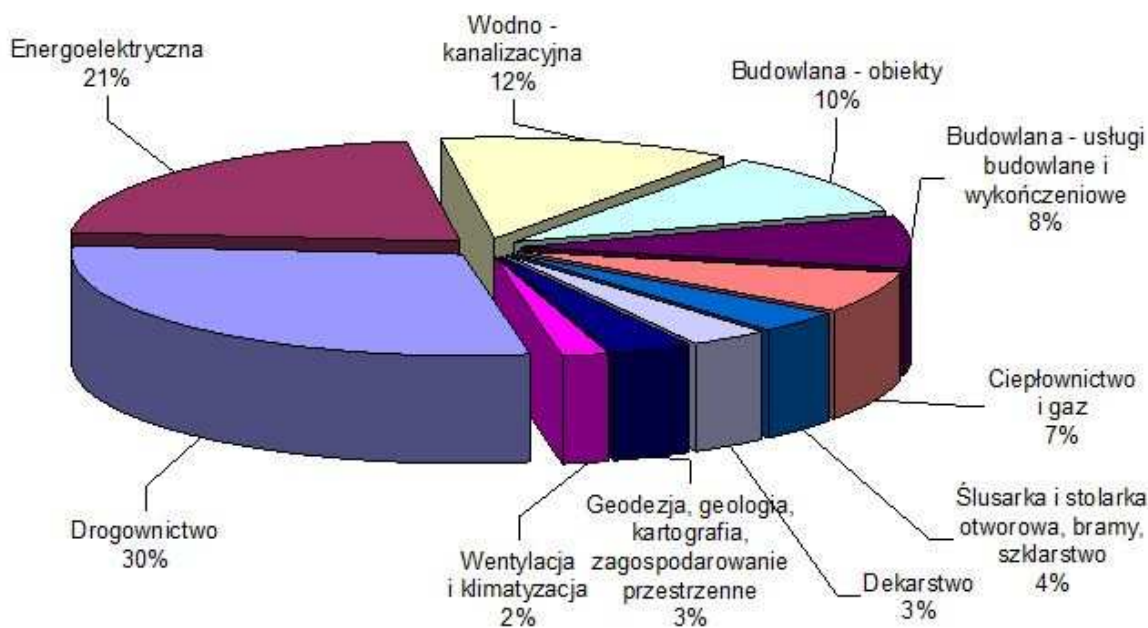
**Przetargi budowlane ogłaszane w Polsce  
w poszczególnych kwartałach 2009 roku**



Liczba przetargów ogłoszonych w Polsce w poszczególnych kwartałach 2009 r.

Liczba ogłaszanych przetargów budowlanych w roku 2009 rosła z kwartału na kwartał, aż do IV kwartału, kiedy to ze względu na koniec roku i sezon zimowy, ogłaszanych jest ich mniej.

## Przetargi budowlane ogłoszone w Polsce w 2009 roku



Województwo	Procentowy udział w liczbie ogłoszonych przetargów budowlanych
śląskie	15%
mazowieckie	14%
dolnośląskie	9%
małopolskie	8%
wielkopolskie	8%
łódzkie	6%
podkarpackie	5%
pomorskie	5%
zachodniopomorskie	5%
warmińsko-mazurskie	5%
lubelskie	5%
kujawsko-pomorskie	4%
świętokrzyskie	3%
podlaskie	3%
opolskie	3%
lubuskie	2%

Procentowy udział województw w liczbie ogłoszonych przetargów budowlanych

Najwięcej przetargów dotyczących szeroko pojętej branży budowlanej w roku 2009 ogłoszono w województwach śląskim (16 935 informacji - 15% ogłoszeń) i mazowieckim (16 722 informacje - 14% ogłoszeń), a najmniej w województwie lubuskim (2% ogłoszeń).

Prawie 98 tysięcy ogłoszeń dotyczących branży budowlanej miało formę przetargów nieograniczonych (84% ogłoszeń). Aż 86% przetargów z branży budowlanej dotyczyło

zleceń na usługi bądź wykonanie. Pozostałe ogłoszenia przetargowe dotyczyły dostaw. W 71% ogłoszonych przetargów nie wymagano wnoszenia wadium.

### **3. Wdrożenie strategii. System sprzedaży.**

Zatrudniamy wykwalifikowanych handlowców wyposażonych w stanowiska komputerowe otwartych na nawiązanie kontaktów i podpisywanie umów. Pomimo okresu zimowego spływają do nas zapytania ofertowe w wyniku, których podczas negocjacji podpisujemy listy intencyjne z nowymi kontrahentami, które załączamy do niniejszego biznesplanu.

System sprzedaży jest bardzo dobry, ponieważ jest połączeniem tradycyjnej formy handlu z nowoczesnymi rozwiązaniami informatycznymi.

Dysponujemy placem o powierzchni 450 arów oraz halą produkcyjną o powierzchni 750 m<sup>2</sup> przystosowaną i wyposażoną w niezbędne urządzenia do produkcji stolarki okiennej.

Ważnym i kluczowym elementem jest uzyskanie kredytu konsolidacyjnego, z okresem karencji, który pozwoli zatrzymać w firmie gotówkę w obrocie w wysokości około 310 000 PLN rocznie, która była przeznaczana na spłatę kredytów obrotowych średnioterminowych.

Po uzyskaniu kredytu firma będzie nadal opierała działalność na dwóch kluczowych branżach mianowicie:

- 1) Produkcji stolarki okiennej poprzez rozszerzenie rynków zbytu na Słowację Węgry gdzie obecnie zaczyna się boom na okna z PCV,
- 2) Usługach budowlanych poprzez uczestniczenie w przetargach oraz współpracując jako podwykonawca (w załączeniu referencje od kontrahentów)

Prowadząc dotychczasową działalność firma ..... począwszy od kwietnia/ maja 2010 rozpocznie działalność handlową polegającą na handlu hurtowym wyrobami stalowymi. Firma nawiązała kontakty z dostawcami stali, którzy mogą zaoferować po krótkim okresie współpracy kredyty kupieckie oraz atrakcyjną ceną zakupu stali. Jednocześnie z uwagi na wysoką jakość wyrobu i atrakcyjną cenę może negocjować z odbiorcami przedpłaty na przyszłe dostawy. Z uwagi na zakładaną średnią marżę brutto na poziomie około 10,2% firma przyjmie założenie dostawy na miejsce i na czas aby uniknąć kosztów rozładunku, magazynowania i ponownego załadunku. W przypadku posiadania kapitału obrotowego nie wyklucza się zakupu stali „okazjonalnie” i magazynowanie na placu w celu odsprzedaży ze znacznie wyższą marżą.

## 4. Aktualna sytuacja finansowa.

Dynamika wzrostu przychodów:

Przychody		Dynamika
12/2008	11/2009	%
432 049,81	825 168,76	190,99%

Firma pomimo kryzysu w 2009 już po 11 miesiącach odnotowała znaczny wzrost przychodów w stosunku do roku poprzedniego. Planowane przychody na koniec 2009 to około 1 000 000,00 PLN. W dużej mierze na wysokość przychodów miały wpływ zrealizowane kontrakty budowlane polegające na termomodernizacji budynków użyteczności publicznej.

Wynik finansowy za na 30-11-2009.

Bilansowy wynik finansowy za okres od 01-01-2009 do 30-11-2009	
Przychód	825 168,76 zł
Zakup towarów handlowych i materiałów wg cen zakupu	558 220,90 zł
Koszty uboczne zakupu	50,00 zł
Wydatki (koszty):	416 480,08 zł
w tym:	
Wynagrodzenia w gotówce i naturze	35 631,49 zł
pozostałe wydatki	380 848,59 zł
inne (kol 15)	84 495,99 zł
Dochód	-149 582,22 zł

Po wstępnym przeanalizowaniu wyniku, że firma generuje stratę jednak uwagi na realizowany kontrakt w grudniu firma wystawi faktury i na koniec roku prawdopodobnie wygeneruje niewielką stratę lub zysk. Przy analizowaniu PKPiR należy zwrócić uwagę na fakt, że firma posiada majątek trwały wg ewidencji księgowej na kwotę 970 571,72 PLN który nabyła w ostatnich dwóch latach działalności i przy tak niewielkich przychodach dokonuje odpisów amortyzacji w 2009 roku na poziomie ok. 60 000,00 PLN rocznie. (szczegóły w załączniku do biznes planu- ewidencja środków trwałych). Ponadto w 2009 roku firma zainwestowała 17 487,02 PLN w środki trwałe o wartości poniżej 3500,00 PLN co bezpośrednio stanowiło koszt uzyskania przychodu i pomniejsza wynik finansowy.

Wykaz środków trwałych z zastosowaniem amortyzacji liniowej. (stanowiącej koszt uzyskania przychodu w 2009 roku)		Amortyzacja	
Nazwa	Wartość	Stawka	Wartość
Budynek produkcyjno handlowy	711 119,00	2,50%	17 777,98
Automatyczna Wkrętarka Rotox	33 917,46	14,00%	4 748,44
Frezarko-Kopiarka JAG-FKA	22 611,66	14,00%	3 165,63
Piła Taśmowa 215M	5 000,00	14,00%	700,00
Czyszczarka 81C	56 529,11	10,00%	5 652,91
Zgrzewarka 1-Głowicowa	45 876,20	10,00%	4 587,62
Dmuchawa z silnikiem do nagrzewania	3 967,00	14,00%	555,38
Rusztowanie	13 844,49	20,00%	2 768,90
Prawo wieczystego użytkowania gruntu	10 000,00		10 000,00
Mercedes Sprinter TSZ 05099	35 000,00	20,00%	7 000,00
Rusztowanie(DOT.ZUP)	15 219,78	20,00%	3 043,96
<b>Razem</b>	<b>953 084,70</b>		<b>60 000,82</b>

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie wydruku ewidencji środków trwałych i tabeli amortyzacji na 2009 rok.*

Wykaz środków trwałych z zastosowaniem amortyzacji jednorazowej. (Stanowiące koszt uzyskania przychodu w 2009 roku)	
Nazwa	Wartość
Biurko narożne	2 250,00
Drukarka fiskalna	2 016,39
Fotel	150,00
Komputer ATHLON	1 417,20
Notebook ASUS X61SL	2 687,70
Regał	750,00
Szafka	540,00
Szafka pod fax	540,00
Szafka przesuwana	3 300,00
Szafki wiszące 3 sztuki	230,00
Urządzenie wielofunkcyjne HP L 13	1 064,75
Zestaw komputerowy	2 540,98
<b>Razem</b>	<b>17 487,02</b>

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie wydruku ewidencji środków trwałych i tabeli amortyzacji na 2009 rok.*

Kluczowym problemem wpływającym na płynność finansową przedsiębiorstwa jest obsługa zadłużenia, które nie jest dostosowane do wielkości przedsiębiorstwa i uniemożliwia a wręcz blokuje rozwój firmy z powodu nieracjonalnych proporcji rocznej spłaty zadłużenia do wielkości przychodu sięgającej ponad 40%!!! Powyższą zależność obrazuje tabela:

Zestawienie kredytów			
Rodzaj kredytu	Kwota	Rata miesięczna	Data spłaty
Kredyt inwestycyjny	700 000,00	21 170,00	31-01-2016
Kredyt obrotowy	300 000,00	5 450,00	31-10-2013
Kredyt obrotowy	200 000,00	5 880,00	30-04-2012
<b>Razem</b>	<b>1 200 000,00</b>	<b>32 500,00</b>	<b>dlug/przych</b>
<b>Razem raty rocznie</b>		<b>390 000,00</b>	<b>39%</b>

## 10. Wnioski i podsumowania

Wspólne przedsięwzięcie Banku i PPHU ..... przyniesie pozytywny skutek finansowy oby dwu stronom. Przedsięwzięcie to jest odpowiedzią na niekorzystne dostosowanie struktury finansowania i kryzysu gospodarczego w 2009 roku. Uczestnikom daje stabilizację i umacnia pozycję firmy na rynku.

Analizując majątek trwały przedsiębiorstwa:

- 1) **Nieruchomość gruntowa zabudowana**- wg wyceny nieruchomości warta jest ok. 1 900 000,00 PLN
- 2) **Maszynami i urządzeniami** niezbędnymi do funkcjonowania firmy wg wartości księgowej 241 965,70 PLN
- 3) **Środkami trwałymi umorzonymi w całości o wartości księgowej 17 487,02** jednak nowymi i równie niezbędnymi do funkcjonowania firmy nasuwa się wniosek, że jedynym rozwiązaniem jest konsolidacja zadłużenia i wydłużenie okresu kredytowania co pozwoli na bieżące regulowanie płatności oraz pozostawienie kapitału obrotowego w przedsiębiorstwie co spowoduje dalszy dynamiczny wzrost przychodów.

Propozycja kredytu konsolidacyjnego z rocznym okresem karencji					
Rodzaj kredytu	Kwota	Kapitał	Odsetki	Rata	Data spłaty
Kredyt konsolidacyjny	1 900 000,00	0,00	10 291,67	10 291,67	od 01-01-2010 do 31-12-2010
Kredyt konsolidacyjny	1 900 000,00	6 962,15	10 291,67	17 253,83	od 01-01-2011 do 31-12-2025
Razem	1 900 000,00	6 962,15	10 291,67	17 253,83	
<b>Razem raty rocznie</b>		83 545,80	123 500,04	207 045,96	

## 11. Możliwości produkcyjne i prognozy finansowe.

Planowane przychody koszty i zysk brutto z tytułu produkcji i sprzedaży okien.				
Produkcja okien miesięcznie (w szt)	Produkcja okien dziennie (w szt) (średnia)	Średnia cena brutto wyrobu gotowego w PLN	Przychody ze sprzedaży brutto miesięcznie	Przychody ze sprzedaży brutto rocznie
150	6,00	500,00 zł	75 000,00 zł	900 000,00 zł
Średnie koszty jednostkowe na produkt (stałe i zmienne)				
Produkcja okien miesięcznie (w szt)	Produkcja okien dziennie (w szt) (średnia)	Średni jednostkowy koszt wyrobu gotowego	Średni koszt produktów gotowych miesięcznie	Średni koszty roczny wyrobów gotowych
150	6,00	403,20 zł	60 480,00 zł	725 760,00 zł
Średni Zysk Brutto na produkcji i sprzedaży okien				
Produkcja okien miesięcznie (w szt)	Produkcja okien dziennie (w szt) (średnia)	Średni zysk brutto wyrobu gotowego	Średni zysk brutto na produktach gotowych miesięcznie	Średni roczny zysk brutto
150	6,00	96,80 zł	14 520,00 zł	174 240,00 zł

<b>Planowane przychody koszty i zysk brutto z tytułu usług budowlanych.</b>				
Planowana liczba wygranych przetargów	Średnia wartość umowy	Łączna wartość kontraktów	Przychody ze sprzedaży miesięcznie	Przychody ze sprzedaży rocznie
12	72 500,00	870 000,00 zł	72 500,00 zł	870 000,00 zł
Średnie koszty jednostkowe na usługę stałe i zmienne				
Planowana liczba wygranych przetargów	Średni koszt realizacji usługi- umowy	Średni koszt usługi	Średni koszt realizacji usługi- umowy miesięcznie	Średni koszty roczny realizacji umów
12	61 625,00	739 500,00	61 625,00	739 500,00
Średni Zysk Brutto na produkcji i sprzedaży okien				
Planowana liczba wygranych przetargów	Zysk brutto z realizacji kontraktu (średnia)	Średni zysk z realizacji wszystkich kontraktów rocznie	Zysk brutto z realizacji kontraktu (średnia)	Średni zysk z realizacji wszystkich kontraktów rocznie
12	10 875,00	130 500,00 zł	10 875,00 zł	130 500,00 zł

<b>Planowane przychody koszty i zysk brutto z tytułu handlu wyrobami stalowymi.</b>				
Planowana liczba miesięcznego obrotu w tonach	Średnia cena sprzedaży za tonę	Łączna wartość miesięcznego przychodu	Przychody ze sprzedaży miesięcznie	Przychody ze sprzedaży rocznie
20	1 475,00	29 500,00 zł	29 500,00 zł	354 000,00 zł
Średnie koszty jednostkowe na usługę stałe i zmienne				
Planowana liczba miesięcznego obrotu w tonach	Średni koszt zakupu materiałów i towarów za tonę	Średni roczny koszt zakupu materiałów i towarów miesięcznie	Średni roczny koszt zakupu materiałów i towarów miesięcznie	Średnie roczne koszty zakupu materiałów i towarów w skali roku
20	1 371,75	27 435,00 zł	27 435,00 zł	329 220,00 zł
Średni Zysk Brutto ze sprzedaży				
Planowana liczba miesięcznego obrotu w tonach	Średnia marża brutto na tonę	Średnia marża brutto miesięcznie	Średnia marża brutto miesięcznie	Średnia marża brutto rocznie
20	103,25	2 065,00 zł	2 065,00 zł	24 780,00 zł

<b>Planowane przychody koszty i zysk brutto łącznie na działalności rocznie.</b>	
Rodzaj działalności	Planowana wartość obrotu
Planowane przychody netto z tytułu produkcji i sprzedaży okien.	737 704,92
Planowane przychody netto z tytułu realizacji usług budowlanych	713 114,75
Planowane przychody netto z tytułu handlu wyrobami stalowymi	290 163,93
Razem przychody na działalności	1 740 983,61
Razem koszty działalności	1 470 885,25
Zysk ze sprzedaży	270 098,36
Obsługa zadłużenia	207 045,96
Zysk brutto na działalności	63 052,40

Planowane przychody koszty i zysk brutto łącznie na działalności rocznie.						
Rodzaj działalności	Rok 2010	Rok 2011	Rok 2012	Rok 2013	Rok 2014	Rok 2015
Planowane przychody netto z tytułu produkcji i sprzedaży okien.	737 704,92 zł	885 245,90 zł	1 062 295,08 zł	1 274 754,10 zł	1 529 704,92 zł	1 835 645,90 zł
Planowane przychody netto z tytułu realizacji usług budowlanych	713 114,75 zł	855 737,70 zł	1 026 885,25 zł	1 232 262,30 zł	1 478 714,75 zł	1 774 457,70 zł
Planowane przychody netto z tytułu handlu wyrobami stalowymi	290 163,93 zł	348 196,72 zł	417 836,07 zł	501 403,28 zł	601 683,93 zł	722 020,72 zł
<b>Razem przychody na działalności</b>	<b>1 740 983,61 zł</b>	<b>2 089 180,33 zł</b>	<b>2 507 016,39 zł</b>	<b>3 008 419,67 zł</b>	<b>3 610 103,61 zł</b>	<b>4 332 124,33 zł</b>
<b>Razem koszty działalności</b>	<b>1 470 885,25 zł</b>	<b>1 765 062,30 zł</b>	<b>2 118 074,75 zł</b>	<b>2 541 689,70 zł</b>	<b>3 050 027,65 zł</b>	<b>3 660 033,18 zł</b>
Zysk ze sprzedaży	270 098,36 zł	324 118,03 zł	388 941,64 zł	466 729,97 zł	560 075,96 zł	672 091,15 zł
Obsługa zadłużenia	207 045,96 zł	207 045,96 zł	207 045,96 zł	207 045,96 zł	207 045,96 zł	207 045,96 zł
<b>Zysk brutto na działalności</b>	<b>63 052,40 zł</b>	<b>75 662,88 zł</b>	<b>90 795,46 zł</b>	<b>108 954,55 zł</b>	<b>130 745,46 zł</b>	<b>156 894,55 zł</b>

Rodzaj działalności	Rok 2016	Rok 2017	Rok 2018	Rok 2019	Rok 2020	Rok 2021
Planowane przychody netto z tytułu produkcji i sprzedaży okien.	2 202 775,08 zł	2 643 330,10 zł	3 171 996,12 zł	3 806 395,34 zł	4 567 674,41 zł	5 481 209,29 zł
Planowane przychody netto z tytułu realizacji usług budowlanych	2 129 349,25 zł	2 555 219,10 zł	3 066 262,91 zł	3 679 515,50 zł	4 415 418,60 zł	5 298 502,32 zł
Planowane przychody netto z tytułu handlu wyrobami stalowymi	866 424,87 zł	1 039 709,84 zł	1 247 651,81 zł	1 497 182,17 zł	1 796 618,60 zł	2 155 942,32 zł
<b>Razem przychody na działalności</b>	<b>5 198 549,19 zł</b>	<b>6 238 259,03 zł</b>	<b>7 485 910,84 zł</b>	<b>8 983 093,01 zł</b>	<b>10 779 711,61 zł</b>	<b>12 935 653,93 zł</b>
<b>Razem koszty działalności</b>	<b>4 392 039,81 zł</b>	<b>5 270 447,77 zł</b>	<b>6 324 537,33 zł</b>	<b>7 589 444,79 zł</b>	<b>9 107 333,75 zł</b>	<b>10 928 800,50 zł</b>
Zysk ze sprzedaży	806 509,38 zł	967 811,26 zł	1 161 373,51 zł	1 393 648,21 zł	1 672 377,86 zł	2 006 853,43 zł
Obsługa zadłużenia	207 045,96 zł	207 045,96 zł	207 045,96 zł	207 045,96 zł	207 045,96 zł	207 045,96 zł
<b>Zysk brutto na działalności</b>	<b>188 273,46 zł</b>	<b>225 928,15 zł</b>	<b>271 113,78 zł</b>	<b>325 336,54 zł</b>	<b>390 403,85 zł</b>	<b>468 484,61 zł</b>

## 12. Analiza SWOT

Analizę strategiczną opracowano w oparciu o jedną z najpopularniejszych technik analizy strategicznej - metodę SWOT.

Analiza SWOT polega na zdefiniowaniu czterech grup czynników i opisanie ich wpływu na rozwój przedsiębiorstwa. Analiza ta pozwoli na określenie pozycji strategicznej przedsiębiorstwa dzięki zestawieniu ze sobą szans i zagrożeń z mocnymi i słabymi stronami. Analiza SWOT obejmuje analizę wewnętrzną ( silne - pozytywne i słabe - negatywne strony) przeprowadzoną w celu określenia i ocenienia materialnych i niematerialnych czynników sprzyjających lub utrudniających funkcjonowanie przedsiębiorstwa i analizę zewnętrzną ( okazje - pozytywne i zagrożenia - negatywne ) czyli tych obszarów na zewnątrz organizacji, które wpływają na jej funkcjonowanie, a nad którymi nie ma kontroli.

Mocne i słabe strony są odnoszone zarówno do przedsiębiorstwa jak i do jego produktów i muszą być rozpatrywane na tle konkurencji i standardów światowych. Analiza mocnych i słabych stron jest podstawą do ustalenia pozycji konkurencyjnej na rynku w dniu dzisiejszym i w przyszłości. Przeprowadzona analiza zasobów przedsiębiorstwa ma służyć określeniu zdolności do wdrożenia określonej strategii. Głównym celem analizy jest określenie czy firma jest konkurencyjna i znalezienie źródeł przewagi konkurencyjnej. Analizowane są nie tylko aktualne zasoby, ale też możliwe do stworzenia w przyszłości.

Zasoby analizuje się pod względem ich struktury i stopnia wykorzystania. Analiza wykorzystania ma pozwolić na określenie czy zasoby firmy pracują efektywnie na sukces firmy.

Wyniki przeprowadzonej analizy przedstawiono poniżej w tabeli przyjmując skalę ocen od 1 do 5.

### Mocne Strony

Mocne strony	Ocena
Posiadanie doświadczonej kadry menedżerskiej i technicznej	3
Posiadanie zasobów informatycznych	4
Potencjał produkcyjny zdolny sprostać zakresowi dużego przedsięwzięcia	4
Posiadanie listów intencyjnych i zapytań ofertowych	4
Posiadanie własnej nieruchomości z możliwością rozbudowy	5
Szeroka oferta produktowa	3
Szeroka gama oferowanych produktów i usług	4
Dostępność produktu dla klienta	5
Razem	32

## Słabe strony

Słabe strony	Ocena
Brak dostatecznych środków na regulowanie płynności	4
Niska finansowo motywacja do utrzymywania wysoko wykwalifikowanych kadr	3
Brak środków obrotowych na zwiększenie sprzedaży i prowadzenie zwiększonych inwestycji	4
Sezonowość sprzedaży typowa dla branży budowlanej	3
Nieodpowiednia struktura finansowania	1
<b>Razem</b>	<b>15</b>

Analiza szans i zagrożeń dotyczy zazwyczaj czterech obszarów otoczenia organizacji:

1. obszar ogólnych zmian politycznych, ekonomicznych i społecznych
2. obszar zmian konstrukcyjnych, technologicznych i materiałowych
3. obszar organizacji konkurencyjnych
4. obszar zmian rynkowych

Analiza szans i zagrożeń z odpowiednim wyprzedzeniem umożliwi firmie pozyskanie nowych rynków, wycofanie się z mniej atrakcyjnych działań, odpowiednie inwestowanie środków finansowych, utrzymanie się na konkurencyjnym rynku.

Zestawienie szans i zagrożeń prezentuje poniższa tabela.

## Szanse

Szanse	Ocena
Środki unijne sprzyjają rozwojowi sektora budowlanego co wpływa pozytywnie na nowe inwestycje.	4
Działalność budowlana jest bardzo perspektywiczny zajęciem	4
Wysoki niezaspokojony popyt na nowe produkty	5
Stabilizacja rynku finansowego w Polsce	4
Wzrost gospodarczy w Polsce „zielona plama na mapie”	4
Firma nie jest uzależniona od swoich dostawców	3
Wzrost inwestycji komercyjnych i publicznych	4
<b>Razem</b>	<b>28</b>

## Zagrożenia

Zagrożenia	Ocena
Silna konkurencja lokalna i globalna	3
Wzrost konkurencji na podstawowych rynkach działalności przedsiębiorstwa	3
Spowolnienie gospodarcze w Europie	3
Wzrost marż na kredytach gospodarczych	4
<b>Razem</b>	<b>13</b>

Z analizy SWOT wynika, że firma posiada przewagę mocnych stron nad słabymi, Mocne Strony(32) > Słabe Strony (15) oraz szanse przewyższają zagrożenia.

Szanse(28) > Zagrożenia(13)

Pozycja ta oznacza dla firmy najkorzystniejszą sytuację, ponieważ jej atuty w sferze potencjału produkcyjnego, kadrowego, ekonomicznego i finansowego mogą być skutecznie wykorzystane np. do realizacji przyszłych zamierzeń inwestycyjnych.

Jest to strategia silnej ekspansji rozwojowej poprzez opanowanie nowych rynków i sektorów.

**Prawdopodobieństwo sukcesu:**

a) wskaźnik potencjału strategicznego

$$PS = 32 / (32 + 15) = 0,680$$

b) atrakcyjność strategiczna przedsiębiorstwa

$$AS = 28 / (28 + 13) = 0,6882$$

c) prawdopodobieństwo sukcesu strategicznego

$$PSS = (0,680 + 0,6882) / 2 = 0,6841$$

Z powyższych wyliczeń wynika, że przedsięwzięcie ma duże szanse na sukces. Dobra wartość wskaźnika PSS, wynikająca z potencjału strategicznego oraz atrakcyjności strategicznej przedsiębiorstwa, pozwala na śmiało stwierdzić, iż analizowane przedsiębiorstwo jest w stanie sprostać skomplikowanemu przedsięwzięciu.

## Załącznik nr 1 Harmonogram spłaty

Nr	Rata	Część odsetek	Część kapitału	Nr	Rata	Część odsetek	Część kapitału	Nr	Rata	Część odsetek	Część kapitału
1	10 291,67	10 291,67	0,00	55	17 253,83	8 518,50	8 735,32	109	17 253,83	5 559,69	11 694,12
2	10 291,67	10 291,67	0,00	56	17 253,83	8 471,18	8 782,64	110	17 253,83	5 496,35	11 757,46
3	10 291,67	10 291,67	0,00	57	17 253,83	8 423,61	8 830,21	111	17 253,83	5 432,67	11 821,14
4	10 291,67	10 291,67	0,00	58	17 253,83	8 375,78	8 878,40	112	17 253,83	5 368,64	11 885,18
5	10 291,67	10 291,67	0,00	59	17 253,83	8 327,69	8 926,13	113	17 253,83	5 304,26	11 949,55
6	10 291,67	10 291,67	0,00	60	17 253,83	8 279,34	8 974,48	114	17 253,83	5 239,53	12 014,29
7	10 291,67	10 291,67	0,00	61	17 253,83	8 230,72	9 023,10	115	17 253,83	5 174,46	12 079,37
8	10 291,67	10 291,67	0,00	62	17 253,83	8 181,85	9 071,97	116	17 253,83	5 109,20	12 144,79
9	10 291,67	10 291,67	0,00	63	17 253,83	8 132,71	9 121,12	117	17 253,83	5 043,25	12 210,57
10	10 291,67	10 291,67	0,00	64	17 253,83	8 083,30	9 170,52	118	17 253,83	4 977,10	12 276,71
11	10 291,67	10 291,67	0,00	65	17 253,83	8 033,63	9 220,19	119	17 253,83	4 910,60	12 343,21
12	10 291,67	10 291,67	0,00	66	17 253,83	7 983,68	9 270,13	120	17 253,83	4 843,75	12 410,70
13	17 253,83	10 291,67	6 962,15	67	17 253,83	7 933,47	9 320,35	121	17 253,83	4 776,52	12 477,29
14	17 253,83	10 253,95	6 999,86	68	17 253,83	7 882,98	9 370,84	122	17 253,83	4 708,93	12 544,87
15	17 253,83	10 216,40	7 037,78	69	17 253,83	7 832,22	9 421,59	123	17 253,83	4 640,98	12 612,84
16	17 253,83	10 177,92	7 075,90	70	17 253,83	7 781,19	9 472,62	124	17 253,83	4 572,67	12 681,15
17	17 253,83	10 139,59	7 114,23	71	17 253,83	7 729,89	9 523,94	125	17 253,83	4 503,97	12 749,85
18	17 253,83	10 101,40	7 152,77	72	17 253,83	7 678,30	9 575,53	126	17 253,83	4 434,92	12 818,90
19	17 253,83	10 062,30	7 191,52	73	17 253,83	7 626,43	9 627,38	127	17 253,83	4 365,47	12 888,34
20	17 253,83	10 023,36	7 230,47	74	17 253,83	7 574,27	9 679,54	128	17 253,83	4 295,67	12 958,14
21	17 253,83	9 984,19	7 269,63	75	17 253,83	7 521,85	9 731,96	129	17 253,83	4 225,47	13 028,34
22	17 253,83	9 944,80	7 309,10	76	17 253,83	7 469,14	9 784,69	130	17 253,83	4 154,90	13 098,90
23	17 253,83	9 905,21	7 348,60	77	17 253,83	7 416,14	9 837,69	131	17 253,83	4 083,96	13 169,87
24	17 253,83	9 865,42	7 388,40	78	17 253,83	7 362,85	9 890,97	132	17 253,83	4 012,61	13 241,20
25	17 253,83	9 825,39	7 428,43	79	17 253,83	7 309,27	9 944,54	133	17 253,83	3 940,90	13 312,93
26	17 253,83	9 785,15	7 468,65	80	17 253,83	7 255,40	9 998,42	134	17 253,83	3 868,78	13 385,40
27	17 253,83	9 744,70	7 509,11	81	17 253,83	7 201,25	10 052,57	135	17 253,83	3 796,28	13 457,54
28	17 253,83	9 704,30	7 549,78	82	17 253,83	7 146,80	10 107,30	136	17 253,83	3 723,38	13 530,44
29	17 253,83	9 663,13	7 590,68	83	17 253,83	7 092,50	10 161,77	137	17 253,83	3 650,90	13 603,72
30	17 253,83	9 622,20	7 631,81	84	17 253,83	7 037,10	10 216,81	138	17 253,83	3 576,40	13 677,40
31	17 253,83	9 580,68	7 673,14	85	17 253,83	6 981,67	10 272,15	139	17 253,83	3 502,32	13 751,50
32	17 253,83	9 539,12	7 714,71	86	17 253,83	6 926,20	10 327,79	140	17 253,83	3 427,84	13 825,98
33	17 253,83	9 497,32	7 756,50	87	17 253,83	6 870,70	10 383,73	141	17 253,83	3 352,94	13 900,87
34	17 253,83	9 455,31	7 798,51	88	17 253,83	6 813,84	10 439,98	142	17 253,83	3 277,65	13 976,17
35	17 253,83	9 413,60	7 840,75	89	17 253,83	6 757,28	10 496,54	143	17 253,83	3 201,94	14 051,87
36	17 253,83	9 370,60	7 883,22	90	17 253,83	6 700,43	10 553,38	144	17 253,83	3 125,82	14 127,98
37	17 253,83	9 327,89	7 925,92	91	17 253,83	6 643,27	10 610,55	145	17 253,83	3 049,30	14 204,52
38	17 253,83	9 284,96	7 968,85	92	17 253,83	6 585,78	10 668,30	146	17 253,83	2 972,36	14 281,45
39	17 253,83	9 241,80	8 012,20	93	17 253,83	6 528,10	10 725,81	147	17 253,83	2 895,10	14 358,81
40	17 253,83	9 198,40	8 055,42	94	17 253,83	6 469,90	10 783,90	148	17 253,83	2 817,23	14 436,59
41	17 253,83	9 154,77	8 099,50	95	17 253,83	6 411,50	10 842,32	149	17 253,83	2 739,30	14 514,79
42	17 253,83	9 110,89	8 142,92	96	17 253,83	6 352,77	10 901,50	150	17 253,83	2 660,40	14 593,40
43	17 253,83	9 066,79	8 187,20	97	17 253,83	6 293,72	10 960,10	151	17 253,83	2 581,36	14 672,45
44	17 253,83	9 022,45	8 231,37	98	17 253,83	6 234,35	11 019,46	152	17 253,83	2 501,88	14 751,94
45	17 253,83	8 977,86	8 275,95	99	17 253,83	6 174,67	11 079,15	153	17 253,83	2 421,98	14 831,84
46	17 253,83	8 933,40	8 320,79	100	17 253,83	6 114,64	11 139,17	154	17 253,83	2 341,63	14 912,18
47	17 253,83	8 887,95	8 365,86	101	17 253,83	6 054,31	11 199,51	155	17 253,83	2 260,86	14 992,95
48	17 253,83	8 842,64	8 411,18	102	17 253,83	5 993,64	11 260,17	156	17 253,83	2 179,65	15 074,17
49	17 253,83	8 797,90	8 456,73	103	17 253,83	5 932,65	11 321,17	157	17 253,83	2 098,00	15 155,81
50	17 253,83	8 751,28	8 502,54	104	17 253,83	5 871,34	11 382,48	158	17 253,83	2 015,91	15 237,92
51	17 253,83	8 705,22	8 548,60	105	17 253,83	5 809,68	11 444,13	159	17 253,83	1 933,36	15 320,45
52	17 253,83	8 658,92	8 594,89	106	17 253,83	5 747,68	11 506,12	160	17 253,83	1 850,39	15 403,44
53	17 253,83	8 612,37	8 641,45	107	17 253,83	5 685,36	11 568,45	161	17 253,83	1 766,95	15 486,87
54	17 253,83	8 565,55	8 688,27	108	17 253,83	5 622,71	11 631,12	162	17 253,83	1 683,50	15 570,76

Załącznik nr 2 Tabela amortyzacji i ewidencją środków trwałych.

Załącznik nr 3 Referencje.

Załącznik nr 4 Listy intencyjne.

Załącznik nr 5 Zapytania ofertowe.