



młodzi przedsiębiorczy

MODUŁ IV

FINANSE W FIRMIE

PARTNERZY PROGRAMU



Nasz kurs się rozwija. W pierwszym module podejmowaliście decyzję, jaką działalność chcecie otworzyć. W module drugim badaliście potrzeby waszych potencjalnych odbiorców przede wszystkim po to, aby dostarczyć im takie produkty czy usługi, które dokładnie wpiszą się w ich oczekiwania, a wam przyniosą zysk. Stworzyliście także strategię marketingową dla waszej firmy.

Teraz nadszedł czas, by sprawdzić czy macie wystarczający kapitał, by wasz pomysł wprowadzić w życie. Sprawdzicie, jak wygląda wasza sytuacja finansowa, zastanowicie się nad kosztami założenia waszej firmy oraz możliwymi źródłami finansowania. Dlaczego, to jest ważne?

Po pierwsze dlatego, firmy powstają, żeby zarabiać pieniądze, które osoby związane z firmą (właściciele, partnerzy, pracownicy) przeznaczą na własne potrzeby oraz swoich rodzin.

Po drugie, rachunek ekonomiczny firmy czyli opłacalność weryfikuje czy firma będzie istnieć, czy też konieczne będzie jej zamknięcie. Jeżeli firma przez długi czas będzie przynosiła straty tzn. wydatki związane z jej funkcjonowaniem będą wyższe niż to co firma zarobi, należy się zastanowić nad sensem dalszego utrzymywania takiego biznesu.

ANALIZA FINANSOWA

Decyzja o założeniu własnej firmy to bardzo poważny krok. Dlatego wcześniej warto przeanalizować planowane przedsięwzięcie pod kątem finansowym, aby:

- 1) określić jak dużo środków potrzebujecie do uruchomienia działalności,
- 2) określić realne koszty stałe, które będziecie ponosić, a także oszacować koszty zmienne,
- 3) określić ceny finalne swojego produktu/swojej usługi oraz poziom produkcji i sprzedaży, które są niezbędne, aby osiągnąć opłacalność biznesu,
- 4) policzyć jak dużo pieniędzy potrzebujecie do momentu, kiedy wasza firma zacznie przynosić korzyści finansowe.

Wykonanie takiego ćwiczenia, odpowiednie policzenie parametrów finansowych jest niezbędne, aby móc realnie myśleć o osiągnięciu sukcesu.

SKĄD POZYSKAĆ ŚRODKI NA ZAŁOŻENIE FIRMY?

W pierwszym etapie ważne jest oszacowanie niezbędnej ilości pieniędzy bez których nie będziecie w stanie rozpocząć swojej działalności. Składają się na nie zakup m.in:

- maszyn i urządzeń,
- niezbędnego wyposażenia, dostosowania pomieszczeń do rodzaju działalności,
- środków transportu, jeżeli specyfika działalności tego wymaga,
- technologii niezbędnej do produkcji,
- reklamy i przygotowania strony internetowej,

- pierwszej partii produktów, surowców (zależy jaki jest to profil działalności).

Najczęściej kwota tych ponoszonych kosztów jest wysoka, dlatego też trzeba się zastanowić się nad źródłami ich pozyskania. O ile nie dysponujemy własnymi oszczędnościami, które możemy przeznaczyć na ten cel, musimy poszukać tzw. zewnętrznego finansowania. Możliwości związane z pozyskaniem pieniędzy na własną firmę możemy podzielić na:

- wymagające późniejszego zwrotu, oraz
- bezzwrotne

Przykładem pieniędzy, które musimy z czasem zwrócić to wszelkie pieniądze, które **pożyczamy** zarówno mówimy tu o **kredycie bankowym, kredycie preferencyjnym** (taki, który jest bardziej korzystny bo środki pożyczają instytucja wspierająca przedsiębiorców), ale też o pieniądzach od rodziny czy znajomych, które będziemy musieli zwrócić.

Na rynku coraz większa liczba banków posiada w swojej ofercie ofertę kredytową stworzoną z myślą o początkujących oraz dopiero powstających firmach. Dzięki niemu nowe przedsiębiorstwa mogą uzyskać dofinansowanie, które pozwoli im realizować plany. Środki uzyskane można wykorzystać na wiele sposobów, zależnie od rodzaju prowadzonej działalności. Z góry jednak założyć należy, że bez zabezpieczenia i dobrej historii kredytowej trudno będzie uzyskać więcej niż kilkadziesiąt tysięcy złotych na start i to na dość trudnych warunkach, jeśli chodzi o oprocentowanie pożyczki. Najlepiej mają biznesmeni, którzy posiadają dobre zabezpieczenie w postaci hipoteki. Wtedy bank może zaoferować nawet kilka milionów złotych pożyczki pod hipotekę.

Środki bezzwrotne to takie, których nie trzeba będzie oddawać, jeżeli wykorzystamy je zgodnie z ustaleniami.

Przykłady takich źródeł:

- **Przyjęcie wspólnika** – wspólnik to osoba, która gotowa jest zasilić nasze przedsięwzięcie określoną sumą pieniędzy w zamian za **udziały w firmie**, czyli prawa do współdecydowania o działalności firmy a także pobierania określonego procentu zysku z firmy (jeżeli firma taki zysk będzie wypracowywać).
- **Dofinansowanie na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej z Powiatowego Urzędu Pracy** – są to pieniądze, którymi dysponuje Urząd Pracy i przeznacza je osobom bezrobotnym, które chcą założyć własne firmy. Kwota dofinansowania wynosi maksymalnie ok. 26 000zł i przeznaczona może być na zakup maszyn, urządzeń i wyposażenia do nowo zakładanej firmy.
- **Środki z funduszy europejskich** - Unia Europejska wspiera rozwój uboższych krajów, zapewniając ich rozwój oraz przyczyniając się do likwidowania bezrobocia. W tym celu przeznacza część swojego budżetu na działania związane m.in. wspieraniem przedsiębiorczości. W ramach funduszy europejskich są różne działania, które umożliwiają pozyskanie środków na

otwarcia i rozwój własnych firm prywatnych. O szczegółach można przeczytać www.funduszeuropejskie.gov.pl

- **Anioły biznesu** – są to inwestorzy mający doświadczenie biznesowe, którzy inwestują swoje własne pieniądze w przedsięwzięcie w zamian za udziały w firmie. Najczęściej anioł biznesu widząc potencjał firmy inwestuje w nią na początku jej działalności, starając się wesprzeć ją i zwiększyć jej wartość tak aby z czasem (maksymalnie kilku lat) sprzedać swoje udziały komuś innemu za jak największy zysk.
- **Fundusze Venture Capital** – działające podobnie jak Anioły Biznesu, z tym zastrzeżeniem, że inwestowane środki pochodzą od grupy inwestorów (nie jest to jeden prywatny inwestor).
- **Crowdfunding** – jest formą finansowania przedsięwzięcia przez społeczność czyli grupę osób, które przekazują pieniądze na jego realizację (przypominająca zbiórkę publiczną). Najczęściej są to drobne kwoty, ale ilość osób, która dokłada się na ten cel sprawia, że możliwe jest zebranie wymaganej sumy pieniędzy. Ważne jest, żeby przy tego rodzaju finansowaniu projekt spełniał ponad biznesową wartość – tworzył produkt lub idee, które są innowacyjne i potrzebne lub zaspokajały oczekiwania społeczne. Ważne w pozyskiwaniu środków z crowdfundingu jest to, że zbiórka ma określony czas a warunkiem przekazania środków do podmiotu/osoby, która ją prowadzi jest zebranie założonej w zbiórce sumy, która ma z założenia wystarczyć do zrealizowania celu. Jeżeli w założonym czasie środki nie zostaną zgromadzone w całości – wracają z powrotem do osób, które je przekazały. O crowdfundingu więcej w Bibliotece kursu.
- **Jeremie - (Joint European Resources for Micro-to-Medium Enterprises** - wspólne zasoby dla małych i średnich przedsiębiorstw) to inicjatywa poza dotacyjnego wsparcia powołana w 2007 r. przez Komisję Europejską i Europejski Bank Inwestycyjny. Ma na celu wsparcie mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w dostępie do źródeł finansowania tj. pożyczki, kredyty i poręczenia. To oferta skierowana głównie do startupów, które nie mają zabezpieczeń potrzebnych do wzięcia komercyjnego kredytu. Ze wsparcia mogą korzystać nie tylko firmy z sektora MSP, ale również osoby prowadzące jednoosobową działalność.

DOCHÓDY, PRZYCHODY, KOSZTY, WYDATKI W FIRMIE

Początkującym przedsiębiorcom zwykle sprawia problem rozróżnienie tych pojęć, zwłaszcza, jeśli chodzi o przychód i dochód.

Wpływy - to wszystko to, co wpływa na rachunek bankowy, albo wpłacane jest do kasy firmy. Zwykle jest to, więc zapłata od klienta. Mogą to być inne wpływy, np. pieniądze otrzymane od banku jako odsetki od środków na rachunku bankowym.

Wydatki - wszystkie pieniądze, które wychodzą z rachunku bankowego firmy, albo z kasy firmy (czyli gdy płacimy gotówką).

Przychód – to pojęcie jest podobne do wpływów, ale nie identyczne! Przychód to uzyskany lub należny wpływ wartości, korzyści materialnych w ramach prowadzonej działalności gospodarczej.

Najczęściej przychodem jest łączna wartość sprzedaży dóbr, towarów i usług netto (bez podatku VAT) w okresie rozliczeniowym (dzień, miesiąc lub rok obrachunkowy). Przychód to taki wpływ, na który wystawiamy jakiś dokument sprzedaży (fakturę, czy rachunek, czy paragon). Dokument sprzedaży wystawiamy tylko, gdy faktycznie coś sprzedajemy, czyli nie wystawimy go np. dla banku za przychód z odsetek na rachunku bankowym.

Koszty stałe – są to ponoszone przez firmę opłaty, które są niezależne od wielkości produkcji czy ilości świadczonych usług. Są ponoszone, nawet jeżeli firma nic nie wyprodukuje, czy nic nie sprzedaje. Przykładem takich kosztów są: czynsz za wynajem biura lub hali produkcyjnej, rachunki za energię, koszt księgowej czy składki na rzecz Zakładu Ubezpieczeń Społecznych.

Koszty zmienne – są to ponoszone przez firmę koszty, które uzależnione są od wielkości produkcji lub skali usług przez firmę świadczonych. Przykładem takich kosztów są np.: wartość surowców niezbędnych do wytworzenia odpowiedniej ilości produktu, koszt paliwa niezbędny do dystrybucji towaru, koszty związane z zatrudnieniem osób.

Dochód – dochód inaczej nazywamy zyskiem (dokładniej: zyskiem brutto). Jest to różnica pomiędzy przychodami a kosztami. W ten sposób obliczona wartość jest **dochodem brutto firmy**, od którego firma jest zobowiązana zapłacić podatek dochodowy. Dopiero zapłacenie od tej sumy podatku pokazuje **dochód netto**, czyli realny zysk przedsiębiorstwa.

Do przychodów z działalności gospodarczej zaliczamy przede wszystkim:

- przychód ze sprzedaży towarów i usług,
- przychody z najmu, dzierżawy maszyn, samochodów oraz innych składników majątku służącego do wykonywania działalności,
- odsetki od środków na rachunkach bankowych związanych z prowadzoną działalnością,
- otrzymane dotacje i subwencje,
- wartość otrzymanych świadczeń w naturze i innych nieodpłatnych świadczeń (należy je wycenić na podstawie aktualnych cen lokalnego rynku),
- otrzymane odszkodowania za szkody dotyczące składników majątkowych firmy.

Przychodami nie są:

- otrzymane pożyczki i kredyty,
- pobrane przedpłaty na poczet dostaw towarów i usług,
- zwrócone lub umorzone podatki i opłaty.

Do kosztów zaliczamy:

- zakup materiałów i narzędzi do produkcji do 3,5 tys. zł,
- amortyzacja środków trwałych (środkami trwałymi są urządzenia i maszyny o wartości powyżej 3,5 tys. zł i o okresie użytkowania powyżej 1 roku)
- wynagrodzenia pracowników,

- koszty związane z prowadzeniem firmy: czynsz, energia, gaz, woda, telefon, transport własny, wyposażenie,
- koszty reprezentacji i reklamy,
- koszty uboczne: transport obcy, koszty załadunku i wyładunku,
- koszty remontów,

Kosztami uzyskania przychodów nie są:

- wydatki na spłatę kredytów i pożyczek,
- wartości własnej pracy podatnika, jego małżonka i dzieci,
- darowizny,
- podatek dochodowy i podatek od spadków i darowizn,
- kary, opłaty, grzywny,
- wartości diet z tytułu podróży służbowych osób prowadzących działalność.

Koszty to wszystkie wydatki, które ponosimy w związku z prowadzeniem firmy. Wcześniej już rozgraniczyliśmy koszty na stałe i zmienne, ale niezależnie od rodzaju trzymanie ich mocno pod kontrolą jest szczególnie ważne w pierwszym etapie prowadzenia firmy. Dlaczego? Na początkowym etapie dopiero budujemy swoją bazę klientów, więc kwota przychodu (wartość sprzedanych produktów i usług) jest niska i dopiero wraz z upływem czasu, (kiedy podejmujemy działania reklamowe, zyskujemy polecenia Klientów i ulepszamy nasz produkt) powodują, że się zwiększają. W tym początkowym okresie kluczowe jest, aby koszty trzymać pod kontrolą tak, aby mieć komfort zabezpieczenia finansowego jak najdłużej.

Jeżeli zdecydujemy się na drogie maszyny i wyposażenie (które niekoniecznie jest potrzebne lub niewykorzystywane w pełni), może się okazać, że oszczędności szybciej nam będą ubywać i nie osiągając odpowiedniego poziomu przychodów spadnie motywacja i wiara w sukces co może spowodować, że będziemy rozważać zamknięcie biznesu.

Wynajmując lokal lub powierzchnię produkcyjną musisz się przemyśleć czy nie jest zbyt duży, czy kwota na dostosowanie do Twoich potrzeb nie jest zbyt wysoka a także jakie koszty zmienne będą przy niej występować (koszty kontynuacji). Jeżeli jest to możliwe najlepiej zacząć od mniejszej powierzchni a wraz z rozwojem firmy zmienić ją na większą.

OPŁACALNOŚĆ BIZNESU

Zamiar prowadzenia przedsiębiorstwa powinien uwzględniać jej opłacalność, czyli prognozę, że osiągniemy zysk i w jakim czasie. Dlatego zanim rozpoczniemy działalność gospodarczą powinniśmy przewidzieć za pomocą obliczeń i zebranych informacji, czy też własnych ocen, **czy nasze przedsięwzięcie będzie opłacalne i czy osiągniemy zysk i kiedy to się stanie.**

Próg rentowności

Próg rentowności – jest to sytuacja, kiedy przychody firmy pokrywają koszty stałe oraz powstałe koszty zmienne funkcjonowania firmy. Znając próg rentowności wiemy, ile musimy wytwarzać produktów/oferować usług, żeby firma zarabiała i nie przynosiła strat.

Próg rentowności obliczamy po to, aby określić, kiedy nasza działalność będzie opłacalna. Jest to niezwykle ważne, gdy chcemy osiągnąć sukces finansowy naszego przedsiębiorstwa i przez to mieć wpływ na naszą przyszłość. W działalności gospodarczej musimy zawsze liczyć się z ryzykiem, ale to ryzyko możemy minimalizować poprzez racjonalne podejmowanie decyzji.

Obliczenia progu rentowności dobrze się sprawdzają we wszystkich gałęziach produkcyjnych, gdzie wytwarzamy określony produkt. Jeżeli naszą działalność są usługi lub handel możemy jedynie oszacować wszystkie koszty występujące, a także zorientować się, jaki jest minimalny przychód, który wystarczy na pokrycie tych kosztów.

Teraz proponujemy wam trochę przydatnych obliczeń, na początek próg rentowności. W przyszłości poznacie kilka innych metod jego obliczania, dzisiaj dla uproszczenia tylko dwie.

Przed wami dwie metody obliczania progu rentowności: ilościową i jakościową.

BEP – metoda ilościowa

$$\frac{\text{Koszty stałe}}{\text{Cena} - \text{koszty jednostkowe zmienne}}$$

BEP – metoda wartościowa

$$\text{Cena} \times \frac{\text{Koszty stałe}}{\text{Cena} - \text{koszty jednostkowe zmienne}}$$

Czy te wzory są łatwe? Czy rozumiecie ideę? Spróbujmy kolejno wszystko wyjaśnić. Zaczynamy!

Obliczenie progu rentowności dla przedsiębiorstwa wymaga określenia:

- kosztów stałych
- kosztów zmiennych
- ceny jednostkowej zmiennej
- ceny usługi/produktu.

Zostało nam jeszcze jedno pojęcie związane z kosztami ponoszonymi przez przedsiębiorstwo – **koszt jednostkowy**, czyli koszt przypadający na jednostkę wyrobu (koszt uszycia jednej bluzy, wyprodukowania jednego ciastka) lub na jedną usługę (strzyżenia trawnika, naprawy komputera). Oblicza się go dzieląc koszt całkowity przedsiębiorstwa przez ilość wyprodukowanych rzeczy (sztuk) lub świadczonych usług.

Koszt jednostkowy

Koszty całkowite

Ilość wyprodukowanych sztuk/ świadczonych usług

Przykład:

Przedsiębiorstwo Poligraficzne „Sami Uczniowie” wydaje zbiory ćwiczeń dla uczniów gimnazjum „Ucz się z nami”. Jest to książka, która ma przede wszystkim przygotować czytelników do egzaminów gimnazjalnych. W marcu koszty stałe przedsiębiorstwa wynosiły 4530,00 zł, a koszt jednostkowy zmienny wydania jednej książki 5,00 zł. Spółka sprzedaje w sklepie internetowym i innym nabywcom książki w cenie 8,00 zł za sztukę.

Pytanie 1. Ile książek musi sprzedać Przedsiębiorstwo Poligraficzne „Sami Uczniowie”, aby pokryć wszystkie koszty związane z ich produkcją?

Odpowiedź na to pytanie to obliczenie progu rentowności metodą ilościową, czyli skorzystanie ze wzoru:

$$\frac{\text{Koszty stałe}}{\text{Cena} - \text{koszty jednostkowe zmienne}}$$

W naszym przypadku jest to:

$$\text{BEP – metoda ilościowa} = \frac{4530,00}{8,00 - 5,00} = 1510 \text{ sztuk}$$

Odpowiedź: Przedsiębiorstwo Poligraficzne „Sami Uczniowie” s. c. aby pokryć wszystkie koszty związane z produkcją książek musi wyprodukować **1510 sztuk**.

Pytanie 2. Jaki przychód musi uzyskać Przedsiębiorstwo Poligraficzne „Sami Uczniowie” aby pokryć wszystkie koszty całkowite związane z produkcją książek?

Odpowiedź na to pytanie to obliczenie progu rentowności metodą wartościową, czyli skorzystanie ze wzoru:

$$\text{Cena} \times \frac{\text{Koszty stałe}}{\text{Cena} - \text{koszty jednostkowe zmienne}}$$

W naszym przypadku jest to:

$$\text{EP – metoda wartościowa} \quad 8,00 \times \frac{4530,00}{8,00 - 5,00} = 12080 \text{ zł}$$

Odpowiedź: Przedsiębiorstwo Poligraficzne „Sami Uczniowie”, aby pokryć wszystkie koszty związane z produkcją książek musi uzyskać przychód w wysokości **12080,00 zł**.

RACHUNEK BANKOWY FIRMY

Dokonywanie bieżących rozliczeń w firmie – wykonywanie płatności za usługi, opłacenie rachunków, podatków czy składek na rzecz Zakładu Ubezpieczeń Społecznych wymaga posiadania rachunku bankowego. Rachunek też jest potrzebny, aby otrzymać płatności za nasze produkty i usługi. Pomimo tego, że jest możliwość, aby rachunkiem do rozliczeń firmowych był nasz rachunek osobisty (który omawialiśmy podczas modułu IV „Usługi bankowe”) to jednak dużo wygodniejsze jest posiadanie dedykowanego rachunku firmowego, gdyż ułatwia oddzielenie rozliczeń i płatności firmowych od prywatnych.

Prowadzenie bankowych rachunków firmowych jest typową usługą, którą oferują banki a wybór na rynku jest ogromny. Warto jednak przyjrzeć się poszczególnym propozycjom i zdecydować na taką, która będzie najbardziej optymalna pod kątem prowadzenia naszego biznesu. Na co zwrócić uwagę?

- **Miesięczne prowadzenia konta** – opłaty te są zróżnicowane i wynoszą od kilku do kilkudziesięciu złotych,
- **Koszt posiadania karty debetowej** – nie zawsze potrzebujemy posiadać taką kartę a jej koszt może być dość wysoki,
- **Koszt wykonania przelewu w bankowości elektronicznej** – opłata z tego tytułu uzależniona jest od banku i rodzaju posiadanego konta, więc warto przemyśleć ile takich przelewów wykonujemy i czy korzystniej wybrać rachunek, który ma wyższą opłatę za prowadzenie, ale przelewy są tańsze, czy też wybrać niższą opłatę za prowadzenie z wyższymi kosztami przelewów,
- **Koszty wykonania przelewów do Urzędu Skarbowego i Zakładu Ubezpieczeń Społecznych** – jest to inna grupa przelewów, która ma zróżnicowane koszty w stosunku przelewów zwykłych. Regularność wykonywania tych opłat sprawia, że konieczne trzeba zwrócić uwagę na ich koszty,

- **Dostęp do bankowości elektronicznej** – prowadzenie biznesu wymaga łatwej dostępności do środków, sprawdzenia salda rachunku, możliwości wykonania płatności w dowolnym momencie oraz innych rozwiązań, które będą oszczędzały nasz czas,
- **Oprocentowanie** – najczęściej rachunki do rozliczeń firmowych są nieoprocentowane (czyli nasze pieniądze nie pracują), ale banki oferują rachunki dodatkowe do głównego konta, które są oprocentowane.

BIZNESPLAN

Biznesplan jest to opracowanie planowanego przedsięwzięcia, które przedstawia je i poddaje szczegółowej analizie oceniając realistyczne szanse osiągnięcia sukcesu. Takie opracowanie zawiera szereg wskaźników liczbowych a także przedstawia koncepcję rozwoju firmy.

Biznesplan bezwzględnie warto przygotować. Jeżeli planujemy uruchomienie swojej firmy korzystając ze środków własnych bądź pieniędzy pochodzących od najbliższych to takie opracowanie przygotowujemy dla siebie, żeby przeanalizować planowany biznes, sprawdzić jego założenia co zwiększy Twoją szansę na osiągnięcie sukcesu firmy. Jeśli planujesz finansować swoją firmę ze środków zewnętrznych – kredytów, dotacji to przygotowanie biznesplanu jest konieczne, gdyż firmy i instytucje żądają takiego opracowania, aby móc ocenić Twój pomysł, posiadane zasoby pod kątem właściwego wykorzystania środków i osiągnięcia zakładanego celu. Banki czy instytucje pożyczkowe chcą mieć pewność, że pożyczone pieniądze wraz z odsetkami zostaną zwrócone, a instytucje, które udzielają bezzwrotnych dotacji, że środki posłużą rozwojowi i stabilizacji finansowej firmy.

Typowy biznesplan składa się z następujących części:

- informacje ogólne o firmie i właścicielu
- streszczenia opisu przedsięwzięcia wraz z genezą jego powstania
- informacje o produktach lub usługach
- informacje o kadrze zarządzającej firma i pracownikach
- ocena rynku odbiorców
- analiza rynku dostawców
- marketing
- proces produkcyjny
- analiza finansowa przedsięwzięcia
- podsumowanie oraz niezbędne załączniki

Pisząc biznesplan musisz odpowiedzieć sobie kto będzie jego adresatem. O ile przygotowując go na własne potrzeby nie musisz dokonywać obszernych opisów części tekstowej. Wystarczy, że zapiszemy je hasłowo tak, aby łatwo skupić się na tym co ważne. Szczególnie dużo miejsca powinniśmy poświęcić aspektowi finansowemu oraz analizie zagrożeń jakie mogą występować w kolejnych etapach realizacji projektu i przemyśleć w jaki sposób możemy je wyeliminować lub przynajmniej łagodzić. Przygotowując biznesplan do instytucji zewnętrznych konieczne jest

zainteresowanie ich swoim pomysłem, traktując firmę jako produkt, który chcemy „sprzedać”. W związku z tym musisz obszernie przygotować część opisową, ale równocześnie powinna być ona jasna i konkretna. Należy uwypuklić mocne strony swojego planu, ważne zasoby, ale również nie należy unikać zwracania uwagi na zagrożenia przy realizacji projektu i sposobów radzenia sobie z nimi. Takie podejście pokazuje, że podchodzisz realistycznie do swojego biznesu. Instytucję lub bank, który udziela Ci finansowania szczególnie interesuje na co zamierzasz przeznaczyć otrzymane środki, a więc zasadność ponoszenia określonego nakładu i termin ich wykorzystania. Kluczem uzyskania pozytywnej opinii podmiotu, który te środki przekazuje jest realność przedstawianych w nim założeń zarówno w części opisowej oraz finansowej dlatego tym bardziej warto pisanie biznesplanu potraktować bardzo poważnie.

ANALIZA SWOT

W obecnym module przybliżymy również model analizy SWOT, którą możemy wykorzystać do analizy i oceny finansowej biznesu, nad którym pracujemy.

Analiza SWOT jest popularną techniką, której zadaniem jest porządkowanie i analiza informacji w celu analizy projektu czy pomysłu biznesowego. Z powodzeniem jednak może być wykorzystywana również w innych sytuacjach, wymagających podjęcia ważnej dla was decyzji.

Nazwa tej analizy jest akronimem, które określa 4 obszary poddawane analizie

- **S** (Strengths) – mocne strony, czyli wszystko to, co jest waszą przewagą i atutem,
- **W** (Weaknesses) – słabe strony, czyli to co jest waszą słabością i wadą,
- **O** (Opportunities) – szanse, czyli wszystkie okoliczności, które sprawiają, że możecie osiągnąć sukces,
- **T** (Threats) - zagrożenia, czyli czynniki mogące być dla was niekorzystne.

Jak przygotować analizę SWOT?

Analiza SWOT obejmuje przeanalizowanie oraz zrozumienie mocnych i słabych stron waszego przedsiębiorstwa oraz rozpoznanie zagrożeń dla waszej działalności, a także dodatkowych możliwości czyli szans na rynku, które możecie wykorzystać z powodzeniem dla rozwoju waszego biznesu.

Wykonując analizę SWOT postarajcie się spojrzeć obiektywnie na waszą projektowaną firmę. Określcie, na czym polegają wasze zalety i gdzie, w czym widzicie potencjał dla waszego rozwoju. Pomyślcie jednak także o tym, gdzie leżą wasze słabe punkty i są zagrożenia. Przeprowadzając analizę SWOT należy pamiętać, że silne i słabe strony są czynnikami wewnętrznymi, a szanse i zagrożenia to elementy zewnętrzne wobec firmy.

W tym celu przydatne będą pytania pomocnicze:

Mocne strony

Obejmują te elementy, które zapewniają przewagę nad konkurencją np.

- Jakie mamy unikatowe umiejętności i kompetencje?
- Co nasza firma będzie robiła wyjątkowo dobrze na tle konkurencji?
- Czy mamy jakieś specjalne zasoby, w tym finansowe, które sprawiają, że mamy większe szanse na osiągnięcie sukcesu?
- Czy korzystamy tylko ze środków finansowych własnych i takich, które nie musimy zwracać (kredyty)?
- Jakie rodzaje naszych produktów/usług mogą być najbardziej opłacalne i przynosić najwyższy zysk?

Słabe strony

To elementy, które negatywnie wpływają na naszą zdolność do konkurowania z innymi np.

- Jakich zasobów nam brakuje?
- Jak aktywna jest konkurencja w obszarze działalności naszej firmy?
- Czy nasze finanse i ponoszone koszty są zoptymalizowane? Czy można gdzieś jeszcze zaoszczędzić?
- Jakie rodzaje produktów/usług są najmniej opłacalne?
- Czy mamy problem z utrzymaniem płynności/czy terminowo regulujemy nasze rachunki wobec dostawców i pracowników?
- Czy realizujemy nasze zlecenia w ustalonym terminie i są one optymalnej jakości?

Szanse

Są to pozytywne prognozy, które firma może wykorzystać, żeby osiągnąć swoje cele

- Jakie są nasze najbliższe cele?
- Czy możemy usprawnić produkcję wykorzystując nowe technologie?
- Czy możemy rozszerzyć nasz rynek Klientów?
- Czy możemy rozwinąć nowe usługi lub produkty, które będą powiązane z obecnymi?
- Jak możemy zrobić więcej dla naszych Klientów niż to co obecnie oczekują?

Zagrożenia

Są to negatywne konsekwencje, które mogą się pojawić i w ten sposób hamować możliwość osiągnięcia celów zakładanych przez firmę

- Jakie są zalety naszej konkurencji?
- Czy branża ma potencjał do dalszego rozwoju?
- Czy istnieje zagrożenie pod kątem finansowym dla dalszej działalności?
- Czy powstają nowe technologie w branży, które pozwolą, żeby rynek dalej się rozwijał?

Jeżeli już odpowiemy sobie na takie pytania, będziemy mieli długą listę naszych mocnych i słabych stron a także szans i zagrożeń dla naszej firmy. Odpowiednie pogrupowanie tych informacji

umożliwi nam analizę i ich właściwe wykorzystanie. Ułatwi to nam wykorzystanie mocnych stron i naszych szans do rozwoju a także pozwoli zastanowić się w jaki sposób ograniczyć słabe strony naszej firmy i jak się zabezpieczyć przed potencjalnymi zagrożeniami.



Karta pracy - Arkusz do analizy SWOT. Znajdziesz ją w załączeniu do materiału.

Przykład:

Analiza SWOT biura turystycznego wprowadzającego nową usługę: wycieczki po Polsce dla cudzoziemców.

	MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
Czynniki zw. z przedsiębiorstwem	- Nawiązanie kontaktu z kilkoma biurami turystycznymi we Francji i w Niemczech – możliwość rekrutacji klientów za ich pośrednictwem. - Znajomość polskich atrakcji turystycznych. - Nawiązanie kontaktów i wstępne umowy o współpracy z przewodnikami turystycznymi z Krakowa, Wrocławia i Warszawy. - Obszary polskiej przyrody i polskie tradycje nie są znane na zachodzie Europy i mogą stanowić ciekawą ofertę.	- Nasza marka na polskim rynku jest mało znana, co może utrudniać rozmowy z polskimi firmami i dostawcami (z hotelami, firmami autokarowymi itp.). - Nie mamy jeszcze doświadczenia w sprawie tzw. wyjazdów „bliżej natury” np. na Mazury, w polskie góry. Brakuje nam tam kontaktów i współpracowników. - Nasze zasoby ludzkie są za małe, a nie mamy.
	SZANSE	ZAGROŻENIA
Czynniki zewnętrzne	- Polska, po wejściu do UE, jest postrzegana lepiej i jest większe nią zainteresowanie. - Niższy poziom cen na usługi turystyczne.	- Utrudniony dostęp do zewnętrznego finansowania – konieczność posiłkowania się własnymi zasobami. - Brak gwarancji dobrej pogody w sezonie letnim.

ANALIZA PRZEPIS NA DOBRY (finansowo) BIZNES

- ❗ *Na początku bez emocji wszystko policzcie. Przygotujcie 3 warianty rozwoju waszego biznesu – pesymistyczny, optymalny i optymistyczny. Bądźcie przygotowani na każdy z tych scenariuszy.*
- ❗ *Skonsultujcie swoje założenia z kimś, kto ma doświadczenie. Warto korzystać z wiedzy i doświadczeń innych. .*
- ❗ *Przygotujcie biznesplan.*
- ❗ *Trzymajcie koszty pod kontrolą.*
- ❗ *Nie zaczynajcie od pełnej palety produktów. Zaczynjcie od wąskiej specjalizacji, a z czasem rozszerzajcie ofertę.*
- ❗ *Czasami zatrzymajcie się, by przyjrzeć się temu, czy Wasz biznes zmierza we właściwym kierunku.*

Podsumowanie

Umiejętność zarządzanie finansami, szczególnie w małej firmie to jeden z najważniejszych obszarów jej funkcjonowania. Budżety, szczególnie w początkowym okresie działalności nie są zbyt wysokie, a to powoduje, że trzeba szukać oszczędności, trzymać koszty pod kontrolą i dobrze szacować cenę swoich produktów i usług.

W historii jest dużo przykładów firm, które miały klientów. Nie potrafiły jednak poradzić sobie w sferze finansowej działalności, co często skutkowało ich upadkiem. To pokazuje, że sam pomysł i ciężka praca to zbyt mało, żeby osiągnąć sukces. Finanse są ważne!

Publikacje

- Iwona Flis, Małgorzata Makiewicz – „Własna firma – przewodnik po świecie biznesu”.
- Katarzyna Zachariasz - „Jak założyć i rozwinąć własną firmę? Twój biznes krok po kroku”.
- Anna Jeleńska - „Własna firma. Jak założyć i poprowadzić”.

Strony www

www.parp.gov.pl - portal Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości

www.pi.gov.pl - portal Innowacji prowadzony przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości

www.funduszeuropejskie.gov.pl - portal Innowacji prowadzony przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości

<http://wspieram.to> - portal crowdfundingowy

<http://polakpotrafi.pl> - portal crowdfundingowy

<http://amberinvest.org/pl/> - portal Aniołów Biznesu

<http://www.niepoddawajsie.pl/dofinansowanie-dla-firm/> - Dofinansowanie dla firm 2018 – 39 sprawdzonych programów

<http://dofinansowaniedlafirm.pl/> - Dofinansowanie dla firm

<http://mojafirma.infor.pl/zakladam-firme/finanse-na-start/765597,Fundusze-europejskie-na-zalozenie-firmy-w-2018-r.html> - Fundusze europejskie na założenie firmy w 2018 r.

<http://www.najlepszekonto.pl/ranking-kont-firmowych> - Ranking kont firmowych - marzec 2018

<https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-czym-kierowac-sie-przy-wyborze-firmowego-konta-bankowego> - Jak wybrać firmowe konto bankowe?

Karta pracy - ANALIZA SWOT FIRMY

Czynniki zw. z przedsiębiorstwem	MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
Czynniki zewnętrzne	SZANSE	ZAGROŻENIA