Temat: Przedsiębiorstwa-podstawowe pojęcia związane z działalnością i klasyfikacją.

Podczas zajęć zapoznasz się z:

1. Otoczeniem przedsiębiorstwa
2. Celem działania przedsiębiorstw
3. Klasyfikacją przedsiębiorstw
4. Pojęciem i strukturą Biznesplanu

Zapoznaj się z poniższą prezentacją i zrób w zeszycie notatki związane ze strukturą biznesplanu – (tylko najważniejsze informacje)

Otoczenie przedsiębiorstwa

Bliższe:

- Klienci
- Dostawcy
- Konkurencja
- Lokalny rynek pracy
- Pośrednicy
- Władze lokalne

Dalsze:

- Otoczenie ekonomiczne
- Otoczenie demograficzne
- Otoczenie społeczno-kulturalne
- Otoczenie technologiczne
- Otoczenie polityczne i prawne
- Otoczenie naturalne

Cele działania przedsiębiorstwa

Cechy:

- Odrębność prawna
- Odrębność organizacyjna
- Odrębność ekonomiczna

Rodzaje Przedsiębiorstw:

- Produkcyjne
- Handlowe
- Usługowe

- Zysk = Przychody – Koszty Całkowite

KLASYFIKACJA PRZEDSIĘBIORSTW

- Ze względu na formę własności:

1. Prywatne
2. Publiczne (państwowe, komunalne)

- Ze względu na rodzaj prowadzonej działalności:

1. produkcyjne,
2. budowlane,
3. usługowe,
4. handlowe.

- Ze względu na posiadanie osobowości prawnej:

1. Osobna prawna
2. Nieposiadająca osobowości prawnej

- Ze względu na wielkość:

1. Mikroprzedsiębiorstwa
2. Małe
3. Średnie
4. Duże

DEFINICJE
MIKRO-,
MAŁEGO-,
ŚREDNIEGO-
I DUŻEGO PRZEDSIĘBIORSTWA:

MIKROPRZEDSIĘBIORSTWO w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych pracodawca:

a) zatrudniał średniorocznie **mniej niż 10** pracowników oraz

b) osiągnął **przychód netto** ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nie przekraczający równowartości w złotych 2 mln EURO lub **suma aktywów jego bilansu** na koniec jednego z tych lat nie przekroczyła równowartości w złotych 2 milionów EURO.

MAŁE PRZEDSIĘBIORSTWO- za małego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych :

a) zatrudniał średniorocznie **mniej niż 50** pracowników oraz

b) osiągnął **przychód netto** ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nie przekraczający równowartości w złotych 10 mln EURO lub **suma aktywów jego bilansu** na koniec jednego z tych lat nie przekroczyła równowartości w złotych 10 milionów EURO.

ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWO- za średnie przedsiębiorstwo uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych osiągnął:

a) zatrudnienie średniorocznie **mniej niż 250** pracowników oraz

b) **przychód netto** ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nie przekraczający równowartości w złotych 50 mln EURO lub **suma aktywów jego bilansu** na koniec jednego z tych lat nie przekroczyła równowartości w złotych 43 milionów EURO.

DUŻE PRZEDSIĘBIORSTWO- za duże przedsiębiorstwo uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:

A) osiągnął zatrudnienie średniorocznie **na poziomie 250 pracowników lub więcej**

B) osiągnął **przychód netto** ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych przekraczający lub równy równowartości w złotych 50 mln EURO lub **suma aktywów jego bilansu** na koniec jednego z tych lat przekroczyła równowartości w złotych 43 milionów EURO

Rodzaj przedsiębiorstwa		**Mikro**	**Małe**	**Średnie**
Zatrudnienie*		< 10 osób	< 50 osób	< 250 osób
Roczny obrót*	Lub	< 2 mln EUR	< 10 mln EUR	< 50 mln EUR
Całkowity bilans roczny*		< 2 mln EUR	< 10 mln EUR	< 43 mln EUR

Biznesplan własnego przedsięwzięcia

- **Streszczenie przedsięwzięcia**
- **Charakterystyka przedsiębiorstwa**
- **Charakterystyka produktu**
- **Kadra pracownicza i zarządzająca**
- **Rynek i konkurencja**
- **Marketing i reklama**
- **Plany i harmonogram realizacji**
- **Analiza finansowa**

Na kolejnych slajdach poszczególne punkty zostaną rozwinięte

Streszczenie przedsięwzięcia

Pomimo że streszczenie jest pierwszą częścią **biznesplanu**, to sporządza się je na samym końcu. Musi ono bowiem zawierać wszystkie, najistotniejsze informacje z poszczególnych jego części. Warto też pamiętać, że streszczenie jest wizytówką całego **biznesplanu** i musi być sporządzone w sposób szczególnie staranny. Powinno być zatem esencją całego dokumentu. Znaleźć się powinny w nim takie informacje jak: cel opracowania **biznesplanu**, 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 oraz główne dane finansowe.

Charakterystyka przedsiębiorstwa

Charakterystyka przedsiębiorstwa jest stosunkowo krótka. Zawiera się w niej podstawowe informacje o firmie, takie jak:

- nazwa i **forma prawna przedsiębiorstwa**,
- przedmiot działalności,
- pełne dane teleadresowe,
- charakterystyka właścicieli (życiorysy).

Dołączane są również informacje dotyczące:

- misji i celów przedsiębiorstwa,
- otrzymanych nagród i posiadanych certyfikatów,
- posiadanych zasobów.

Charakterystyka produktu

Charakterystyka produktu opiera się na dogłębnej analizie przedmiotu działalności przedsiębiorstwa. Przedstawia się w niej cechy produktu (usługi), wyróżniające go na tle konkurencji. Ważna jest przede wszystkim:

Cena:

- strategia (polityka) cenowa;
- koszt jednostkowy produktu lub usługi;
- cena u konkurencji;
- rabaty;
- obecny i prognozowany udział w rynku.

Dystrybucja:

- strategia sprzedaży i dystrybucji;
- opis wykorzystywanych kanałów dystrybucji;
- partnerzy handlowi (zawarte umowy, zamówienia);
- formy płatności;
- sługi posprzedażowe i serwis.

Nie może również zabraknąć informacji na temat:

- przewagi konkurencyjnej;
- wartości klienta;
- technologii wytwarzania produktu i innych elementach, decydujących o ostatecznym jego kształcie;
- posiadanych prawach autorskich i patentach;
- planach związanych z unowocześnianiem produktu;
- przepisach prawnych związanych z używaniem produktu;
- fazach cyklu życia produktu.

Kadra pracownicza i zarządzająca

Jako istotny element, decydujący o powodzeniu całego przedsięwzięcia, swoje oddzielne miejsce w **biznesplanie** ma również zaplecze pracownicze i zarządzające. W tej części przedstawić należy informacje na temat:

- kwalifikacji osoby prowadzącej działalność, bądź kadry kierowniczej (wieku, doświadczenia, historii kariery i osiągnięć zawodowych, certyfikatów, patentów, praw autorskich);
- kwalifikacji kadry pracowniczej (jeśli taka będzie zatrudniana);
- struktury organizacyjnej i systemu komunikacji w przedsiębiorstwie;
- podziału obowiązków pomiędzy poszczególnymi członkami zarządu (jeżeli firma funkcjonować będzie w formie spółki);
- polityki płacowej, zatrudnienia i szkoleń;
- systemu kontroli;
- monitoringu podejmowanych działań;
- usługi doradczej (jeśli firma będzie z takich korzystać).

Rynek i konkurencja

Ten fragment **biznesplanu** ma na celu przedstawienie otoczenia w jakim przyjdzie działać przyszłej firmie. Należy szczegółowo scharakteryzować rynek, na którym przedsiębiorstwo będzie funkcjonowało, panującą tendencję w branży, konkurencję oraz klientów. Trzeba tego dokonać w możliwie najpełniejszy sposób: tak, by zarówno przedsiębiorca, jak i odbiorca **biznesplanu**, miał jasność sytuacji. Należy też przeanalizować wszystkie mocne i słabe strony biznesu oraz zagrożenia, które mogą zaistnieć w trakcie funkcjonowania firmy.

Marketing i reklama

W tej części **biznesplanu** trzeba przedstawić **strategię marketingową** oraz sposoby promocji i reklamy produktu. Żeby można było tego dokonać, niezbędne jest sprecyzowanie grupy docelowej, czyli odbiorców towarów lub usług. Charakterystyka klienta powinna być sporządzona w sposób niezwykle skrupulatny. Tak, by można było precyzyjnie ustalić najefektywniejsze metody dotarcia z produktem do odbiorcy. Wybór danej strategii i jej celowość muszą uzasadniać konkretne, merytoryczne argumenty. Niezbędne jest przedstawienie:

- formy reklamy i promocji;
- sposobu dotarcia do klienta (ulotki, foldery, billboardy, prasa, Internet, radio, telewizja);
- budżetu reklamowego (jaki procent od dochodu będzie przeznaczany na reklamę);
- przeprowadzonych i planowanych kampanii reklamowych;
- sposoby kreowania pozytywnego wizerunku firmy (Public Relations).

Plany i harmonogram realizacji

Chaos i brak określonego harmonogramu podejmowanych działań może pogrążyć nawet bardzo dobry projekt. Dlatego do realizacji przedsięwzięcia, niezbędne jest wyznaczenie głównych celów i przedstawienie metod ich realizacji przynajmniej na 5 lat z góry. Ważne jest wskazanie:

- celu firmy i zakładanych terminów ich realizacji;
- sposobu osiągania założonych celów;
- głównych czynników wpływających na realizację planów.

Analiza finansowa

Opracowanie planu inwestycyjnego, wraz z prognozą przyszłej sprzedaży i kosztów jej uzyskania, stanowią podstawę do podjęcia decyzji o uruchomieniu działalności. Bez tego, nie sposób skutecznie zaistnieć na rynku. Dlatego też, analiza finansowa jest ostatnią i obok analizy rynku, najważniejszą częścią **biznesplanu**. Można powiedzieć, że jest jego sercem. Zawartość tej treści różni się w zależności od tego, kto i dla jakich celów go przygotowuje. Mimo tych różnic, istnieją 3 podstawowe elementy, które powinny się w niej znaleźć zawsze, a mianowicie:

- bilans;
- rachunek zysków i strat (wraz z prognozowanymi nakładami inwestycyjnymi);
- rachunek przepływów środków pieniężnych.

Analiza finansowa najczęściej przedstawiana jest w formie tabelarycznej, takiej jak poniżej

Lp	WYSZCZEGÓLNIENIE	Średnie w miesiącu (w zł)	Roczne w zł
A	**PRZYCHODY**		
B	**KOSZTY RAZEM** Zakupy towarów / Zakupy surowców lub materiałów/ Wynagrodzenia pracowników wraz z narzutami / Czynsz / Transport (własny, obcy) / Energia, co, gaz, woda / Reklama / Ubezpieczenie firmy / Koszty administracyjne i telekomunikacyjne / Inne koszty (np.: amortyzacja, odsetki od kredytów pożyczek, usługi pocztowe itp.		
C	**ZYSK BRUTTO (A-B)**		
D	**ZUS/KRUS właściciela**		
E	**PODATEK DOCHODOWY**		
F	**SPŁATA INNYCH ZOBOWIAZAŃ**	**-**	**-**

Dodatkowo, w analizie finansowej warto zawrzeć także:

- źródła finansowania działalności;
- analizę progu rentowności;
- stopę zwrotu zainwestowanego kapitału;
- informacje o obecnych i przyszłych zapotrzebowaniach na kapitał;
- założenia, na bazie których przedstawiono prognozy.

Ważne, by pisząc **biznesplan**, posługiwać się jedynie wiarygodnymi danymi. Pomijając sam fakt, że nie warto okłamywać samego siebie to dane nieprawdziwe, nierealne lub przeszacowane mogą wzbudzić podejrzenia u oceniającego **biznesplan**. Konsekwencją tego może być np. odmowa finansowania. Warto też pomyśleć o załącznikach do dokumentu, które urzeczywistnią zaprezentowane w **biznesplanie** wyliczenia (np. wyniki badań rynkowych, dane patentowe, rekomendacje bądź referencje od osób trzecich).

Najwięcej kłopotów podczas opracowywania biznesplanu dla osoby planującej rozpocząć działalność gospodarczą przysparza opracowanie planu finansowego.

Na następnych slajdach masz przykładowy plan finansowy

Plan finansowy zakładanej działalności gospodarczej – przykład: sklep spożywczy

Środki trwałe:

- Samochód do przewożenia dostaw do sklepu,
- Regał z szybą szklaną.
- Szafka do przechowywania napojów (z możliwością schładzania).

Nakłady:

- Remont wynajmowanej powierzchni sklepowej (malowanie, montaż oświetlenie i sieci elektrycznej, kładzenie terakoty, montaż półek na ekspozycję towaru).

Lp	WYSZCZEGÓLNIENIE	Średnie w miesiącu (w zł)	Roczne w zł
A	**PRZYCHODY**	**14.000,00**	**168.000,00**
1	ze sprzedaży (produktów, towarów lub usług) – wraz z marżą.	14.000,00	168.000,00
B	**KOSZTY RAZEM (PKT 1-10)**	**11.496,67**	**137.960,04**
1	Zakupy towarów	10.766,67	129.200,04
2	zakupy surowców/ materiałów	50,00	600,00
3	Wynagrodzenia pracowników wraz z narzutami	-	-
4	Czynsz	-	-
5	Transport (własny, obcy)	250,00	3.000,00
6	Energia, co, gaz, woda	200,00	2.400,00
7	Reklama	100,00	1.200,00
8	Ubezpieczenie firmy	30,00	360,00
9	Koszty administracyjne i telekomunikacyjne	100,00	1.200,00
10	Inne koszty (np.: amortyzacja, odsetki od kredytów pożyczek, usługi pocztowe itp.	-	-
C	**ZYSK BRUTTO (A-B)**	**2.503,33**	**30.039,96**
D	**ZUS/KRUS właściciela**	**338,20**	**4058,40**
E	**PODATEK DOCHODOWY**	**343,39**	**4.120,66**
F	**SPŁATA INNYCH ZOBOWIAZAŃ**	**-**	**-**

Wszystkie informacje zawarte w dzisiejszej prezentacji będziesz mógł wkrótce wykorzystać opracowując własny biznesplan.

Na razie pomyśl o działalności gospodarczej, jaką mógłbyś założyć - zastanów się nad nazwą i przedmiotem działalności.

W przyszłym tygodniu poznasz inne ważne kwestie związane z planowaniem własnego przedsięwzięcia.