

Krystyna Grudzińska

## **Tworzenie biznesplanu własnej firmy**

### **Wprowadzenie:**

Przy podejmowaniu działalności gospodarczej trzeba dać odpowiedź na wiele istotnych pytań: co wybrać, jaką formę działalności gospodarczej założyć – działać samodzielnie, a może ze swoim znajomym, jak propagować swoje usługi wśród klientów, gdzie i jak szukać dostawców, jak pokonać konkurencję. Istotnym staje się znalezienie odpowiedzi na pytanie czy planowany biznes przyniesie zysk i kiedy zwrócą się zainwestowane pieniądze. Nie jest łatwo dać szybką i wyczerpującą odpowiedź na wszystkie te pytania. Aby to zrobić należy sporządzić biznesplan. Stąd proponowane zajęcia stają się jednymi z najważniejszych w ciągu całego projektu, bowiem w wyniku uzyskanej wiedzy i zdobycia umiejętności tworzenia takiego planu, uczeń będzie mógł ocenić czy nie straci swoich zainwestowanych pieniędzy oraz swojego czasu.

### **Cele zajęć:**

Uczestnik szkolenia – uczeń:

- zdobędzie wiedzę na temat istoty i struktury biznesplanu;
- dowie się jak zaprezentować swój pomysł na własny biznes;
- zdobędzie umiejętność tworzenia planu działalności własnej firmy;
- potrafi podjąć decyzję o „wchodzeniu na rynek” ewentualnie szukaniu innych pomysłów na działalność gospodarczą;
- potrafi wykorzystać biznesplan do pozyskania ewentualnych inwestorów bądź uzyskania pożyczki bankowej.

### **Metody i formy pracy:**

- mini wykład
- dyskusja kierowana;
- praca w grupach;
- praca ze schematem;
- prezentacja;
- ćwiczenia.

### **Środki dydaktyczne:**

- arkusze papieru flipchartowego, flamastry, pinezki
- *Załącznik nr 1 Struktura biznesplanu*
- *Załącznik nr 2 Bilans otwarcia firmy*
- *Załącznik nr 3 Kategorie i wskaźniki ekonomiczne*
- Ćwiczenie 1

## TBF – Ku lepszej przyszłości – Edukacja jako miejsce promocji regionów Świętokrzyskiego i Abruzzo

- **Ćwiczenie 2**
- **Ćwiczenie 3**
- **Ćwiczenie 4**
- **Ćwiczenie 5**
- **Ćwiczenie 6**

**Czas zajęć:** 3 x 45 min.

### **Przebieg zajęć:**

1. Nauczyciel wyjaśnia uczniom znaczenie obecnych zajęć dla podjęcia prawidłowej decyzji dotyczącej prowadzenia własnej działalności gospodarczej.
2. Omawia istotę narzędzia jakim jest biznesplan i wskazuje na jego zastosowanie podkreślając wagę prawidłowo zbudowanego biznesplanu. Następnie prezentuje strukturę biznesplanu, charakteryzując jego poszczególne elementy. Ponieważ istnieje wiele typów biznesplanów, które mogą zawierać mniej lub bardziej szczegółowe informacje dotyczące produktu, finansów, klientów czy też spodziewanych okazji na rynku oraz perspektywa czasowa tego narzędzia może być różna, podkreśla, że prezentowana struktura biznesplanu ma charakter przykładowy, w perspektywa czasowa obejmować będzie 1 rok działalności, czyli zakładane minimum wymagań odnośnie takiego planu. Nauczyciel powinien zwrócić uczniom uwagę również na to, że jeżeli chcą założyć niewielką jednoosobową firmę za własne oszczędności to nie muszą wykonywać biznesplanu w formie pisemnej – mogą go stworzyć we „własnej głowie”, ważnym jest jednak, aby ten plan był punktem odniesienia, rzetelną oceną pomysłu na biznes. Tylko takie podejście do zagadnienia pozwoli uniknąć straty zainwestowanych w biznes pieniędzy i własnego czasu.
3. Nauczyciel, nawiązując do poprzednich zajęć, przypomina uczniom, że podjęli już decyzję o prowadzeniu działalności gospodarczej. Przypomina, że warunkiem osiągnięcia sukcesu na rynku jest stworzenie rzetelnego biznesplanu i podaje jego definicję.  
**Biznesplan**<sup>1</sup> „to dokument planistyczny wyznaczający cele przedsiębiorstwa lub jakiegoś przedsięwzięcia inwestycyjnego i pokazujący sposoby ich osiągnięcia, przy uwzględnieniu istniejących i przyszłych uwarunkowań rynkowych, technologicznych, kadrowych, organizacyjnych, finansowych” . Biznesplan powinien podkreślać siłę przedsiębiorstwa, ukazywać jego mocne strony, a z drugiej strony powinien realistycznie pokazywać trudności (słabe strony) oraz sposoby ich przezwyciężania, czyli wskazywać propozycje środków zaradczych. Bardzo często jest pierwszym dokumentem wspierającym wniosek do banku w razie ubiegania się o kredyt.
4. Nauczyciel dzieli uczniów na grupy (4, 5 osób) i rozdaje każdej z nich **Załącznik nr 1** oraz arkusze papieru i flamastry, prosząc jednocześnie o opracowanie tej części biznesplanu, która zawiera punkty od 1 do 6 włącznie.

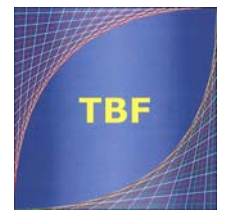
<sup>1</sup> Bądź przedsiębiorczy. B. Stańca, B. Wierzbowska, Wydawnictwo Szkolne PWN, Warszawa 2004.



DG Edukacja i Kultura

Program „Uczenie się przez całe życie”

Comenius



### TBF – Ku lepszej przyszłości – Edukacja jako miejsce promocji regionów Świętokrzyskiego i Abruzzo

5. Nauczyciel informuje uczniów, że przyszła pora na to, aby policzyli czy stać ich finansowo na rozpoczęcie działalności i czy ta działalność będzie miała sens ekonomiczny. Rozdając liderom **Załącznik nr 2** i krótko omawiając treści ćwiczeń 1, 2 oraz 3 prosi uczniów o wyliczenie przychodu ze sprzedaży, kosztów prowadzenia działalności oraz kosztu jednostkowego.
6. W następnej części zajęć nauczyciel krótko omawia zagadnienia związane z bilansem firmy i planem finansowym. Wymienia jedynie podstawowe wskaźniki ekonomiczne stosowane do analizy finansowej firmy a następnie szczegółowo wyjaśnia i prezentuje wymowę ekonomiczną i sposób obliczania progu rentowności.
7. Liderzy grup otrzymują od nauczyciela **Załączniki nr 3 i nr 4** z poleceniem przeanalizowania zawartych tam treści i wspólnie z nauczycielem uczniowie opracowują bilans otwarcia własnej firmy (Ćwiczenie nr 4) oraz obliczają próg rentowności w oparciu o dane ekonomiczne charakteryzujące własną firmę (Ćwiczenie 5 oraz 6).
8. Uczniowie opracowują pozostałe elementy biznesplanu, a następnie liderzy grup prezentują powstałe w grupach opracowania planów (koniecznie należy przedyskutować poszczególne elementy zawarte w tabeli i ewentualnie zaproponować uzupełnienia i zmiany).
9. Czy wszystkie firmy prezentowane przez liderów zespołów uczniowskich mają szanse zaistnieć? – nauczyciel proponuje dokonanie analizy ekonomicznej zaproponowanego przez uczniów przedsięwzięcia i udzielenia odpowiedzi na zadane pytanie.
10. Pod kierunkiem nauczyciela należy dokonać ewaluacji zajęć – proponowana metoda to kosz - walizka.

## Załącznik nr 1 *Struktura biznesplanu*

Przykładową strukturę biznesplanu przedstawia poniższa tabela:

Lp.	Tytuł rozdziału	Opis
1.	Streszczenie planu	Streszczenie powinno być zwięzłe, zachęcające do czytania całości dokumentu. Musisz w nim zawrzeć: Cel działalności Istotę planowanych zamierzeń Korzyści i czynniki niepewności, ryzyka Potrzeby finansowe.
2.	Charakterystyka firmy	Krótko scharakteryzuj swoją firmę podając: Formę organizacyjno-prawną Przedmiot działalności Wielkość planowanej sprzedaży Posiadane zasoby i sytuację finansową Informacje o sobie – kwalifikacje, doświadczenie zawodowe.
3.	Analiza rynku	Charakteryzuje rynek, konkurencję i jej wpływ na działalność Twojej firmy, najważniejszych nabywców oraz określa pozycję przedsiębiorstwa na rynku.
4.	Strategia marketingowa	Przedstaw ofertę swoich produktów czy usług, ich cechy wyróżniające, sposoby pozyskiwania klientów, prognozy sprzedaży, sposoby osiągnięcia celów firmy.
5.	Proces produkcji lub sprzedaży	Informuje o oferowanych produktach czy usługach, opisuje stosowaną technologię i wyposażenie techniczne.
6.	Zarządzanie firmą	Przedstaw osoby, które odgrywają kluczową rolę w prowadzeniu przedsiębiorstwa.



DG Edukacja i Kultura

Program „Uczenie się przez całe życie”

Comenius



TBF – Ku lepszej przyszłości – Edukacja jako miejsce promocji regionów Świętokrzyskiego i Abruzzo

7.	Plan finansowy	Zawiera: Bilans otwarcia firmy Przewidywane wyniki finansowe Zapotrzebowanie na kapitał Próg rentowności – tj. granicę opłacalności.
8.	Załączniki	Schematy organizacyjne, wyniki badań rynkowych, dane techniczne, zdjęcia, życiorysy zawodowe kluczowych osób, itp.

## Załącznik nr 2: *Finanse, czyli o tym, jak przewidzieć, czy działanie się opłaci*

### Ćwiczenie 1.

Z analizy rynku wiesz, czy na Twoje produkty (usługi) istnieje równomierny popyt w ciągu roku, czy też nieregularny albo sezonowy. Musisz policzyć ile, czego i w jakim okresie sprzedasz. Przy równomiernej sprzedaży wystarczy ilość jednostek sprzedaży w miesiącu pomnożyć przez cenę każdej jednostki (wartość sprzedaży miesięcznej), a następnie pomnożyć przez 12 miesięcy. Uzyskany wynik to wartość rocznej sprzedaży, inaczej wartość rocznego przychodu. Gdy oferować będziesz kilka produktów, sprzedaż nie będzie równomierna to dokonaj obliczeń w tabelce.

**Wartość rocznej sprzedaży**

Nazwa produktu (usługi)	Ilość sprzedanych jednostek	Orientacyjna cena	Wartość sprzedaży rocznej
<b>Razem</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	.....

### Ćwiczenie 2.

Teraz z kolei musisz policzyć, jakie poniesiesz koszty związane z produkcją wyrobów czy świadczeniem usług. Musisz wziąć pod uwagę wszystkie koszty, nie tylko te, które bezpośrednio wiążą się z produkcją, jak np. koszty zużytych materiałów. Musisz pamiętać o płacach i ubezpieczeniach, kosztach wynajmu lokalu, kosztach transportu, kosztach prowadzenia ksiąg przez biuro rachunkowe (a może sam je będziesz prowadził?), opłatach za telefon, prąd, gaz, itp. Najlepiej zestawić koszty w ujęciu rocznym, ponieważ nawet przy sezonowej działalności niektóre pozycje kosztów muszą być ponoszone przez cały rok, np. koszty ubezpieczenia, koszty dzierżawy pomieszczeń.

Wykorzystując poniższą tabelkę, policz wszystkie koszty jakie poniesiesz w ciągu roku.



DG Edukacja i Kultura

Program „Uczenie się przez całe życie”

Comenius



TBF – Ku lepszej przyszłości – Edukacja jako miejsce promocji regionów Świętokrzyskiego i Abruzzo

Pozycja kosztów	Obliczenia	Razem kwota w zł
<b>Razem koszty</b>	X	.....

Oblicz teraz koszt jednostkowy swojego produktu:

<b>Koszt jednej sztuki:</b>	Koszty roczne podziel przez ilość produktów	Wynik dzielenia jest jednostkowym kosztem
-----------------------------	---	---

### Ćwiczenie 3.

Gdy od rocznej wartości wyliczonych przychodów odejmiesz wartość wyliczonych w poprzednim przykładzie rocznych kosztów prowadzenia działalności otrzymasz wynik finansowy ze swojej działalności. Niestety, to nie jest zysk – musisz pamiętać o tym, że trzeba zapłacić jeszcze podatek.

Oblicz roczny wynik finansowy swojej firmy.

### Załącznik nr 3 *Bilans otwarcia firmy*

Plan finansowy jest rdzeniem biznesplanu. Jego podstawowym elementem jest **bilans** firmy.

**Bilans** jest dwustronnym zestawieniem środków gospodarczych (aktywów) i źródeł ich pochodzenia (pasywów) sporządzony w określonej formie i na określony dzień, w ujęciu wartościowym. Po lewej stronie tego zestawienia wpisujesz wszystkie aktywa, zarówno trwałe, jak i obrotowe, które musisz posiadać, aby rozpocząć działalność gospodarczą. Prawa strona służy do zapisywania źródeł finansowania Twojej firmy – mogą to być kapitały własne, jak i zobowiązania czyli kapitały obce. Zasada równowagi bilansowej mówi, że **suma aktywów musi być równa sumie pasywów**. Jeżeli z wykazu zestawionego przez Ciebie wynikać będzie, że pasywa są niższe niż aktywa, to oznaczać to będzie, że firmie brakuje kapitału. Musisz wówczas odpowiedzieć sobie na pytanie – skąd uzupełnić brakujące kwoty kapitału? Może skorzystasz z funduszy pożyczkowych wspierających działalność małych firm?

#### Ćwiczenie 4.

Sporządź bilans otwarcia Twojej firmy na określony dzień w załączonej tabeli:

#### **Bilans otwarcia na dzień.....**

Aktywa	kwota	Pasywa	kwota
<b>Aktywa trwałe</b>		<b>Kapitał właściciela</b>	
• .....		• .....	
• .....		• .....	
• .....		<b>Zobowiązania długoterminowe</b>	
<b>Aktywa obrotowe</b>		• .....	
• .....		• .....	
• .....		<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>	
• .....		• .....	
<b>Suma aktywów</b>		<b>Suma pasywów</b>	





DG Edukacja i Kultura

Program „Uczenie się przez całe życie”

Comenius



TBF – Ku lepszej przyszłości – Edukacja jako miejsce promocji regionów Świętokrzyskiego i Abruzzo

## Załącznik nr 4 Kategorie i wskaźniki ekonomiczne

Podstawowym celem prowadzenia działalności gospodarczej jest osiągnięcie zysku. W praktyce nigdy zysk nie jest równy wpływom ze sprzedaży towarów lub usług, które stanowią efekt tej działalności. Składa się na to wiele przyczyn, z których dwie są najważniejsze:

- Koszty ponoszone w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą;
- Zyskiem na działalności trzeba podzielić się z fiskusem płacąc podatki;

W obrocie gospodarczym używa się pojęć: przychód, dochód, zysk.

**Przychód** – wszelkie pożytki, w pieniądzu i w innych świadczeniach, jakie otrzymuje osoba prowadząca działalność gospodarczą lub wykazująca się inną formą aktywności. Dla ustalenia zobowiązania z tytułu podatku dochodowego bierze się pod uwagę **przychód netto**, czyli przychód pomniejszony o podatek VAT. Należy również pamiętać, że **przychód** powstaje już z chwilą wystawienia faktury, a nie wówczas gdy do przedsiębiorcy trafi należność za sprzedane towary czy usługi. Ponadto zrównane z przychodami z działalności gospodarczej są wpływy:

- Ze sprzedaży majątku firmy
- Z otrzymanych kar umownych
- Z odsetek otrzymanych od środków na rachunkach bankowych
- Z dotacji, subwencji, dopłat i innych nieodpłatnych świadczeń, otrzymanych na pokrycie kosztów albo jako zwrot wydatków.
- **Dochód** – to rezultat pomniejszenia przychodu o koszty uzyskania przychodu (nie są to wszystkie koszty) oraz o kwoty różnych ulg i odpisów. W praktyce używa się określenia „dochód brutto” (przed opodatkowaniem) oraz do „dochód netto” (po opodatkowaniu).

**Zysk** – dochód netto. Sprawa się jednak komplikuje ponieważ nie wszystkie kategorie kosztów, prawo podatkowe uznaje za koszt uzyskania przychodów. Nie jest kosztem uzyskania przychodu np. kwota zapłaconych odszkodowań i kar umownych, koszty reklamy przekraczające określone limity, koszty podróży służbowych przekraczające wyznaczone limity, inne.

Można powiedzieć, że w przepisach prawa finansowego i podatkowego, zysk jest kategorią rozliczeniową bardzo niejednoznaczną – stąd dla oceny Twojej firmy nie zysk będzie najważniejszą wartością.

**Przychód brutto – VAT = Przychód netto**

**Przychód netto – Koszty uzyskania przychodu = Dochód brutto**

**Dochód brutto – Podatek dochodowy = Dochód netto**

**Dochód netto – Koszty nie będące kosztami uzyskania przychodu = Zysk lub strata**

**Podstawowe wskaźniki charakteryzujące kondycję finansową firmy:**

1. Wskaźnik rentowności netto =  $(\text{zysk} : \text{koszty}) \times 100\%$
2. Wskaźnik marży brutto =  $(\text{zysk} : \text{sprzedaż}) \times 100\%$



DG Edukacja i Kultura

Program „Uczenie się przez całe życie”

Comenius



### TBF – Ku lepszemu przyszłości – Edukacja jako miejsce promocji regionów Świętokrzyskiego i Abruzzo

3. Wskaźnik rentowności aktywów ROA = zysk brutto : średni stan aktywów w danym okresie, przy czym stan średni = (stan początkowy + stan końcowy) : 2
4. Wskaźnik zwrotu kapitału własnego = (zysk netto: aktywa ogółem) x 100%
5. Wskaźnik płynności bieżącej = środki obrotowe : zobowiązania bieżące
6. Wskaźnik płynności szybki = (gotówka + papiery rynkowe + należności) : zobowiązania bieżące
7. Próg rentowności ilościowy = Koszty stałe : (cena – koszt jednostkowy zmienny). Odpowiada na pytanie na jaką skalę należy rozwinąć daną działalność, by pokryć poniesione koszty. Każda ilość sprzedaży ponad ten próg generować będzie zysk.
8. Próg rentowności wartościowy to Próg ilościowy x cena jednostkowa sprzedaży.

#### **Ćwiczenie 5.**

Oblicz ilościowy i wartościowy próg rentowności przy założeniu, że miesięczne koszty stałe wynoszą 40 000 złotych, cena sprzedaży wyrobu ustalona została na 10 zł, a jednostkowy koszt zmienny wynosi 6 zł.

Próg ilościowy =  $40\ 000 : (10 - 6) = 10\ 000$  szt.

Próg wartościowy =  $10\ 000$  szt. x  $10$  zł =  $100\ 000$  zł.

#### **Ćwiczenie 6.**

Jednostkowe koszty zmienne [Kz] wynoszą 20 zł. Koszty stałe [Ks] wynoszą 30000 zł. Cena sprzedaży [C] wyrobu (usługi) ustalona została na 50 zł. Ile sztuk [S] należy sprzedać by osiągnąć próg rentowności?

$$50 C = 20 Kz + 30000 Ks$$

$$50 C - 20 Kz = 30000 Ks$$

$$30 C = 30000$$

$$S = 30000 : 30$$

S = 1000 to progowa wielkość produkcji przy danych kosztach.

Próg wartościowy =  $1000$  szt. x  $50$  zł =  $50\ 000$  zł.