

Гайд по написанию бизнес-плана для обычного JDG IT-шника. Который работает по b2b просто чтобы меньше платить налогов. Коротко, но честно, жаль что инспектор не обрадуется такой темке.

За основу был взят БП из чата: [ссылка на сообщение](#)

Если Вы в Университете писали диплом и еще помните как “лить воду”, то написание БП не займет у Вас много времени.

Советы и общие идеи:

- 1) представляйте свое JDG как полноценного партнера вашей конторы, сфера деятельности фирмы - это по факту, о чем ваш проект в конторе.
- 2) вы хотите расширяться, ведь плюс b2b - это расширение компании, несколько контрактов/заказчиков/галер. Может быть наймете (потом) пару Jakubov-Джунов.
- 3) не бойтесь фантазировать и планировать, мыслите миллионами золотушек!

Приведенная ниже структура является моим видением БП, вообще это абсолютное творчество. У меня фантазии и графиков хватило на 15 страниц.

1. Streszczenie

Краткая выжимка из остальных глав. Коротко и тезисно. Советую заполнять в самом конце, когда будет что “выжимать”. 1-2 страницы. Описать здесь: для чего БП, что входит в БП, профиль фирмы, целевой рынок, мотивы открытия (чтобы расширяться и работать на 2 конторы), планируемый и прогнозируемый доход. Кратко. Полно опишите в пунктах ниже.

2. Ogólna charakterystyka przedsiębiorstwa

А вот этот пункт считайте полностью похож на Анкету, которую тоже заполняете на ВНЖ.

2.1 Nazwa i forma prawna

Forma prawna: jednoosobowa działalność gospodarcza;

Название, NIP REGON

2.2 Data faktycznego rozpoczęcia działalności

Дата открытия JDG

2.3 Przedmiot działalności

IT, код PKD, о чем конкретно ваш проект... вернее фирма. Сфера проекта, его перспективы. Все подавайте как свою фирму.

2.4 Umowy z klientami

Опишите свои контракты и их сроки.

2.5 Siedziba

Опишите место ведения деятельности, или почему оно вам не нужно

2.6 Charakterystyka właściciela

Опишите себя, образование, стаж, курсы и т.д. [кто по масти]

2.7 Powody założenia działalności

Из анкеты. Опишите были ли ИП до переезда в Польшу, почему решили открыть ИП и т.д. (см. совет номер 2)

2.8 Kapital zakładowy, inwestycji w firmę

Как и в анкете, что вложили, или почему вложения не нужны в вашу фирму (ноут с собой привезли, и на вай-фае соседа сидите). Опишите потенциальную технику, которую вы купите всей семье (фирме), когда станете плательщиком VAT

3. Analiza SWOT

Анализ ваших СИЛЬНЫХ/СЛАБЫХ сторон + Анализ ШАНСОВ/РИСКОВ
внешних

3.1 Mocne strony

Например Ваш опыт, или длительные контракты,

3.2 Slabe strony

Нету опыта; Нету ВНЖ = нету стабильности

3.3 Szanse

Порассуждать, почему IT это сейчас круто.

3.4 Zagrozenia

Порассуждать, почему завтра IT будет не круто.

4. Cele przedsiębiorstwa

Описать ваши краткосрочные и долгосрочные цели.

Финансы, приходы, развитие, количество контрактов, выход на N сумму, может курс какой хотите запустить? Выучить новые технологии, стать, например PM-ом (и сменить PKD код)

Пункт фантазии.

4.1 Cele krótkoterminowe (на 1-ый год):

4.2 Cele długoterminowe (3 года) ((как думаете, почему именно 3 года? xD))

5. Plan działalności operacyjnej

Так и не понял, зачем это, но просто вытянул из БП по ссылке выше. Очень похоже на описание цикла разработки дефолтного проекта.

6. Plan organizacji i zarządzania

Тут я описывал как контрактом регулируются мои отношения с конторой, что по факту для заказчиков я обычный сотрудник и т.д.

7. Plan zatrudnienia

Как и в анкете. W tym momencie firma nie zatrudnia pracowników. W pierwszej kolejności to związane z brakiem dla mnie jako osoby prowadzącej działalność gospodarczą pozwolenia na dalszy niż pozwala moja wiza pobyt – nie mogę narażać potencjalnych pracowników na brak stabilności zatrudnienia, która wynika z ograniczonego mocno w tym momencie mojego pobytu

8. Plan finansowy

А вот тут все очень индивидуально. Пик творчества.

Во-первых, укажите сколько уже заработали (скорее всего вы делаете БП для ВНЖ, а не для планирования своей IT-деятельности).

-Опишите прайсы в месяц/час из контракта,

- приложите графики и картинки из бух.систем, проанализируйте графики, например почему в этом месяце меньше (у вас был отпуск, а по b2b за него не платят),

- ссылаясь на графики опишите свою стабильность,

- опишите, когда потенциально планируете заключить новые контракты

- опишите пользу для **dla gospodarki narodowej z prowadzonej przez działalnośći** - сколько заплатили в налоговую.

Ну и поиграйтесь с прогнозами:

- На этот год (минимальный, ожидаемый и оптимистичный).

- На следующий год.

- На 5 лет. Цифры, таблички, графики.

Удачи! И децизии вам на 3 года!

.... Только не забудьте перевести БП на польский

E.G.