

Studia podyplomowe realizowane w ramach projektu
„PRAKTYCZNY PEDAGOG”

Przedmiot **PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ**
Prowadzący doc. dr Anita Szyguła

Wykład 3.

Prezentacja możliwości aktywizacji zawodowej

Osobowość przedsiębiorcza a przedsiębiorca

Zachowania przedsiębiorcze warunkują cechy i umiejętności człowieka.

Typowe cechy dla osobowości przedsiębiorczej ułatwiają nabycie określonych umiejętności przedsiębiorczych (szukanie pomysłów, umiejętność rozwiązywania problemów, prowadzenie negocjacji, podejmowanie decyzji).

Przedsiębiorca – osoba fizyczna, osoba prawna lub niemająca osobowości prawnej, która zawodowo, we własnym imieniu podejmuje i wykonuje działalność gospodarczą.

Osoba fizyczna – człowiek występujący jako podmiot prawa.

Osoba prawna – wyodrębniona jednostka organizacyjna, na mocy odpowiednich przepisów wyposażona w zdolność do zawierania umów, posiadania praw i obowiązków oraz występowania jako strona przed sądem.

Przedsiębiorstwo

Przedsiębiorstwo – wyodrębniona pod względem ekonomicznym, prawnym i organizacyjnym jednostka prowadząca działalność produkcyjną, handlową lub usługową.

- 1) **Odrębność ekonomiczna** oznacza wydzielenie określonego majątku, pokrywanie wydatków z własnych przychodów, posiadanie w banku odrębnego rachunku rozliczeniowego.
- 2) **Odrębność prawna** – prowadzenie działalności zgodnie z regulacjami prawnymi, formalny wyraz – np. osobowość prawna tj. zdolność do zawierania umów i wstępowania w stosunki cywilno-prawne z innymi podmiotami.
- 3) **Odrębność organizacyjna** - sprawowanie zarządzania przez kierownictwo według zasad ustalonych w statucie przedsiębiorstwa oraz w regulaminach wewnętrznych.

Zróznicowanie przedsiębiorstw pod względem:

- 1) rozmiarów (małe, średnie, duże)
- 2) form własności (państwowe, spółdzielcze, prywatne)
- 3) struktur organizacyjnych

Przedsiębiorstwa państwowe - jednostki budżetowe, samorządowe zakłady budżetowe, agencje wykonawcze, instytucje gospodarki budżetowej, fundusze celowe.

Jednostka budżetowa - środki na swoje potrzeby otrzymuje z budżetu państwa i nie może mieszać dochodów z wydatkami. W tej formie występują podmioty z założeniami deficytowe np: szkoły, straż miejska, straż pożarna, policja, zakłady karne, domy kultury, domy dziecka, domy pomocy społecznej, wszystkie urzędy. Jednostka budżetowa jest powiązana z budżetem metodą brutto (pełna kwota dochodów i pełna kwota wydatków). Jednostka budżetowa może mieć utworzony rachunek dochodów własnych. W jednostce budżetowej obowiązuje zasada roczności - niezrealizowane wydatki wygasają z dniem 31 grudnia oraz do budżetu państwa musi zostać odprowadzona ustalona na ten dzień nadwyżka z rachunku dochodów własnych. Rachunek dochodów własnych może być tworzony przez każdą jednostkę budżetową.

Samorządowe zakłady budżetowe - świadczą swoje usługi odpłatnie, zaś koszty ich działalności pokrywane są z przychodów własnych. Przykłady: przedszkola, izby wytrzeźwień, żłobki, obiekty sportowe, zakłady utylizacji odpadów, zakłady komunalne, oczyszczalnie ścieków.

Fundusze celowe - stanowią alternatywne źródło finansowania zadań państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego wobec budżetu. Środki z funduszu celowego są przeznaczone na realizację konkretnych z góry określonych zadań.

Instytucje gospodarki budżetowej - są jednostkami sektora finansów publicznych, utworzonymi w celu realizacji zadań publicznych. Realizują zadania rzeczowe o charakterze produkcyjno-usługowym na zasadzie odpłatnej np. warsztaty szkolne, warsztaty naprawcze przy jednostce wojskowej, laboratorium analityczne przy ZOZZ, jednostki działające przy zakładach karnych. Przykłady instytucji gospodarki budżetowej: Centralny Ośrodek Dokumentacji Geodezyjnej i Kartograficznej, Zakład Inwestycji Organizacji Traktatu Północnoatlantyckiego oraz Instytucja Gospodarki Budżetowej w Kancelarii Prezydenta RP (dotąd wszystkie były gospodarstwami pomocniczymi).

Agencje wykonawcze - utworzona na mocy ustawy państwowa osoba prawna w celu realizacji zadań publicznych pod nadzorem właściwego ministra np. Agencja Rynku Rolnego; agencje zarządzają mieniem publicznym i uzyskują dochody np. z jego sprzedaży, dzierżawy.

W formie agencji wykonawczych funkcjonują: Narodowe Centrum Nauki oraz Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (nowe jednostki).

Przedsiębiorstwa spółdzielcze – funkcjonują na podstawie ustawy Prawo spółdzielcze. Spółdzielnia jest dobrowolnym zrzeszeniem nieograniczonej liczby osób, o zmiennym składzie osobowym i zmiennym funduszu udziałowym, które w interesie swoich członków prowadzi wspólną działalność gospodarczą.

Przykłady: spółdzielnie inwalidów, spółdzielnie mleczarskie, spółdzielnie mieszkaniowe, banki spółdzielcze

Przedsiębiorstwa prywatne – podmiot gospodarczy, którego celem jest dostarczanie dóbr i usług potencjalnym nabywcom oraz maksymalizacja zysku. Ponadto musi ono się znajdować w rękach prywatnych, a nie państwowych i może przyjąć formę firmy jednoosobowej lub któregoś z rodzajów spółek.

Spółka jest umową, na mocy której wspólnicy podejmują wspólną działalność gospodarczą i dążą do osiągnięcia wspólnego celu.

Podział spółek ze względu na przepisy normujące zasady tworzenia i działania:

- 1) spółki cywilne – unormowane przepisami prawa cywilnego
- 2) spółki prawa handlowego – unormowane regulacjami kodeksu handlowego

Spółka cywilna

Powstaje na mocy umowy (pisemna forma) pomiędzy współwłaścicielami. Umowa spółki zawiera postanowienia dotyczące: celu, czasu trwania, rodzaju działalności, rodzaju i wysokości wkładów, udziału w zyskach i stratach, sposobu reprezentowania spółki oraz zasad rozliczeń.

Solidarna odpowiedzialność współwłaścicieli za zobowiązania spółki całym swoim majątkiem (nieograniczona odpowiedzialność).

Spółka nie ma osobowości prawnej.

Współwłasność majątkowa łączna.

Korzyści i wady spółki cywilnej

Korzyści:

- 1) Przyczynia się do zwiększenia zasobów kapitałowych, co umożliwia jej ekspansję.
- 2) Wspólnicy wnoszą nowe pomysły, umiejętności, znajomość rynku, innowacje techniczne i organizacyjne – umożliwia to bardziej efektywne działanie.
- 3) Tworzenie łatwe i szybkie.
- 4) Jako, że nie jest osobą prawną, dochody spółki opodatkowane są tylko jako dochody osobiste wspólników.

Wady:

- 1) Nieograniczona odpowiedzialność za zobowiązania grozi utratą majątku osobistego wspólników (duże straty – mało wniósł).
- 2) Ograniczone możliwości powiększania kapitału.
- 3) Uchwały podejmowane jednomyślnie – konflikty, śmierć, wycofywanie się, wypadki losowe – grożą niestabilnością działalności firmy.

Spółki prawa handlowego

- 1) osobowe
- 2) kapitałowe

Spółka osobowa – jest własnością co najmniej dwóch partnerów, którzy wnoszą odpowiedni kapitał, wspólnie prowadzą działalność gospodarczą, ponoszą ryzyko z tą działalnością, dzielą się zyskami, ponoszą straty i odpowiadają za powstałe zobowiązania. Nie ma osobowości prawnej.

Spółka kapitałowa – kapitał złożony z udziałów bądź akcji. Posiada osobowość prawną.

Rodzaje spółek osobowych: jawna, partnerska, komandytowa (komplementariusze i komandytariusze), komandytowo-akcyjna (komplementariusze i akcjonariusze).

Rodzaje spółek kapitałowych: sp. z o.o. (udziałowcy), S.A (akcjonariusze).

Przedsiębiorstwo jako system społeczny

1. Dekompozycja systemu w teorii różnicowania systemowego
2. Dekompozycja systemu w teorii złożoności systemu

Środowisko zewnętrzne i wewnętrzne w teorii różnicowania systemowego

- system zamknięty - system otwarty

Element i relacja w teorii złożoności systemu

- System przyjmuje formę problemowo zorganizowanej złożoności, czyli takiej, która cechuje się selektywnymi stosunkami między elementami.
- Pojawia się ryzyko.
- System regulowany (przepisy prawne).
- Przedstawiony jest w postaci struktury.
- Autoreferencyjny system - oznacza jednostkę, która dla samej siebie jest elementem, procesem bądź systemem. System autoreferencyjny sam konstytuuje elementy, czyli jednostki funkcjonalne, z których się składa, jak również, gdy pozwala na to, by we wszystkich stosunkach między tymi elementami trwało odniesienie do pierwotnej samokonstrukcji rozumianej jako samowytwarzanie.

Istota zarządzania i strategia przedsiębiorstwa

Zarządzanie jako proces informacyjno-decyzyjny – wspomagany funkcjami planowania, organizacji, motywacji i kontroli - którego celem jest rozstrzygnięcie o kluczowych problemach działalności przedsiębiorstwa, o jego przetrwaniu i rozwoju, ze szczególnym uwzględnieniem oddziaływań otoczenia zewnętrznego i węzłowych czynników własnego potencjału wytwórczego.

Działalność globalna przedsiębiorstwa interpretowana w dwojakim znaczeniu:

- 1) oznacza ogólny kierunek działania
- 2) wyraża orientację na ogólny wymiar produktu, rynku (klientów), techniki, kosztów itp.

Pojęcie strategii – oznacza naczelną orientację gospodarczą i społeczną, która wyraża dominujący kierunek działania danego systemu. Jest główną linią i zarazem wytyczną postępowania kierownictwa danej jednostki gospodarczej (bądź państwa, regionu, wojska itp.)

Strategia zarządzania jednostkami gospodarczymi posiada charakterystyczne cechy:

- 1) przedstawia cele ogólne i cele cząstkowe szczególnego znaczenia,
- 2) jest zdeterminowana przez otoczenie i przez czynniki wewnętrzne,
- 3) uwzględnia poziom organizacyjno-techniczny i zasoby konkurencji,
- 4) jest wyrażona w formie programów i planów dotyczących działalności globalnej lub jakiejś funkcji przedsiębiorstwa
- 5) jest określona w elastycznym horyzoncie planowania,
- 6) podlega ocenie przez zastosowanie określonych kryteriów efektywnościowych.

Interpretacja pojęcia strategii zarządzania:

- 1) jako program lub plan działania
- 2) lub jako przypisanie jej funkcji sposobu osiągnięcia pozycji dominującej w otoczeniu.

Ważną determinantą strategii jest pełnienie przez nią roli **wzorca działania** jednostki gospodarczej/przedsiębiorstwa.

Cele działalności przedsiębiorstwa

Cel – zamierzenie, coś co ma być osiągnięte w przyszłości.

Z analitycznego punktu widzenia cel – stanowi formalnie ustalone i przewidywane przedsięwzięcie, wynikające z potrzeb własnych przedsiębiorstwa (systemu) oraz środowiska w którym on działa.

Cele są formułowane w sposób przedmiotowy lub czynnościowy:

Przedmiotowy – np. „osiągnięcie lub utrzymanie określonego stanu ekonomiczno-technicznego przedsiębiorstwa”, „dążenie do wzmocnienia kapitałowego”,

Czynnościowy – np. „prowadzenie działalności produkcyjnej (handlowej) w zakresie...”

Zasady projektowania systemu celów:

- 1) formułowanie celów ekonomicznych i pozaekonomicznych
- 2) hierarchizacja celów – ustalając gradację ich ważności na poziomie strategicznym, taktycznym lub operacyjnym.
- 3) Klasyfikacja celów jako ogólne lub cząstkowe – przypisanie zakresu odpowiedzialności za ich realizację

Wizja i misja przedsiębiorstwa - rozróżnienie terminologiczne

Wizja – wyobrażenie przedstawiające obraz rzeczywistości w bliższej lub dalszej perspektywie czasowej; koncepcja modelowa przyszłego funkcjonowania i pożądanego rozwoju przedsiębiorstwa, określona przez aspiracje i twórczą wyobraźnię właścicieli.

Misja – posłannictwo pełnione przez organizację, dotyczy wykonania określonego zadania lub pojmowana jest jako charakterystyczna rola do spełnienia przez przedsiębiorstwo, wyrażająca jego odrębność (tożsamość organizacyjną) i sens istnienia.

Przykład:” Być jedną z najbardziej uznanych, zyskownych i konkurencyjnych przedsiębiorstw i uczynić Spółkę liderem w branży”.

Podział strategii zarządzania

Ramowy podział strategii zarządzania – podział oparty na kryterium strukturalnym, któremu odpowiada poziom hierarchii organizacyjnej. Przebiega na trzech poziomach:

- 1) na poziomie globalnym przedsiębiorstwa – strategie podstawowe
- 2) na poziomie SJG (strategicznych jednostek gospodarczych) – strategie dziedzin gospodarowania (inaczej strategii biznesów lub domen)
- 3) na poziomie funkcjonalnym – strategie funkcjonalne

I. Strategie podstawowe

- 1) **strategie rozwojowe** – zdobywanie nowych rynków zbytu, dywersyfikacja produkcji, działalność inwestycyjna, kierunek rozwoju czyli strategia zmian strukturalnych (organizacyjnych) – przekształcenia strukturalne, fuzje, połączenia.
- 2) **strategie stabilizacyjne** – np. strategia zachowawcza – „gra na zwłokę”, oczekiwanie na najbardziej dogodny moment działania, ostrożność przy podejmowaniu decyzji, ryzyko – wysoki poziom bezpieczeństwa strategicznego.
- 3) **strategie restrukturyzacyjne** – a) *strategia naprawcza* ukierunkowana na reorganizację przedsiębiorstwa spowodowaną stwierdzonymi nieprawidłowościami;; b) *strategia dynamiczna* – permanentne doskonalenie organizacji przedsiębiorstwa. Strategie restrukturyzacyjne wymagają rozbudowy struktur i procedur kontrolnych – system wczesnego ostrzegania. Efektywność strategii mierzona jest wskaźnikami diagnostycznymi.
- 4) **strategie defensywne** – orientacja nastawiona na przetrwanie, kryterium efektywności jest minimalizacja strat. Mogą polegać na ograniczeniu produkcji, wycofaniu się z niektórych rynków, rezygnacji z inwestycji, sprzedaży częściowej majątku, likwidacji przedsiębiorstwa.

II. Strategie dziedzin gospodarowania

Formułowane na poziomie strategicznych jednostek gospodarczych (SJG), oparte są na koncepcji konkurencyjności.

1) **strategia zróżnicowania** – strategia przywództwa jakościowego, strategia zorientowana na dobrą wyróżniającą się markę (unikalność postrzegana przez klienta)

2) **strategia przywództwa kosztowego** – minimalizacja kosztów własnych, eliminacja kosztów własnych, ograniczanie kosztów stałych, często łączy się z obniżeniem jakości produktów.

3) **strategia koncentracji** - wymaga skupienia się na wybranej grupie klientów lub na określonym wycinku rynku w aspekcie geograficznym

Strategie dziedzin gospodarowania (konkurencji) a strategie marketingowe

strategie marketingowe powstają jako konkretyzacja i uściślenie strategii konkurencji

Rodzaje strategii marketingowych – rozwojowych

- 1) **strategia zorientowana na potrzeby społeczeństwa** – poszerzenie kręgu nabywców
- 2) **strategia zorientowana na produkt** – jakość, ilość, nowoczesność, wielofunkcyjność
- 3) **strategia rynkowa** – rodzaj klientów, preferencje dotyczące zakupów, obszar geograficzny
- 4) **strategia sprzedaży** – zdeterminowana przez promocję, obrót, konkurencję, ceny, rentowność
- 5) **strategia rozwoju organizacyjnego** – ma wymiar zewnętrzny (integracja z innymi podmiotami w ramach korporacji), wymiar wewnętrzny (odnosi rozwój organizacyjny do przekształceń organizacyjnych)

III. Strategie funkcjonalne

- 1) są opracowywane w ramach poszczególnych funkcji poszczególnych komórek organizacyjnych przedsiębiorstwa
- 2) mogą występować na poziomie centrali bądź na poziomie SJG
- 3) są strategiami cząstkowymi i wspomagają strategie globalne (np. strategia generalna i strategie: zarządzania ryzykiem, kontroli wewnętrznej, strategia zarządzania produkcją, strategia zarządzania jakością).

Majątek przedsiębiorstwa i źródła jego finansowania

Zasoby gospodarcze a majątek przedsiębiorstwa

Majątek przedsiębiorstwa – aktywa przedsiębiorstwa w wyniku przeszłych zdarzeń zasoby majątkowe, które spowodują w przyszłości wpływ do przedsiębiorstwa korzyści ekonomicznych.

Podział aktywów:

1. Aktywa trwałe
2. Aktywa obrotowe

Źródła finansowania majątku przedsiębiorstwa – pasywa przedsiębiorstwa

1. Kapitały własne
2. Zobowiązania (kapitały obce)

Podejmowanie własnej działalności gospodarczej

Samozatrudnienie – jednoosobowa działalność gospodarcza, jednoosobowa firma - wiele nazw na oznaczenie takiej samej sytuacji – w której osoba fizyczna podejmuje działalność gospodarczą na własny rachunek i na własne ryzyko. Decyzję taką podejmują trzy grupy osób:

- 1.osoby, które pragną stworzyć od postaw przedsiębiorstwo, rozwijać je, zarabiając w ten sposób na życie i czerpiąc z tego satysfakcję zawodową,
- 2.osoby, które pragną wykonywać swoją działalność jak wolny zawód, na rzecz wielu zleceniodawców, korzystając ze swobody, jaką daje samodzielna organizacja pracy,
- 3.osoby, które ze względu na spodziewane korzyści ekonomiczne albo nakłonieni do tego przez pracodawcę, podejmują czy kontynuują karierę pracowniczą, działając formalnie w ramach prowadzonej przez siebie pozarolniczej działalności gospodarczej.

Etapy podejmowania własnej działalności gospodarczej:

- 1.Pomysł na rodzaj i zakres działalności.
- 2.Wybór organizacyjno-prawnej formy działania.
- 3.Utworzenie biznesplanu.
- 4.Zarejestrowanie działalności.

Planowanie działalności gospodarczej

Planowanie działalności jako:

1. Narzędzie aktywnego sterowania procesami zachodzącymi w przedsiębiorstwie.
2. Postrzegane jako projektowanie przyszłości, jaką chcielibyśmy widzieć, oraz skutecznych środków realizacji zamierzonych działań.
3. Szczególny rodzaj podejmowania decyzji.
4. Oddziaływanie na dany podmiot w sposób wywołujący w nim określone zmiany.
5. Zbiór działań obejmujących w szczególności: określenie zadań, które mogą być wykonane; identyfikowanie zmiennych, które muszą i mogą być poddane manipulacji (zmienne kontrolowane); ustalenie wzajemnych związków między zmiennymi kontrolowanymi; projektowanie działań.

Plan jako produkt procesu planowania

Plan powinien prowadzić do sprawnego działania, czyli powinien być:

1. **Celowy** – wskazywać czynności prowadzące do celu.
2. **Wykonalny** – możliwy do zrealizowania oraz przewidujący środki do wykonania określonych działań.
3. **Zgodny wewnętrznie** – czyli niesprzeczny.
4. **Racjonalny** – oparty na rzetelnej wiedzy.
5. **Zupełny (kompletny)** – uwzględniający wszystkie czynniki, od których zależy prowadzenie założonego zadania.
6. **Dokładny** – stopień szczegółowości zależny jest od potrzeby.
7. **Giętki (plastyczny)** – dopuszczający zmiany w trakcie realizacji.
8. **Operatywny** – przejrzysty, czytelny, dostępny, zrozumiały.

Rodzaje planów w zależności od przyjętych kryteriów:

1. **Ze względu na podmiot planowania:** plany zarządów, dyrektorów pionów, kierowników działów, zespołów, projektów.
2. **Ze względu na przedmiot planowania:** plany dla organizacji gospodarczych, plany dla przedsiębiorstw gospodarczych.
3. **Ze względu na horyzont czasu:** plany długoterminowe, średnioterminowe, krótkoterminowe.
4. **Ze względu na przyjętą metodologię:** plany odgórne, plany partycypacyjne.
5. **Ze względu na zakres planowania:** plany kompleksowe, plany wycinkowe, plany problemowe.
6. **Ze względu na dziedzinę planowania:** plany marketingowe, produkcyjne, inwestycyjne, finansowe.
7. **Ze względu na sposób ujęcia planowanych wartości:** plany ilościowe, plany wartościujące, plany opisowe.

Planowanie jest kluczową funkcją zarządzania i realizowane jest na szczeblu:

- 1. strategicznym** (strategia przedsiębiorstwa),
- 2. taktycznym** (plany dotyczące poszczególnych sfer działalności przedsiębiorstwa np. organizacja, marketing, technologia, finanse),
- 3. operacyjnym** (plany obejmujące bieżące zadania, np. plan operacyjny całego przedsiębiorstwa z reguły jest planem rocznym; plany poszczególnych komórek organizacyjnych są planami krótszymi).

Podstawowe zasady planowania

Zasady planowania tworzą zestaw postulatów i norm zachowania się, a równocześnie wytycznych do opracowania skutecznego planu:

Zasada celowości – proces planowania uruchamia się, aby osiągnąć zamierzony cel.

Zasada prymatu planowania – proces planowania stanowi najważniejszą funkcję składającą się na działanie zorganizowane oraz stanowi przemyślany wzorzec skutecznego postępowania zarządzającego.

Zasada kompleksowości – proces planowania obejmuje i dotyczy wszystkich szczebli w przedsiębiorstwie.

Zasad zakresu – zakres rozumiany w sensie rezultatowym, dotyczy postępowania związanego z planowaniem działań w różnych obszarach.

Zasada kreatywności – dotyczy oszacowania trendów rozwojowych działań ze względu np. na innowacyjność, zmiany otoczenia.

Zasada orientacji zewnętrznej planu – nawiązuje do społecznej roli przedsiębiorstwa.

Zasada integracji – odnoszona jest i ukierunkowana do wnętrza przedsiębiorstwa.

Zasada skuteczności we wdrożeniu – związana jest z możliwością działania w oparciu o sporządzony plan.

Biznesplan

Opracowanie pomysłu przedsięwzięcia w sposób, który zapewnia jego powodzenie.

Słowo „**biznesplan**” jako połączenie dwóch wyrazów:

business – oznaczający sprawę, interes, zakres obowiązków, zadanie, zawód, interesy, handel, przedsiębiorstwo itp.

plan – oznaczający plan, projekt, zamiar, system.

Biznesplan występuje w dwóch znaczeniach:

W znaczeniu węższym – odnosi się do planu gospodarczego i finansowego przedsiębiorstwa.

W znaczeniu szerszym – dodatkowo obejmuje również inne dziedziny, które mają bezpośredni lub pośredni związek z ekonomiką i finansami, np. organizacja zarządzania, analiza i prognoza rynku, marketing.

Biznesplan to:

1. Zbiór przyjętych dokumentów planistycznych,
2. będący wytworem określonej kultury funkcjonowania przedsiębiorstwa,
3. a wskazujący przyszłe cele, kierunki oraz sposoby i środki działania,
4. lub opłacalność konkretnego przedsięwzięcia,
5. w przewidywanym horyzoncie czasowym,
6. zgodnie z zasadą racjonalnego działania.

Biznesplan to zbiór dokumentów planistycznych, które określają:

1. przedsiębiorstwo,
2. miejsce przedsiębiorstwa w otoczeniu,
3. cel przedsiębiorstwa,
4. środki i sposoby zmierzające do określenia tych celów w wyznaczonym horyzoncie czasowym.

Biznesplan to dokument, który ukazuje przyszłość przedsiębiorstwa, ponieważ pozwala odpowiedzieć na następujące przykładowe pytania:

1. Jak będzie wyglądała branża w której przedsiębiorstwo funkcjonuje?
2. Na jakich rynkach przedsiębiorstwo będzie konkurować?
3. Od jakiej konkurencji przedsiębiorstwo będzie uzależnione?
4. Jaką wartość może przedsiębiorstwo zaoferować swoim klientom?
5. Jaka wielkość przychodów i zysków zamierza osiągnąć przedsiębiorstwo?
6. Jakie wyroby będą wytwarzane lub jakie usługi świadczone, jaki jest ich techniczny i technologiczny poziom?
7. Gdzie przedsiębiorstwo będzie lokowane, w jakiej infrastrukturze?
8. Kiedy przedsięwzięcie przyniesie rezultaty?
9. Kto będzie ponosił personalną odpowiedzialność za osiągnięcie konkretnych celów i zadań przewidzianych w harmonogramie biznesplanu?
10. Jakie będą koszty planowanego przedsięwzięcia, a jaki jest przewidywany cash flow?
11. Na jakie źródła finansowania przedsiębiorstwo może liczyć?

Podstawowym celem opracowania biznesplanu przedsiębiorstwa jest opracowanie dokumentu (przewodnika), który krok po kroku poprowadzi działania przedsiębiorstwa niezbędne do realizacji założonych celów.

Tworzenie biznesplanu ukierunkowane może być na:

Rozpoczęcie nowej działalności – biznesplan odgrywa tu zasadniczą rolę, pozwala na zminimalizowanie ryzyka niepowodzenia wejścia na rynek.

Zasilenie kapitałowe przedsiębiorstwa – biznesplan stanowi rodzaj dowodu świadczącego o tym, że wartości pieniężne lub składniki majątkowe przekazane przez odbiorców biznesplanu wrócą do nich, a w zamian otrzymają oni ustalone wcześniej wynagrodzenie.

Zarządzanie przedsięwzięciami inwestycyjnymi – biznesplan przygotowuje się głównie w przypadku uruchamiania inwestycji gospodarczych o planowanym wysokim zwrocie zaangażowanego kapitału.

Naprawę przedsiębiorstwa – biznesplan ma przekonać jego odbiorców (inwestujących w postępowanie naprawcze), że pieniądze przeznaczone na restrukturyzację danego przedsiębiorstwa doprowadzą do jego uratowania.

Usprawnienie zarządzania – biznesplan jako pomoc w zarządzaniu przedsiębiorstwem, ułatwia wprowadzenie wielokierunkowych rozwiązań organizacyjnych.

Likwidację przedsiębiorstwa – sporządzenie biznesplanu po to, by likwidator tak prowadził proces likwidacji, by jak najkorzystniej zbyć majątek likwidowanego podmiotu.

Wycenę dochodowa przedsiębiorstwa – biznesplan dostarcza podstawowych danych do wyceny przedsiębiorstwa oraz umożliwia ustalenie przyszłych dochodów netto.

Konkursy na kontrakty menedżerskie – biznesplan jest wówczas ważnym instrumentem oceny kompetencji menedżerskich i selekcji kandydatów.

Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem – biznesplan jest wykorzystywany do sporządzania prognozy finansowania działalności przedsiębiorstwa w przyszłości, przy uwzględnieniu ograniczeń otoczenia zewnętrznego i wewnętrznego.

Procedura tworzenia biznesplanu przy zakładaniu przedsiębiorstwa

1. Poszukiwanie pomysłu.
2. Nazwanie pomysłu w formie projektu wstępnego.
3. Określenie warunków wewnętrznych niezbędnych do realizacji projektu.
4. Określenie warunków zewnętrznych sprzyjających i niesprzyjających realizacji projektu.
5. Weryfikacja wstępna projektu na podstawie biznesplanu.
6. Określenie nakładów niezbędnych na realizację.
7. Zbudowanie planu finansowego.
8. Określenie środków działania: osobowych i rzeczowych.
9. Określenie metod działania.
10. Określenie planowanych wyników finansowych.
11. Weryfikacja opłacalności projektu na podstawie biznesplanu.
12. Weryfikacja realności projektu na podstawie biznesplanu.
13. Decyzja o założeniu przedsiębiorstwa.

Założenia metodyczne przy opracowaniu biznesplanu:

Założenia przedmiotowe – jakie sfery działalności obejmuje biznesplan, co jest jego głównym przedmiotem, jakie zagadnienia mogą być rozpatrywane z przeszłości, z teraźniejszości, na przyszłość?

Założenia celowe – jakie główne cele stawiane są przed biznesplanem, a jakie są cele dodatkowe, uboczne, szczegółowe?

Założenia czasowe – określenie przedziału czasu dla biznesplanu, czasu bazowego (służący do porównań analitycznych), czasu minionego do przeprowadzenia analizy i diagnozy.

Założenia podmiotowe – które podmioty gospodarcze uczestniczą w realizacji projektu? Które podmioty biorą udział w sposób bezpośredni, pośredni i wspomagający? Określenie jednostek sponsorujących, zasilających, współpracujących i doradczych.

Założenia czynnikowe – określenie czynników, sprzyjających, niesprzyjających i obojętnych dla realizacji biznesplanu; wskazanie czynników współzależnych, opisowo lub na schemacie.

Założenia o metodach budowy biznesplanu – metody analizy diagnostycznej, metody planistyczne.

Założenia o kryteriach oceny biznesplanu – kryteria diagnozy stanu przeszłego i stanu teraźniejszego, kryteria weryfikacji stanu przyszłego.

Typowa struktura biznesplanu małego przedsiębiorstwa

I. Streszczenie

II. Ogólna charakterystyka przedsiębiorstwa

nazwa i forma prawna, przedmiot działalności, siedziba, charakterystyka właścicieli

III. Analiza SWOT

mocne strony, słabe strony, szanse, zagrożenia

IV. Cele przedsiębiorstwa

cele krótkoterminowe, cele długoterminowe

V. Plan marketingowy

Produkt, odbiorcy, konkurenci, ceny, dystrybucja, promocja

VI. Plan działalności operacyjnej

technologia, nakłady inwestycyjne, źródła finansowania inwestycji, plan ilościowy produkcji, zaopatrzenie, ochrona środowiska

VII. Plan organizacji i zarządzania

schemat organizacyjny, zasady sporządzania

VIII. Plan zatrudnienia

struktura zatrudnienia, płace

IX. Harmonogram głównych zamierzeń

X. Plan finansowy

plan przychodów, plan kosztów, plan rachunku wyników, plan przepływów pieniężnych, plan nakładów inwestycyjnych

XI. Ocena finansowa

Typowa struktura biznesplanu dużego przedsiębiorstwa

I. Streszczenie

II. Ogólna charakterystyka przedsiębiorstwa

nazwa i forma prawna, przedmiot działalności, siedziba, właściciele i kapitał podstawowy, władze zarządzające, historia przedsiębiorstwa

III. Analiza strategiczna

mocne strony, słabe strony, szanse, zagrożenia

IV. Strategia przedsiębiorstwa

misja, wizja ,cele strategiczne

V. Plan marketingowy

asortyment produkcji i usług, odbiorcy, konkurenci, ceny, dystrybucja, promocja

VI. Plan działalności operacyjnej

Technologia, nakłady inwestycyjne, źródła finansowania inwestycji, zdolności produkcyjne, plan ilościowy produkcji, zaopatrzenie, ochrona środowiska

VII. Plan organizacji i zarządzania

struktura organizacyjna, etatyzacja, system informacyjny zarządzania, metody zarządzania, harmonogram głównych zamierzeń

VIII. Plan zatrudnienia

zatrudnienie, płace, założenia polityki personalnej i kadrowej

IX. Plan finansowy

plan przychodów, plan kosztów uzyskania przychodów, plan rachunku wyników, plan nakładów inwestycyjnych, plan zapotrzebowania na kapitał obrotowy, plan źródeł finansowania działalności, plan przepływów pieniężnych, plan bilansu

X. Ocena finansowa

Rejestrowanie działalności gospodarczej

1. Wpis do Krajowego Rejestru Sądowego.
2. Wpis do ewidencji działalności gospodarczej.
3. Nadanie numeru REGON (wojewódzki oddział Urzędu Statystycznego).
4. Nadanie numeru NIP (właściwy urząd skarbowy).
5. Wyrobienie pieczętki firmy.
6. Wybór formy opodatkowania (urząd skarbowy).
7. Założenie rachunku bankowego.
8. Zgłoszenie w Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych rozpoczęcia działalności gospodarczej.
9. Powiadomienie właściwego inspektora pracy (Państwowa Inspekcja Pracy) – w przypadku, gdy przedsiębiorstwo zatrudnia pracowników.
10. Złożenie wniosku do Państwowej Inspekcji Sanitarnej o dokonanie oględzin siedziby przedsiębiorstwa – w przypadku, gdy działalność polega np. na prowadzeniu gabinetu kosmetycznego, fryzjerskiego, sklepu spożywczego.
11. Oznaczenie miejsca wykonywania działalności gospodarczej na zewnątrz.

Pytania do dyskusji

1. Który rodzaj prowadzenia działalności gospodarczej najbardziej sprzyja aktywności zawodowej?
2. Z jakich źródeł finansowania może skorzystać przedsiębiorca rozpoczynający działalność gospodarczą?
3. Na czym powinna polegać analiza branży, w której przedsiębiorstwo funkcjonuje?
4. Jak należy sporządzić biznesplan dla przedsiębiorstwa rozpoczynającego działalność, aby zminimalizować ryzyko niepowodzenia wejścia na rynek?