

# Odborne vpred

---

# Profesionally ahead

Przewodnik wprowadzający

Biznesplan

13 - Sprievodca pre žiakov do praxe



---

## Biznesplan

Starannie opracowany biznesplan jest podstawą sukcesu przedsiębiorców i menedżerów biznesowych, którzy powinni odpowiedzieć na 3 pytania:

1. Gdzie jestem?
2. Gdzie chcę być (dokąd zmierzam)?
3. Jak się tam dostać?

Odpowiedź na pierwsze pytanie dotyczy obecnie sytuacji firmy, wymaga dogłębnej analizy, a przedsiębiorca musi obiektywnie ocenić faktyczną pozycję firmy.

W przypadku drugiego pytania, w przyszłości spełniamy intencje przedsiębiorcy. Opiera się na bieżącej sytuacji i wyznacza cele na przyszłość.

Odpowiadając na trzecie pytanie, przedsiębiorca zajmuje się narzędziami, sposobami i środkami niezbędnymi do osiągnięcia celu biznesowego.

Z perspektywy podziału gatunków możemy rozróżnić trzy rodzaje biznesplanów:

1. Wstępny biznesplan
2. Strategiczny biznesplan
3. Plan finansowy

## Wstępny biznesplan

jest specyficznym rodzajem planu, przygotowuje się przed rozpoczęciem działalności gospodarczej, gdy przedsiębiorca nie posiada jeszcze danych na temat poprzedniej działalności gospodarczej, na której mógł polegać.

Należy zwrócić uwagę na analizę przedsiębiorcy

- Co chcę zrobić,
- co chcę osiągnąć,
- jakie środki i metody chcę osiągnąć,
- Jaki kapitał jestem dostępny?

Ocenić umiejętności i doświadczenie w dziedzinie biznesu.

Założony biznesplan faktycznie zawiera te części jako strategiczny biznesplan, tylko w znacznie mniejszym i prostszym zakresie.

## Strategiczny biznesplan

to wewnętrzny dokument firmy, który koncentruje się na tym, co firma chce osiągnąć, a plan ma pomóc w osiągnięciu celów.

---

Kluczowymi częściami planu są:

- analiza rynku,
- środowisko biznesowe,
- Konkurencja,
- trendy gospodarcze w regionie.

Plan jest ustalany przez samego przedsiębiorcę, w większych firmach zajmuje się tym wydział zarządzania. Plany strategiczne są przygotowywane na okres 3-5 lat, a roczny plan jest przygotowywany corocznie.

## Plan finansowy

od planu strategicznego różni się tym, że jest to nie tylko dokument wewnętrzny przygotowany na potrzeby firmy, ale także dla banków lub inwestorów, jeśli firma chce uzyskać pożyczkę.

Banki są szczególnie zainteresowane:

- warunkami rynkowymi,
- oczekiwanym wzrostem finansów,
- kwotą zysku,
- zwrotem z inwestycji.

## Struktura biznesplanu

Strona główna (informacje ogólne, podstawowe informacje)

Spis treści (nazwy rozdziałów i stron)

Treść biznesplanu (patrz poniżej)

---

## Treść biznesplanu

streszczenie

Na wstępie maksymalnie 1-2 strony, czytelnik musi krótko poznać najważniejsze dane z biznesplanu - co proponuje przedsiębiorca, jak go uzasadnia i jak zostanie on zrealizowany. Czytając informacje podsumowujące, każdy decyduje, czy jest nim zainteresowany i czy przeczyta go bardziej szczegółowo. Podsumowanie opracowane jest jako ostatni krok.

### I. Opis firmy

Po pierwsze, przedsiębiorca odpowiada na pytanie "Kim jestem?". Pierwszy rozdział koncentruje się na prezentacji firmy. Zawiera szczegółowe informacje o historii firmy (jeśli istnieje) i jej aktualnym stanie. Wskazuje kto, kiedy, gdzie, pod jaką nazwą założono firmę i jak ewoluował biznes. Jeśli jest to nowe przedsięwzięcie, wprowadza jego opis. Wskazuje powód jego pochodzenia, misji, formy prawnej, właścicieli firmy, lokalizację, pochodzenie i wielkość kapitału założycielskiego, i tak dalej.

### II. Opis produktu lub usługi

Ta sekcja zawiera odpowiedzi na pytania biznesowe "Czym jest firma?", "Co to jest za produkt (usługa)?" Niektórzy ludzie będą produkować określony rodzaj produktu, inni świadczą usługi lub połączenie ich obu. Cele biznesowe muszą być jasno wskazane. W związku z tym cele takie jak:

- jakość,
- "dobre" ceny,
- nowe podejście technologiczne,
- szeroki zakres,
- usługi,
- cechy produktu,
- zalety w stosunku do konkurencji,
- rozwój biznesu itp.

Przewagę konkurencyjną można osiągnąć, jeśli certyfikaty jakości, wyniki analiz, badań, zaleceń, zadowolenie klienta, dowód zgodności z normami lub pozytywny wpływ na środowisko są dostępne dla produktów (usług) itp.

### III. Analiza rynku

Na pewno musisz odpowiedzieć na pytania:

- Jaka jest sprzedaż produktów (usług)?
- Dlaczego ludzie kupują produkt?

---

Przedsiębiorca ma podstawę do przyszłego zapotrzebowania na badania rynku i zna już potencjalnych klientów i konkurentów.

Opis rynku

Sektor, w którym firma będzie działać, jakie są trendy rozwoju, tradycje i tak dalej.

Klienci - Potencjał, Perspektywa, Współczesność.

Grupy docelowe - jakie to są grupy demograficzne - płeć, wiek, wykształcenie, zainteresowania, wymagania, zachowania związane z kupowaniem, terytoria itp.

Byłoby świetnie wiedzieć o klientach:

potencjał rynkowy = liczba potencjalnych klientów x liczba zakupionych produktów,

udział w rynku = procent liczby klientów, którzy kupią oferowany produkt, a nie produkt konkurencji.

Konkurencja - informacje o konkurentach w regionie (krajowym, zagranicznym), kim są i gdzie mieszkają, jak duża jest ich wydajność, cena, jakość. O ile wiadomo, pokazują mocne i słabe strony konkurencji, jak długo trwa w tym obszarze, w jaki sposób sprzedaje i promuje swoje produkty, produkty są porównywane pod względem jakości, ceny, reklamy. Zarówno pozytywne, jak i negatywne aspekty firmy są porównywane z konkurencją, ze szczególnym naciskiem na przewagę nad konkurencją.

#### **IV. marketing**

Ta część planu jest często nazywana "planem gry", taktyką lub sposobem, w jaki produkty (usługi) docierają do klientów. Wskazuje, jaki konkretny rodzaj strategii marketingowej firma preferuje.

W odniesieniu do strategii marketingowej należy przedstawić marketing mix (4P):

- Produkt (usługa) - szczegółowy opis oferowanego asortymentu.
- Cena - metoda wyceny produktu (usługi).
- Dystrybucja - jak sprzedawać produkty, za pośrednictwem których kanałów dystrybucji docierają do klientów.
- Promocja - opis formularzy i środków stosowanych w celu poinformowania klienta o produkcie lub usłudze.
- Załączniki mogą zawierać przykładowe broszury.

#### **V. Zarządzanie**

Przyszli inwestorzy lub bank będą zainteresowani tym, jak zagwarantowali jakość zarządzania. Jakie kwalifikacje, osobiste założenia i doświadczenie przywódcze ma kierownictwo? Jednocześnie będą

---

zainteresowani tym, czy wyznaczone cele można zrealizować w ujęciu realnym, czy zapewnione jest wdrożenie jakości i struktury personelu. Dlatego warto wskazać strukturę organizacyjną firmy, liczbę pracowników, sposób ich wyboru, wykształcenie, ich wynagrodzenie i motywację.

## **VI. Wdrożenie biznesplanu**

W tej sekcji należy wykazać, że opisane produkty są zabezpieczone pod względem materialnym i technicznym oraz wyprodukowane.

Krótki opis:

- charakter produkcji i pomieszczenia, w których będzie miała miejsce produkcja,
- zabezpieczenie materiałowe, proces technologiczny, zakład produkcyjny,
- zabezpieczenie relacji dostawca-klient, w tym dostawców, klientów,
- W przypadku koncentracji na punktach sprzedaży- sprzedaży usług, formularzach sprzedaży, w tym usługach towarzyszących, obiektach handlowych.

## **VII. Plan finansowy**

Plan finansowy jest ostatnią, bardzo ważną częścią biznesplanu, ponieważ opiera się na merytorycznych argumentach poprzednich części. Firmy zazwyczaj robią to we współpracy z ekspertami finansowymi (księgowymi, audytorami itp.). Potrzebna jest wiedza na temat finansów, inwestycji, cen, płac, analizy finansowej i rachunkowości. W szczególności wskazane jest umieszczenie załączników, co będzie wspierać argumenty wszystkich części planu biznesowego - wyniki ankiet, wydruki artykułów potwierdzających zapotrzebowanie na produkty i usługi, zdjęcia produktów, miejsca produkcji, prospekty produktów, licytacje, propozycje marketingowe i więcej.

---

### Przykład:

Przypomnienie: inwestowanie to wydawanie pieniędzy na dodatkowe przychody. Rolnicy inwestują na przykład w obiekty do przechowywania i hodowli, spichłce do przechowywania produktów roślinnych, urządzeń ogrodniczych lub nowoczesnych maszyn rolniczych. Nie tylko firmy i państwo inwestują, ale mogą także inwestować jednostki.

Zasadnicze względy przy rozważaniu inwestycji to oczekiwana rentowność, ryzyko (bezpieczeństwo) i płynność. Wyjaśnij następujące terminy:

.....  
.....  
.....  
.....

### Przykład:

Masz 10 000, -Zł. Decydujesz się zainwestować w fundusz inwestycyjny. Jego wpisowe wynosi 2%. Ile jednostek kupisz, jeśli aktualna wartość jednostki wynosi 1,2543?

.....  
.....

Po upływie 1 roku zdecydujesz się kupić swoje akcje. Ich aktualna wartość to 1,3542. Ile masz pieniędzy?

.....

Wyjaśnij pojęcie portfela inwestycyjnego

Na poniższej liście dodaj poprawne terminy do wskaźników statystycznych:

koszt nabycia inwestycji  
roczny zwrot z inwestycji netto

zwrot z inwestycji - ROI

Wyraź, ile przyniesie nam inwestycja, czyli ile koron zysku netto zostanie nam przekazanych przez każdą koronę wydaną na inwestycję porównujemy oczekiwane lub wymagane zwroty lub zwroty z depozytów w banku

ROI = [PLZ]

metoda zwrotu (payback) - metoda zwrotu - PM

---

mówi, jak długo inwestycja zostanie wypłacona z zysku netto  
jest to odwrócone ROI -zwrot z inwestycji  
nie powinno to być dłuższe niż czas trwania inwestycji  
jeśli porównamy więcej projektów, wybieramy ten o najkrótszym czasie zwrotu

PM = [lata]

Wniosek: Inwestycje w hodowlę zwierząt i produkcję roślinną prowadzą do obniżenia kosztów produkcji, poprawy jakości wytwarzanych produktów i zwiększenia efektywności wykorzystania czynników produkcji. Powyższe wskaźniki statyczne są odpowiednie dla mniej wymagających, krótkoterminowych inwestycji.

rozwiązanie:

Zasadnicze względy przy rozważaniu inwestycji to oczekiwana rentowność, ryzyko (bezpieczeństwo) i płynność. Wyjaśnij następujące terminy:  
oczekiwany zwrot = zysk, który zostanie wypracowany przez inwestycję  
ryzyko = prawdopodobieństwo, że plon będzie niższy niż założenie  
płynność = zdolność inwestycji do szybkiej konwersji na dostępną gotówkę

**Przykład:**

Masz 10 000, -Zł. Decydujesz się zainwestować w fundusz inwestycyjny. Jego wpisowe wynosi 2%. Ile jednostek kupisz, jeśli aktualna wartość jednostki wynosi 1,2543?  
odliczamy 2% opłaty za wstęp.

$$10000 \cdot 0,02 = 200$$

Obliczamy liczbę akcji

$$9800 : 1,2543 = 7813,122$$

Otrzymaliśmy 7813 certyfikatów jednostek.

Po upływie 1 roku zdecydujesz się kupić swoje akcje. Ich aktualna wartość to 1,3542. Ile masz pieniędzy?

Liczba akcji. pomnóż przez 1 arkusz

$$7813 \cdot 1,3542 = 10580$$

Nasza inwestycja przyniosła nam 580, -Zł rocznie.

Wyjaśnij pojęcie portfela inwestycyjnego

Zestaw papierów wartościowych, produktów inwestycyjnych, udziałów w funduszach wspólnego inwestowania oraz inwestycji w surowce (metale szlachetne, ropa naftowa itp.)

4. Dodaj poprawne warunki do algorytmów wskaźników statystycznych:

zwrot z inwestycji - ROI

Wyraża, ile przyniesie nam inwestycja, czyli ile koron zysku netto zostanie nam przekazanych przez każdą koronę wydaną na inwestycję

porównujemy oczekiwane lub wymagane zwroty lub zwroty z depozytów w banku



---

roczny zwrot z inwestycji netto  
ROI =  $\frac{PLZ}{\text{koszt nabycia inwestycji}}$

metoda zwrotu (payback) - metoda zwrotu - PM  
mówi, jak długo inwestycja zostanie wypłacona z zysku netto  
jest to odwrotny zwrot z inwestycji  
nie powinno to być dłuższe niż czas trwania inwestycji  
jeśli porównamy więcej projektów, wybieramy ten o najkrótszym czasie zwrotu

koszt nabycia inwestycji  
ROI = (lata)  
roczny zwrot z inwestycji netto

źródło

**Przykład:**

Przypomnienie: Inwestycje są wydatkami gotówkowymi dla przedsiębiorstwa, co do których oczekiwana jest konwersja przyszłych przychodów (= wpływów gotówkowych) zazwyczaj przez okres dłuższy niż jeden rok.

Podstawową zasadą przy ocenie inwestycji są ponoszone koszty. Wyjaśnij różnicę między kosztami zmiennymi a stałymi:

.....  
.....  
.....

**Przykład:**

Przedsiębiorstwo Usług Rolniczych rozważa zakup ciężarówki, aby zabezpieczyć transport materiałów sypkich do przedsiębiorstw rolnych. Kierownictwo rozważa następujące opcje inwestycyjne:

Obciążenie kosztem  
Wariant A 8t 1 750 000  
Wariant B 10t 2 100 000

Wydajność w obu wariantach jest ograniczona maksymalnym przebiegiem 70 000 km (maksymalna wydajność roczna 600 000 tkm).

Obliczanie kosztów  
Koszty zmienne Koszty stałe  
Wariant A 9,50 ZL / km 76 000 ZL  
Wariant B 10,10 ZL / km 82 000 ZL

W związku ze wzrostem cen paliw firma przewiduje roczny wzrost kosztów zmiennych o 0,20 ZL. W wyniku wzrostu nakładów przewiduje się wzrost ceny pobieranej po czterech latach. Planowane okresy użytkowania obu wariantów wynosi 8 lat.

Obliczanie przychodów

---

Przychody 1 - 4 roku Przychody 5 - 8 rok

Wariant A 1 064 000 ZL 1 176 000 ZL

Wariant B 1 140 000 ZL 1 260 000 ZL

Która opcja inwestycyjna jest lepsza dla przedsiębiorstwa? Podejmując decyzję, rozważcie zarówno 8 lat, jak i 70 000 km rocznie.

Aby ułatwić obliczenia, możesz użyć arkusza kalkulacyjnego:

wniosek:

rozwiązanie:

Podstawową zasadą przy ocenie inwestycji są ponoszone koszty. Wyjaśnij różnicę między kosztami zmiennymi a stałymi:

Koszty zmienne - koszty zależne od wielkości produkcji (zużycie materiałów)

Koszty stałe - koszty, które nie zależą od wielkości produkcji ( premia, czynsz)

**Przykład:**

Wariant A Wariant B

Rok Koszt Zysk Zysk Koszty Zysk Zysk

1. 1064000 741000 323000 1140000 688000 452000

2. 1064000 755000 309000 1140000 700000 440000

3. 1064000 769000 295000 1140000 712000 428000

4. 1064000 783000 281000 1140000 724000 416000

5. 1176000 797000 379000 1260000 736000 524000

6. 1176000 811000 365000 1260000 748000 512000

7. 1176000 825000 351000 1260000 760000 500000

8. 1176000 839000 337000 1260000 772000 488000

źródło:

---

Odborne vpred  
ProfessionallyAhead

[www.profahead.eu](http://www.profahead.eu)



Erasmus+

Tento projekt bol financovaný s podporou Európskej Komisie.

Tento dokument reprezentuje výlučne názor autorov a Komisia a ani národná agentúra nezodpovedajú za akékoľvek použitie informácií obsiahnutých v tomto dokumente.