

Przedmiot: Działalność gospodarcza

Klasa: 2LO

8.Temat: Istota biznesplanu.

Zasady tworzenia biznesplanu

Biznesplan z angielskiego business, czyli interes, firma, „ruch w interesie” i plan, czyli zespół czynności o charakterze koncepcyjnym, zespół szeregu aktów decyzyjnych. Planowanie jest elementem zarządzania bez którego nie obędzie się żadne z przedsiębiorstw pragnące zaistnieć w realiach gospodarki rynkowej. Stąd w naszym otoczeniu funkcjonują w ciągły sposób plany zarządów firm, plany kierownictw pionów i komórek organizacyjnych. Zarówno w literaturze jak i w zarządzaniu codziennym funkcjonuje wiele definicji i sposobów podziału biznesplanu

Generalnie, definicje biznesplanu podzielić można na trzy zasadnicze grupy:

- definicje kojarzące biznesplan z planem przedsiębiorstwa,
- definicje łączące biznesplan z planem przedsięwzięcia biznesowego,
- definicje, według których słowo „biznesplan” oznacza zarówno plan przedsiębiorstwa, jak i plan przedsięwzięcia gospodarczego.

Charakteryzując biznesplan jako analizę związaną z planem firmy należy powiedzieć, że biznesplan to „...szczegółowy plan działania firmy, jaki przedsiębiorstwa sporządzają na piśmie. Dla każdego przedsiębiorstwa plan staje się czymś w rodzaju dokładnej mapy, która pokazuje, w jaki sposób firma ma dotrzeć do wyznaczonego celu – może to być opanowanie danego rynku, osiągnięcie X złotych zysku, wprowadzenie do sprzedaży nowego produktu itp.”

W podobnym tonie definiuje biznesplan Fundacja Rozwoju Gmin pisząc w swoich artykułach doradczych, że „...biznes plan jest zbiorem dokumentów stanowiącym szczegółowy plan działania firmy, określający przedsiębiorstwo, jego miejsce w danym otoczeniu gospodarczym, cele oraz sposoby i środki zmierzające do osiągnięcia tych celów w określonym czasie.”

Biznes plan jest dokumentem, który powinien przedstawiać atuty przedsiębiorstwa, jego mocne strony oraz szanse, przedstawić stan bieżący oraz przyszłe perspektywy i zamierzenia, a jednocześnie, realistycznie ukazywać trudności przedsiębiorstwa (jego słabe strony i zagrożenia), ryzyko związane z zamierzonym przedsięwzięciem, oraz sposoby jego przewyżnienia. Czyli biznes plan może być dokumentem, który krok po kroku, będzie sugerował kierownictwu firmy jak postępować, by osiągnąć sukces realizując wyznaczone cele.

Organizacja Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju Przemysłowego (UNIDO) definiuje biznesplan jako instrument rozwoju nowoczesnej firmy i swego rodzaju polisę ubezpieczeniową chroniącą przed podejmowaniem nieuzasadnionego ryzyka, umożliwiającą jednocześnie przetrwanie w trudnych i ekspansję w lepszych czasach. Podobnie biznesplan określa w swoich materiałach szkoleniowych Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce „Biznesplany są zasadniczymi dokumentami decyzyjnymi, w których ujęta jest wieloletnia projekcja przyszłości firmy bazująca na jej strategii marketingowej, stwarzającej przesłanki do wykorzystania szans i unikania zagrożeń

płynących z otoczenia, zwłaszcza rynkowego. Plany te są przydatne zarówno w codziennej działalności gospodarczej, jak i w przełomowych momentach istnienia firmy.”

Wiadomo, że większość z nas łatwo zapala się do projektu, który nam się spodoba – wówczas widzimy tylko jego dodatnie strony, lekceważąc ewentualne trudności. Entuzjazm jest w biznesie pożądany, ale nie powinien przesłaniać rzeczywistości. Business plan pomaga dostrzec tę rzeczywistość we właściwym świetle, a nie przez różowe okulary.”

Należy zwrócić uwagę na dwie istotne cechy biznesplanu: **długofalowość** – nie jest to plan krótkoterminowy, np. roczny, lecz plan zbudowany na co najmniej kilka lat, przy czym często czas opracowania uzależniony jest od gałęzi przemysłu i skali przedsięwzięcia; należy zauważyć, iż stosunkowo trudne jest opracowywanie biznesplanów w Polsce z uwagi na ciągłą transformację gospodarki i zmiany uregulowań prawnych;

kompleksowość – biznesplan nie jest opracowaniem fragmentarycznym czy dziedzinowym np. plan marketingowy, ale stanowi całościowy obraz przyszłości przedsiębiorstwa lub przedsięwzięcia.

Biuro Promocji Inwestycji i Technologii UNIDO wskazuje dwie zasadnicze funkcje biznesplanu dla podmiotów prowadzących działalność gospodarczą:

1. Zewnętrzna, która decyduje o zdobyciu kapitału, bez którego nie da się robić interesów. Nowo powstające firmy muszą w związku z tym opierać się na dobrze udokumentowanych i regularnie aktualizowanych biznesplanach. Szczególnie istotne są tutaj dwie kwestie:

- przekazanie potencjalnemu inwestorowi realnej oceny szans i możliwości oraz ryzyka związanego z udostępnieniem kapitału;
- zapewnienie pracownikom odpowiedzialnym za realizację projektu dokładnego planu całej operacji.

2. Wewnętrzna, polegająca na przyjęciu strategii rozwoju dla przedsiębiorstwa i napisaniu swego rodzaju przewodnika z informacjami o tym jak ma funkcjonować firma przez następne trzy, pięć czy więcej lat. Wynika to z realizacji tejże funkcji, która doprowadza do ujawnienia szans i zagrożeń, jakie mogą się pojawić w otoczeniu firmy w najbliższych latach. W tym przypadku biznesplan pełni funkcję planu operacyjnego, narzędzia pracy przedstawiającej perspektywiczne i odcinkowe cele firmy z określeniem zadań oraz środków niezbędnych do ich realizacji. Odpowiednimi częściami planu mogą posługiwać się właściwe kompetencyjnie wydziały odpowiedzialne za konkretne dziedziny działalności przedsiębiorstwa.

Obie funkcje: wewnętrzna i zewnętrzna są ze sobą sprzężone, przeplatają się wzajemnie i w praktyce planistycznej trudno je rozdzielić.

W poniższych przykładach chcemy przybliżyć kilka możliwości zastosowania biznesplanów: Biznesplan znajduje zastosowanie w konkursach na tzw. kontrakty menedżerskie. Ta bardzo atrakcyjna forma zatrudniania specjalistów jest niezwykle korzystna i efektywna dla obu stron:

menedżera – który oprócz niemałych gratyfikacji finansowych może otworzyć dla siebie ścieżkę kariery zawodowej,

właścicieli przedsiębiorstwa – którzy poprzez konkurs pozyskują najlepszych pracowników docelowo poprawiających funkcjonowanie firmy.

Istotną funkcję w tej selekcji kandydatów zajmuje biznesplan, który wyłania najwartościowszych, o najlepszej wizji i koncepcji działania.

Konkurs rozpoczyna się od powołania komisji konkursowej, którą najczęściej tworzą przedstawiciele właściciela firmy oraz zaproszeni eksperci. Oprócz oceny kandydatów komisja zajmuje się ogłoszeniem konkursu, zebraniem dokumentów (np.: dyplom, życiorys itd.). W trakcie składania dokumentów kandydaci otrzymują specjalnie przygotowaną informację o firmie (zatrudnienie, płaszczyzna działalności, wyniki finansowe itp.), na podstawie której opracowują w formie biznesplanu własną wizję działania i rozwoju

przedsiębiorstwa w okresie kontraktu będącą przedmiotem oceny komisji. Po wyłonieniu kandydata/kandydatów komisja konkursowa podejmuje negocjacje warunków kontraktu. Efektem końcowym tego „sita” jest podpisanie umowy z menedżerem, który zaprezentował najlepszą strategię działania, nie mając jednocześnie zbyt wygórowanych żądań płacowych.

Pozyskiwanie kredytu inwestycyjnego.

Każda próba pozyskiwania kapitału, bez względu na źródło jego pochodzenia (bank, firma leasingowa, sponsor) wymaga przedstawienia powodu dla którego pożyczkodawca spełni nasze oczekiwania. Podstawową tego formą jest biznesplan, który ukazuje w sposób czytelny, uporządkowany i przystępny dla adresata projekt wykorzystania kapitału, przedstawiając jednocześnie analizy zysku i oceny ryzyka jego zwrotu. Procedurę pozyskiwania kredytu rozpoczyna biznesplan w którym znajdują się informacje dotyczące rodzaju kredytu oraz jego podstawowych warunków takich jak:

- kwota,
- stopa procentowa,
- podział kredytu na ewentualne transze,
- ewentualna karencja od spłat rat kapitałowych,
- metoda spłaty,
- liczba i częstotliwość spłaty rat kapitałowych.

Biznesplan jest także jednym z podstawowych załączników do wniosku kredytowego, który jest następnie poddawany analizie i ocenie pod kątem:

- wiarygodności klienta,
- jego zdolności kredytowej,
- celowości i ryzyka kredytowanego przedsięwzięcia,
- opłacalności przedsięwzięcia.

Jeżeli wynik analizy okaże się korzystny dla pożyczkodawcy, komitet kredytowy (kierownictwo departamentu, władze banku) podejmuje decyzję o udzieleniu kredytu, która przekłada się na podpisanie umowy, a następnie pobranie kapitału. Jest oczywistym, że bank prowadzi kontrolę wykorzystania i spłaty kredytu. W kontroli tej pomagać może instytucji finansowej biznesplan, który wraz z całą dokumentacją przechowywany jest w banku.

Procedura likwidacyjna.

Mimo, iż wydawać by się mogło kuriozalnym, to jednak likwidacja przedsiębiorstwa traktowana jest również jako przedsięwzięcie kapitałowe. Charakter przepływu pieniądza w procesie inwestycyjnym jest następujący:

pieniądze —**{tworzenie firmy}**—> kapitał (pieniądz zainwestowany),
natomiast w procesie likwidacji:

pieniądze <—**{likwidacja}**— kapitał.

Mimo tego, że likwidacja jest przedsięwzięciem odwrotnym do inwestowania, to w obydwu przypadkach chodzi o uzyskanie jak największych korzyści finansowych.

Istnieją dwa, zasadniczo różniące się między sobą rodzaje likwidacji:

- 1) likwidacja związana z upadłością (bankructwem), gdzie:
 - właściciel nie może uczestniczyć w dalszym zarządzaniu,
 - przez sąd zostaje powołany syndyk masy upadłościowej;
- 2) likwidacja związana z innymi przyczynami, gdzie:
 - właściciel w dalszym ciągu kontroluje firmę,

- przez właściciela zostaje powołany dyrektor zarządzający firmą w czasie likwidacji.

Aby mogło dojść do procesu likwidacji muszą być ku temu przyczyny, a więc słabe wyniki finansowe firmy przy braku perspektyw poprawy, potrzeba prywatyzacji itp.

Proces rozpoczyna otwarcie likwidacji i powołanie tym samym likwidatora przygotowującego przedsiębiorstwo do likwidacji.

Po zapoznaniu się z faktycznym stanem przedsiębiorstwa likwidator opracowuje plan likwidacji, który de facto jest specjalnym rodzajem biznesplanu. Znajduje się w nim harmonogram zakończenia działalności, zwolnienia pracowników oraz rozwiązania wszelkich umów prawnych. Jest tutaj także plan finansowy ujmujący wszelkie wpływy i wydatki w czasie likwidacji. Wartość likwidacyjna przedsiębiorstwa jest sumą, którą można uzyskać w wyniku sprzedaży majątku firmy, spłacenia jej długów i podziału nadwyżki między akcjonariuszy. Jeśli cena rynkowa firmy spada poniżej jej wartości likwidacyjnej, firma jest atrakcyjnym celem do przejęcia. Zyski ze sprzedaży majątku tego przedsiębiorstwa mogą przewyższyć jego wartość księgową, ponieważ wartość majątku niepieniężnego wzrasta wraz z inflacją.

Kolejnym krokiem likwidatora jest rozpoczęcie właściwych czynności likwidacyjnych, a następnie zamknięcie likwidacji zakończone bilansem zamknięcia.

Pierwszym elementem części opisowej biznesplanu jest jego streszczenie. Może ono powstać dopiero wtedy gdy gotowy jest cały biznesplan. Streszczenie musi bowiem zawierać wszystkie najistotniejsze informacje z poszczególnych części biznesplanu. Ten fragment jest wizytówką biznesplanu i musi być szczególnie starannie przygotowany. Bardzo często od niego zależy to czy czytający zainteresuje się przedsięwzięciem opisanym w dalszej części dokumentu.

UWAGA! Żadna instytucja nie podejmie decyzji na podstawie streszczenia, ale od tej części zależy czy dalsze rozdziały zostaną w ogóle przeczytane. "Pierwsze wrażenie" jest ważniejsze niż nam się wydaje. Streszczenie nie przekona żadnej instytucji do inwestycji w dany pomysł, ale może skutecznie do tego zniechęcić.

Streszczenie powinno być esencją zawierającą wszystkie najważniejsze elementy biznesplanu. Czytający streszczenie chce mieć wstępną i syntetyczną informację o planowanym przedsięwzięciu. Ta część musi przykuć uwagę i zachęcić adresata biznesplanu do dalszej lektury, dlatego ważna jest zarówno merytoryczna treść jak i szata graficzna, która tą treść będzie uzupełniała. Czytającego biznesplan może bowiem zniechęcić do dalszej lektury mało interesująca treść jak również niechlujny mało profesjonalny wygląd.

Pamiętajmy, że jedno lub dwustronicowe streszczenie może zadecydować o tym, czy czytający zainteresuje się dalszymi rozdziałami, dlatego powinniśmy umieścić w streszczeniu tylko najważniejsze informacje jak np.: krótki opis przedsięwzięcia, przewidywane koszty i potrzeby finansowe, najważniejsze prognozy finansowe.

W streszczeniu powinny się znaleźć następujące informacje:

- cel opracowania biznes planu
- wysokość i przeznaczenie potrzebnych środków

- krótki opis produktów/usług i rynków zbytu ze szczególnym uwzględnieniem korzyści dla klienta
- doświadczenie i umiejętności kierownictwa w kontekście przydatności do danego przedsięwzięcia
- główne dane finansowe / z części finansowej biznesplanu/.



Zadanie 1 . Proszę w zespołach opracować streszczenie dla swojego biznesplanu.

Uczniowie , którzy opracowali biznesplan indywidualnie , streszczenie opracowują również indywidualnie.

Do dzisiaj nie wszystkie zespoły przesłały plan finansowy. Proszę już nie przysyłać tego zadania odrębnie.

Zadanie 2 . Całość BP(część I opisową i część II finansową) proszę przepisać w pliku tekstowym i przesłać do oceny. Pracę przesyła tylko jeden uczeń zespołu z podaniem nazwisk współników.

Termin 29.05 2020 r.