



Zachodniopomorska
Szkoła Biznesu
w Szczecinie

PIGUŁKI KOMPETENCJI
ZACHODNIOPOMORSKIEJ SZKOŁY BIZNESU



ABC PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Michał Bzunek



Fundusze
Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój



Rzeczpospolita
Polska

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny





SPIS TREŚCI

1. Wstęp - przedsiębiorczość
2. Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości
3. Kim jest przedsiębiorca?
4. Czym jest działalność gospodarcza?
5. Działalność nierejestrowana
6. Procedura uruchomienia działalności gospodarczej
7. Formy opodatkowania działalności gospodarczej - opodatkowanie na zasadach ogólnych
8. Inne, wybrane formy opodatkowania działalności gospodarczej
9. Charakterystyka wybranych form organizacyjno-prawnych przedsiębiorstw
10. Przedsiębiorstwo w gospodarce rynkowej – cel funkcjonowania





PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

INNOVATION
SALES
PERFORMANCE
OPPORTUNITIES
MARKETING
PLAN
IDEAS
COMPETITION
BUSINESS



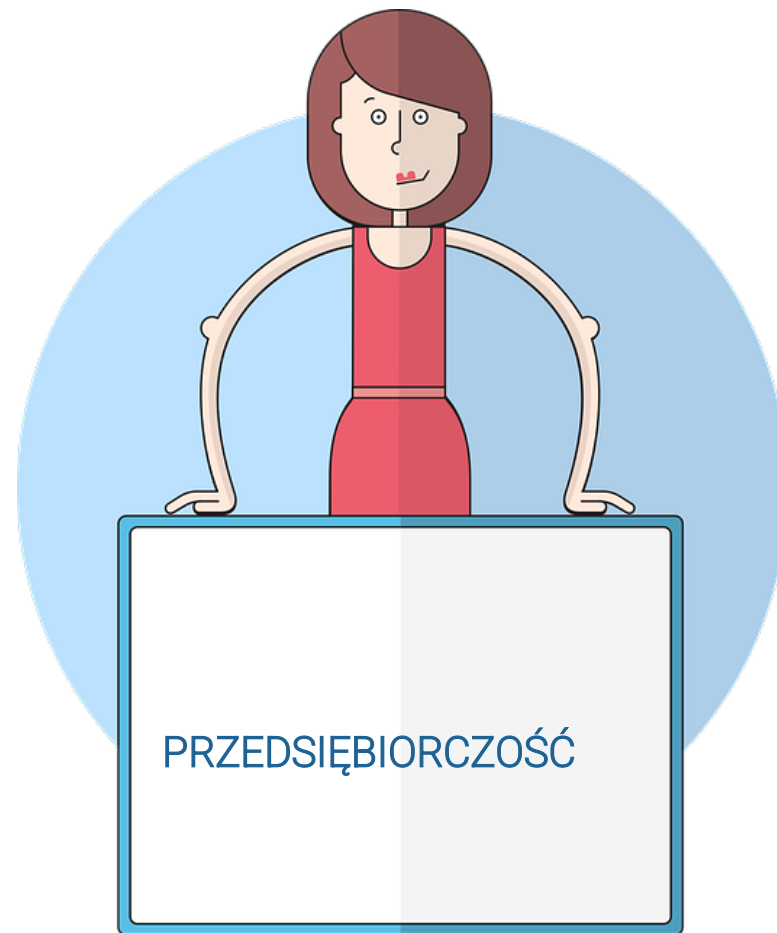
CUSTOMER
VENTURE
TEAMWORK
TEAM
SUPPORT
STRATEGY
PROFIT
GOALS

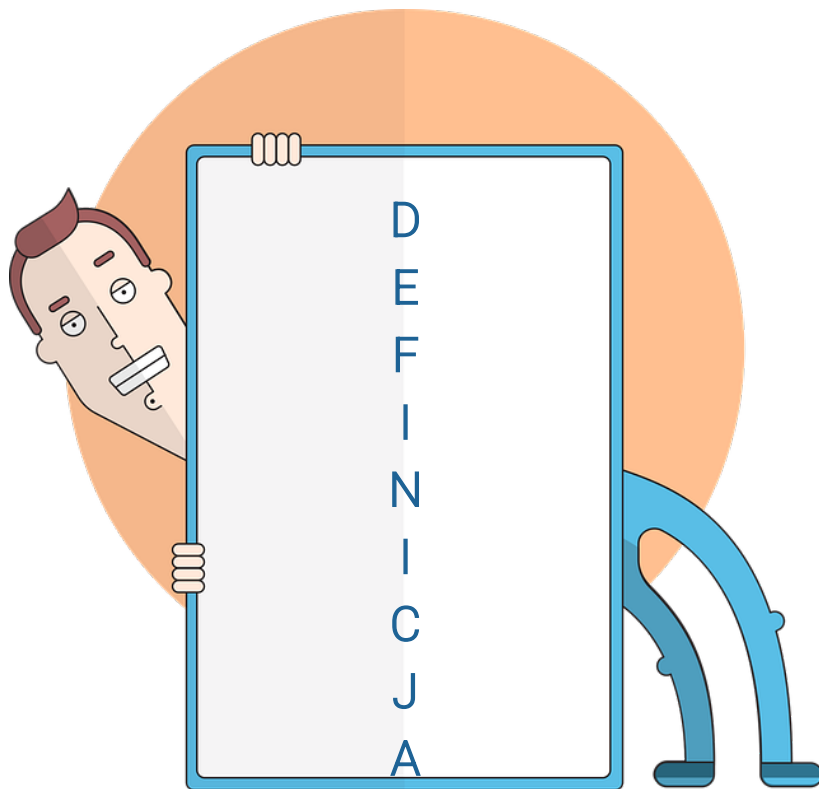




PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

- **Przedsiębiorczość** dotyczy wielu kwestii związanych z ludzkim działaniem, które może doprowadzić do uzyskania korzyści na rynku.
- Pojęcie to ma duży związek z prowadzeniem własnego przedsiębiorstwa, a także ze sposobem zachowania na rynku.

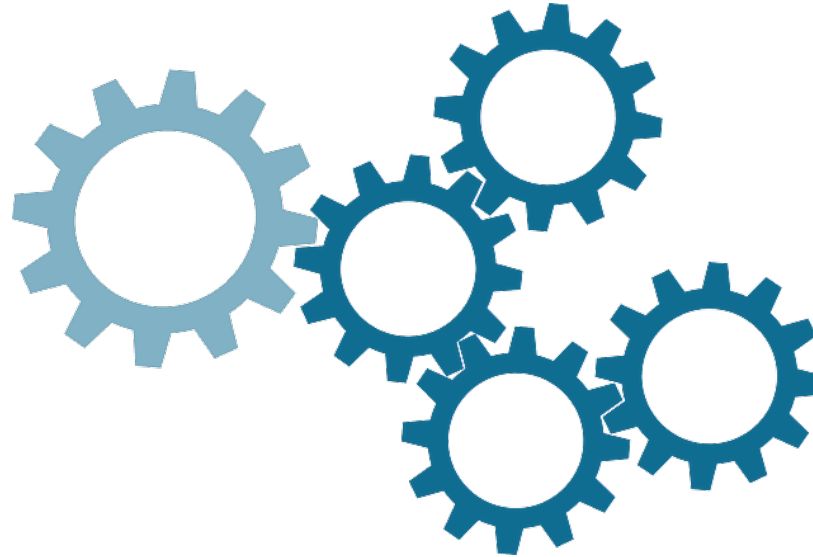




DEFINICJA

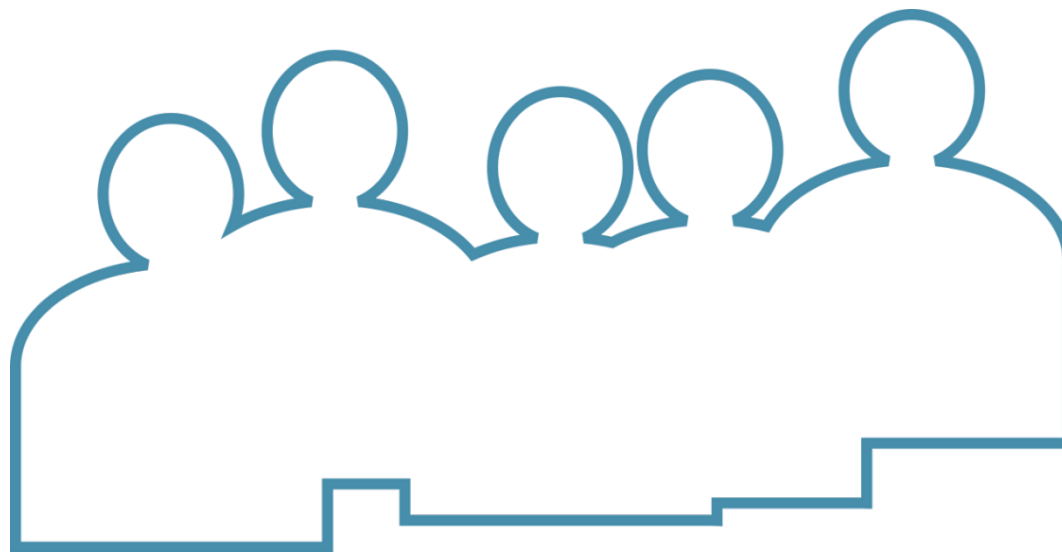
■ Przedsiębiorczość to:

- Działalność sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP).
- Działalność człowieka, którą ten podejmuje na rynku w celu zaspokojenia własnych potrzeb, a także wyeliminowania dyskomfortu (np. związanego z głodem, nudą, niebezpieczeństwem, itd.).
- Cecha ludzkiego działania.
- Aktywność, która polega na systemowej pracy nad rozwojem, powołaniem, a także utrzymaniem własnego przedsiębiorstwa.



PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

- Termin „**przedsiębiorczość**” bardzo często odnoszony jest do ludzkiej aktywności, która podejmowana jest w sferze ekonomicznej.
- **Przedsiębiorczość** dotyczy również opłacalnego wykorzystania zasobów posiadanych przez człowieka.
- **Przedsiębiorczość** jest aktem (procesem) twórczym przedsiębiorcy, który prowadzi do stworzenia przedsiębiorstwa/organizacji, a nie koncentruje się jedynie na jej opisywaniu, analizowaniu i obserwowaniu.



ABC PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

KULTUROWE UWARUNKOWANIA
PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

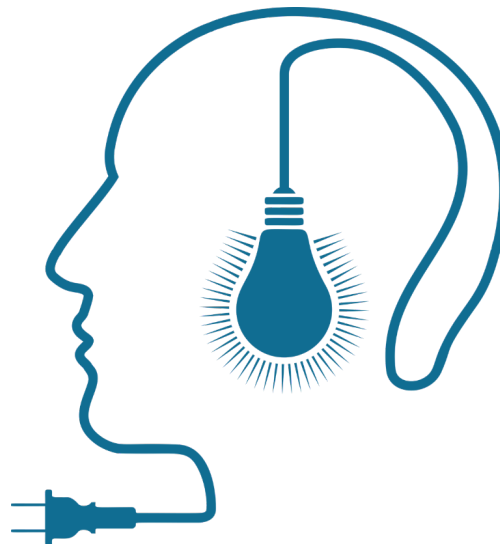


**Człowiek jest inicjatorem
wszelkich działań
przedsiębiorczych.**

Wszelkie uwarunkowania
mające wpływ na zachowania
człowieka będą również
wpływać na efekty działań
przedsiębiorczych.

Na szczególną rolę, w procesie
kształtowania i rozwoju
przedsiębiorczości mogą mieć
czynniki takie jak obowiązujące
normy postępowania, czy np.
wzorce zachowań.





KULTUROWE UWARUNKOWANIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

- Ważną przesłanką ku temu by twierdzić, że kultura może mieć wpływ na działania przedsiębiorcze jest fakt, iż osoby, które je podejmują **nie kierują się wyłącznie motywami ekonomicznymi**.
- Ważne są również czynniki psychologiczne, takie jak potrzeba wprowadzania innowacji i tworzenia nowych produktów.



KULTUROWE UWARUNKOWANIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

- Działania przedsiębiorcze są determinowane przez kulturę.
- Związek ten, jest przedmiotem wielu badań i analiz.
- W nauce poruszanych jest wiele kwestii tj.:
 - Analizowane są czynniki które sprzyjają, lub hamują działania przedsiębiorcze.
 - Podejmowane są próby identyfikacji uniwersalnych wartości, które uznawane są za przedsiębiorcze.
 - Ponadto, badana jest rola kapitału społecznego.
 - Poruszana jest problematyka zaufania społecznego, a także postaw z wobec pracy.
 - Podejmowane są zagadnienia związane ze społecznym postrzeganiem przedsiębiorców.
 - Itd.



KULTUROWE UWARUNKOWANIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

- Miedzy innymi, w drodze badań, wykazano, że działania przedsiębiorcze mogą być wspierane przez indywidualizm, a także brak dużych skłonności do unikania niepewności.
- Ponadto niektórzy badacze wskazują na związki występujące pomiędzy instytucjonalnym profilem kraju i kulturą.
- Kulturowy kontekst przedsiębiorczości jest zagadnieniem o wysokim stopniu złożoności. Na jego kształt wpływa bardzo wiele czynników, takich jak: czynniki historyczne, religia, teksty kultury, autorytety, system edukacyjny, a także procesy globalizacji i internacjonalizacji.



ABC PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

KIM JEST PRZEDSIĘBIORCA?





PRZEDSIĘBIORCA

- **Przedsiębiorcy** to osoby, które
 - są w stanie tworzyć nowe rzeczy,
 - potrafią zrobić więcej, posiadając mniej od innych,
 - potrafią uzyskać więcej robiąc coś w nowy, inny sposób.
- **Przedsiębiorcy** to jednostki, które podejmując aktywność, tworzą tzw. wartość dodaną.
- **Esencja** przedsiębiorczości kryje się w umiejętności identyfikacji i wykorzystywania szans.



PRAWO

- Pojęcie **przedsiębiorcy** jest również definiowane w polskim prawie.
- Z przedstawionej definicji wynika, iż przedsiębiorcą jest nie tylko osoba fizyczna. Ponadto, istotny jest fakt wykonywania działalności gospodarczej.
- Należy pamiętać, że w polskim prawie nie istnieje jednolita definicja przedsiębiorcy. Mianowicie, różne akty prawne określają kim on jest.



„1. Przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, wykonująca działalność gospodarczą.”

„2. Przedsiębiorcami są także wspólnicy spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej.”

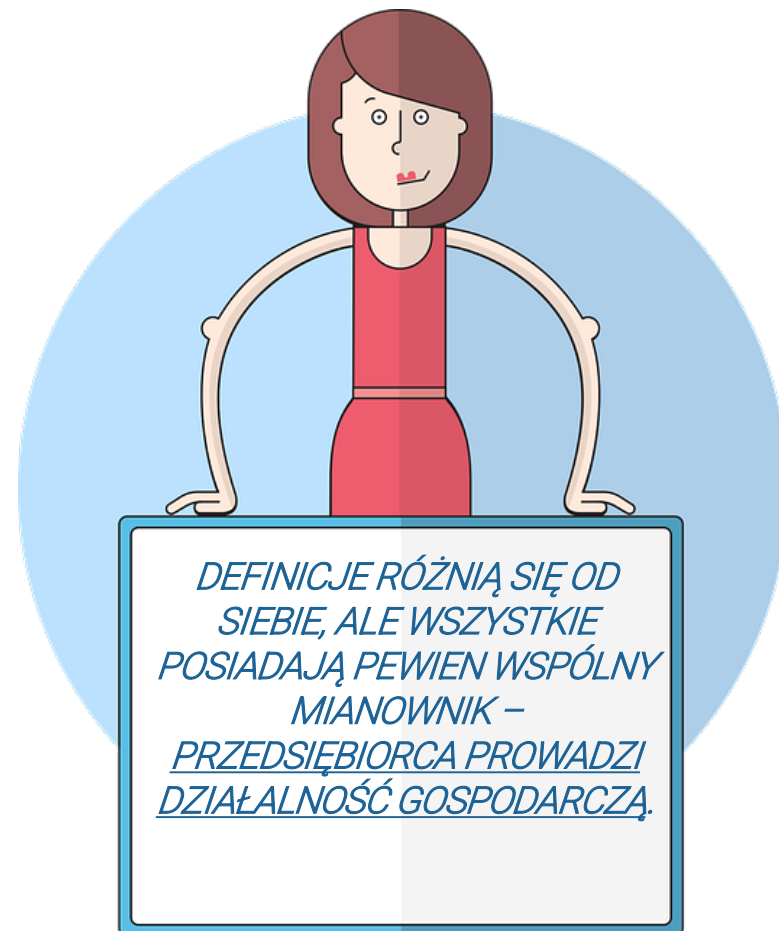


PRZYKŁADY PRAWNYCH DEFINICJI PRZEDSIĘBIORCY

- Kodeks cywilny wskazuje że: „Przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna, o której mowa w **art. 33¹** definicja jednostki organizacyjnej niebędącej osobą prawną § 1, prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową.”
- Natomiast zgodnie z art. 33 KC:
 - „§ 1. Do jednostek organizacyjnych niebędących osobami prawnymi, którym ustawa przyznaje zdolność prawną, stosuje się odpowiednio przepisy o osobach prawnych.”
 - „§ 2. Jeżeli przepis odrębny nie stanowi inaczej, za zobowiązania jednostki, o której mowa w § 1, odpowiedzialność subsydiarną ponoszą jej członkowie; odpowiedzialność ta powstaje z chwilą, gdy jednostka organizacyjna stała się niewypłacalna.”
- Zgodnie z ustawą o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji „Przedsiębiorcami, w rozumieniu ustawy, są osoby fizyczne, osoby prawne oraz jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej, które prowadząc, chociażby ubocznie, działalność zarobkową lub zawodową uczestniczą w działalności gospodarczej.”

PRAWO

- Interesujące jest, że definicje „przedsiębiorcy”, zamieszczane w poszczególnych aktach prawnych różnią się od siebie.
- Na przykład, termin wyjaśniony przez „Kodeks cywilny”, definiuje pojęcie przedsiębiorcy, w „szeroki” sposób.
- Mianowicie, działalność, która w ustawie „Prawo przedsiębiorcy” nie zostanie sklasyfikowana jako **działalność gospodarcza**, może zostać w ten sposób potraktowana przez przepisy KC.





ABC PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

CZYM JEST DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA?



❑ POJĘCIE DZIAŁALNOŚCI
GOSPODARCZEJ JEST
ZDEFINIOWANE W POLSKIM
PRAWIE.

❑ MIANOWICIE, ZGODNIE
Z BRZMIENIEM ART. 3 USTAWY
PRAWO PRZEDSIĘBIORCÓW
JEST TO:

*„ZORGANIZOWANA DZIAŁALNOŚĆ
ZAROBKOWA, WYKONYWANA WE
WŁASNYM IMIENIU I W SPOSÓB
CIĄGŁY.”*





DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA W POLSKIM PRAWIE

- Należy pamiętać, że w termin „działalność gospodarcza” jest przedstawiany w kilku aktach prawnych. Między innymi, pojęcie to definiowane jest w:
 - art. 5a pkt 6 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych,
 - art. 15 ust. 2 Ustawy o podatku od towarów i usług,
 - art. 3 pkt 9. Ordynacji podatkowej.





ABC PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

DZIAŁALNOŚĆ NIEREJESTROWANA





FIRMA NA PRÓBĘ

- Przedsiębiorcy, z reguły, nie są w stanie określić efektów działalności gospodarczej, którą planują założyć.
- Każdy natomiast wie, że w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą będzie ponosił pewne koszty.
- Istnieją jednak rozwiązania, które mogą pomóc przetestować pomysł na biznes. Mianowicie, możliwe jest uruchomienie działalności gospodarczej na próbę, korzystając z:
 - Akademickich inkubatorów przedsiębiorczości,
 - Możliwości podjęcia działalności nierejestrowanej.





AIP

- Akademickie inkubatory przedsiębiorczości (AIP) to, z reguły, fundacje prowadzące działalność gospodarczą.
- Oferują one wsparcie dla przedsiębiorców dotyczące otwarcia działalności gospodarczej. Ponadto oferują wiele usług, z których korzystają nowopowstające przedsiębiorstwa.
- Inkubator umożliwia oferowanie produktów, bądź też usług w ramach prowadzonej działalności. To znaczy, że po podpisaniu umowy, przedsiębiorca nie zakłada własnej działalności gospodarczej, ale realizuje własne przedsięwzięcie w ramach działalności fundacji.



AIP

- Osoby korzystające z inkubatora, muszą dopełnić jedynie kilku formalności. Wiążą się one, między innymi, z podpisaniem umowy i utworzeniem subkonta dla przedsiębiorstwa.
- Na subkonto będą spływały środki od kontrahentów natomiast faktury będzie wystawiał inkubator.
- W przypadku zakończenia współpracy z akademickim inkubatorem przedsiębiorczości, zgromadzony sprzęt wraca do właściciela – przedsiębiorcy.
- Okres współpracy z inkubatorem przedsiębiorczości zależy od określonej instytucji i zapisów regulaminowych. Niemniej jednak, inkubatory oferują pomoc przy rozpoczęciu działalności, więc większość z nich stosuje zapisy umowne, które ograniczają czas pomocy do ok. 2-3 lat.





AKADEMICKIE INKUBATORY PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

- Skorzystanie z usług inkubatora przedsiębiorczości ma wiele zalet. Do najważniejszych należy zaliczyć:
 - Inkubator, w pewnym stopniu, chroni przedsiębiorstwo przed podpisaniem niekorzystnych umów. Mianowicie, każdy kontrakt jest weryfikowany przez inkubator przed jego podpisaniem.
 - Inkubatory oferują wsparcie merytoryczne, a nawet pomoc prawną.
 - Inkubatory zapewniają obsługę księgową, więc przedsiębiorca nie musi prowadzić ksiąg – np. księgi przychodów i rozchodów.
 - Przedsiębiorca, korzystający z pomocy inkubatora nie musi odprowadzać składek na ubezpieczenie zdrowotne i społeczne.
 - Akademickie inkubatory przedsiębiorczości oferują możliwość skorzystania z oferowanej przestrzeni biurowej.
 - Inkubatory często oferują możliwość wynajmu sal komputerowych i szkoleniowych.





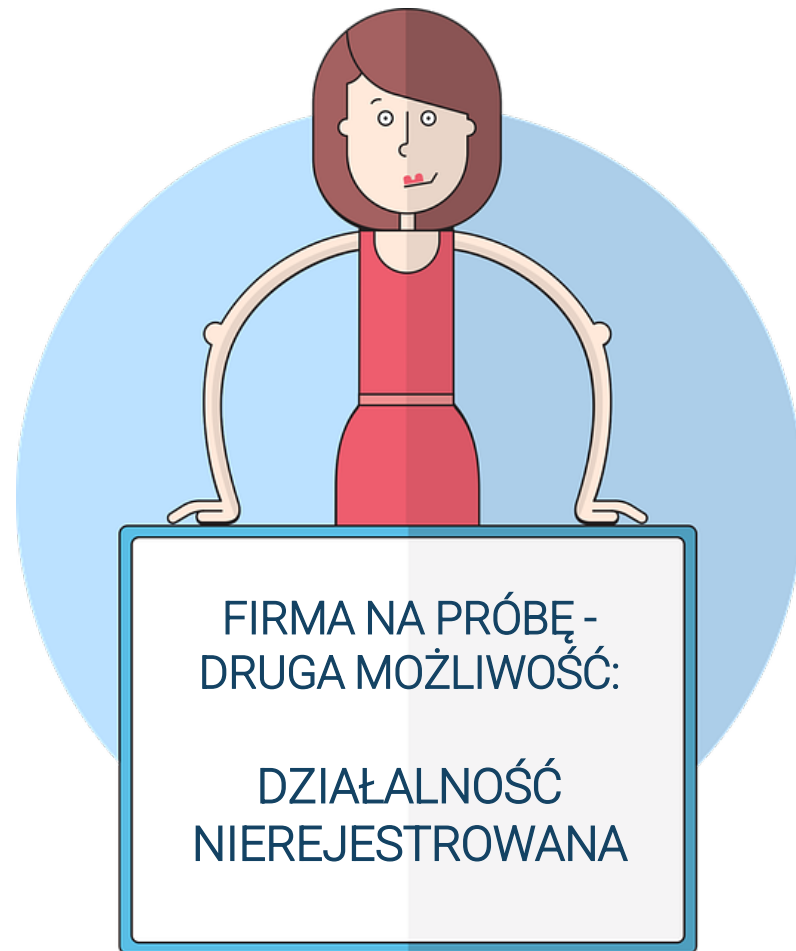
AKADEMICKIE INKUBATORY PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

- Należy zaznaczyć, że osoby korzystające z inkubatorów przedsiębiorczości powinny pamiętać, że taki rodzaj współpracy ma pewne wady, do których należy zaliczyć:
 - Fakt, że inkubator przedsiębiorczości udostępnia swoją osobowość prawną przedsiębiorcy ma również wady. Mianowicie, działalność staje się bardzo sformalizowana, a podpisane umowy trafiają do działu prawnego inkubatora. W związku z tym, czas realizacji każdej z nich znacząco się wydłuża.
 - Nie każdy wydatek będzie można zaliczyć w poczet kosztów uzyskania przychodów.
 - Korzystanie z inkubatora uniemożliwia pozyskanie kapitałów obcych, np. w formie kredytu inwestycyjnego.
 - Przedsiębiorca, który korzysta z inkubatora ma ograniczone możliwości promowania własnej marki, np. na fakturze należy podać dane inkubatora.
 - Inkubator, który funkcjonuje nieefektywnie bardzo utrudni prowadzenie działalności gospodarczej.



DZIAŁALNOŚĆ NIEREJESTROWANA

- Zmiany w prawie, które wprowadzone zostały za pośrednictwem tzw. „Konstytucji biznesu” umożliwiły prowadzenie działalności gospodarczej na próbę.
- W celu rozpoczęcia działalności nierejestrowanej należy spełnić dodatkowy warunek - nie można prowadzić działalności w przeciągu ostatnich 60 miesięcy.
- Działalność nierejestrowaną można wyłącznie prowadzić samodzielnie, jako osoba fizyczna. Ponadto, nie może to być działalność której prowadzenie wymaga uzyskania koncesji, licencji, lub zezwoleń.





DZIAŁALNOŚĆ NIEREJESTOWANA

KIEDY NALEŻY
ZAREJESTROWAĆ
DZIAŁALNOŚĆ
GOSPODARCZĄ?

- W związku obowiązującymi przepisami prawa, działalność należy zarejestrować, jeżeli w danym miesiącu przekroczony zostanie poziom przychodów równy 50% minimalnego wynagrodzenia za pracę.
- Na złożenie wniosku do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG) przedsiębiorca ma 7 dni od chwili, w której przekroczony został ustawowy limit.

DZIAŁALNOŚĆ NIEREJESTROWANA

- Na osobie prowadzącej działalność nierejestrowaną ciąży pewne **obowiązki!**
- Na przykład, należy prowadzić tzw. „**uproszczony rejestr sprzedaży**”.
- Uproszczony rejestr sprzedaży powinien zawierać, takie elementy jak: liczba porządkowa, data, nr dokumentu, wartość dokonanej sprzedaży, a także wartość sprzedaży narastająco. Ewidencje można uzupełnić danymi kontrahenta.





DZIAŁALNOŚĆ NIEREJESTOWANA

- Osoba prowadząca działalność nierejestrowaną powinna odprowadzać podatek dochodowy.
- Dochody z tego rodzaju działalności opodatkowane są na zasadach ogólnych.
- Obowiązuje zatem skala podatkowa – 18% lub 32%.
- Przychody z działalności rozlicza się w zeznaniu rocznym i klasyfikuje je jako „przychody z innych źródeł”.



DZIAŁALNOŚĆ NIEREJESTROWANA – PODATEK VAT

- Należy pamiętać, że osoby które prowadzą działalność nierejestrowaną są uznawane za podatników podatku VAT.
- Niemniej jednak, w większości przypadków mogą korzystać z przedmiotowego zwolnienia.
- Osoby, które nie spełniają warunków, aby z niego skorzystać, muszą posiadać NIP, a także dokumentować sprzedaż fakturami VAT, posiadać rejestry VAT i składać deklaracje VAT.



ABC PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

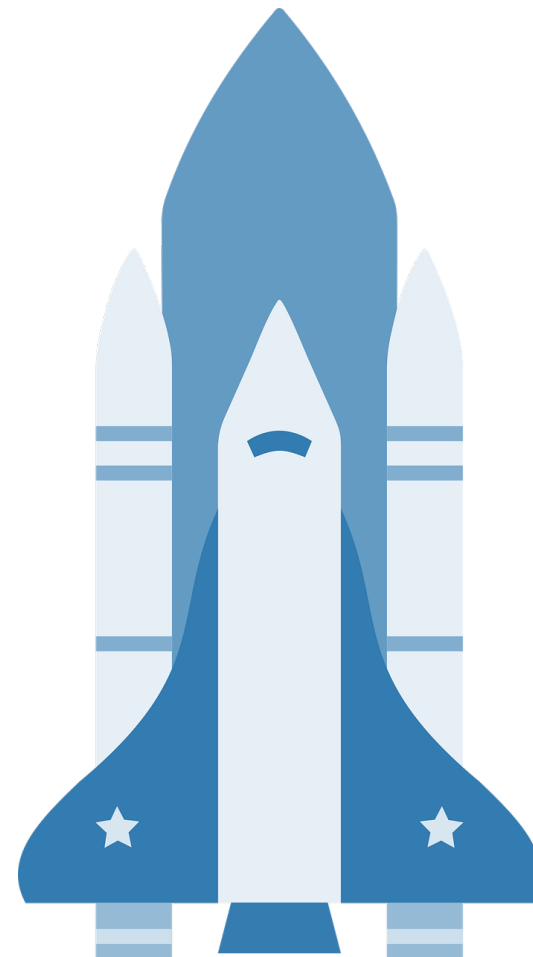
PROCEDURA URUCHOMIENIA DZIAŁALNOŚCI
GOSPODARCZEJ





PROCEDURA URUCHOMIENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

- Przed rozpoczęciem działalności gospodarczej należy dobrze przemyśleć swój pomysł na biznes. W tym celu powinno się sporządzić przemyślany biznesplan.
- W celu uruchomienia działalności gospodarczej (w przypadku osoby fizycznej, lub wspólnika spółki cywilnej) należy wystąpić o wpis do Centralnej Ewidencji i informacji o Działalności Gospodarczej. Przedsiębiorcy inni niż wspomniane osoby fizyczne będą musiały dokonać rejestracji w Krajowym Rejestrze Sądowym (KRS).





PROCEDURA URUCHOMIENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

- Wniosek do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej można złożyć samodzielnie, lub elektronicznie.
- Należy pamiętać, że do procedury złożenia wniosku należy się wcześniej odpowiednio przygotować. Mianowicie, we wniosku należy podać adres zakładanej działalności gospodarczej, PESEL, NIP, kod działalności (zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności – PKD), nr kontaktowy, adres poczty elektronicznej, dane rachunku bankowego, a także datę rozpoczęcia działalności gospodarczej.
- Złożenie wniosku CEIDG wiąże się z pewnymi ułatwieniami. Mianowicie, przedsiębiorca jednocześnie zgłasza działalność do ZUS (Zakład Ubezpieczeń Społecznych), GUS (Główny Urząd Statystyczny) i naczelnika urzędu skarbowego.

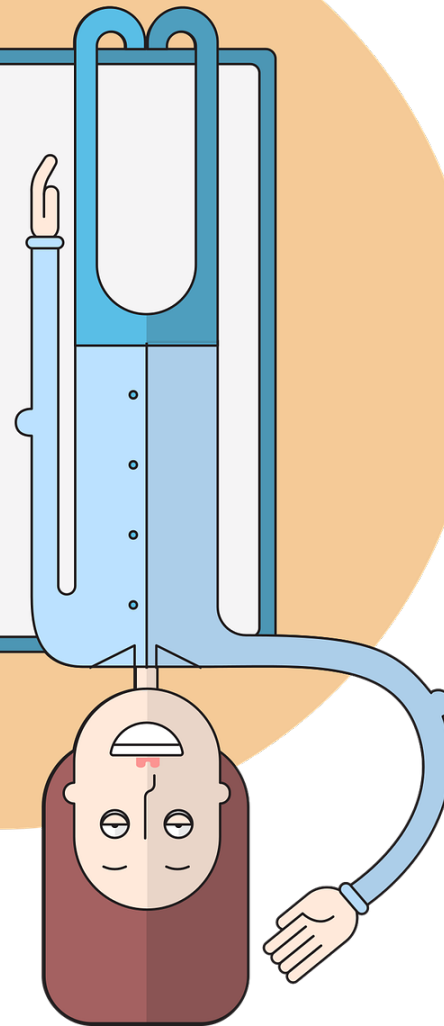


PROCEDURA URUCHOMIENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

- Przy składaniu wniosku należy pamiętać o numerze NIP (Numer Identyfikacji Podatkowej) i REGON (Rejestr Gospodarki Narodowej). Niemniej jednak, w przypadku jednoosobowej działalności gospodarczej obydwa numery nadawane są automatycznie w trakcie rejestracji.
- Należy również pamiętać o ZUS.
- Mianowicie, zakładając działalność gospodarczą przedsiębiorca staje się zarówno płatnikiem składek, jak i ubezpieczonym.
- To znaczy, że jest odpowiedzialny za obliczanie odpowiedniej wysokości składek i odprowadzenie ich do ZUS, a także jest objęty ubezpieczeniem. W związku z tym, przedsiębiorca w ZUS powinien zostać zarejestrowany jako płatnik i ubezpieczony.



W ZWIĄZKU Z OBOWIĄZKIEM
REJESTRACJI
PRZEDSIĘBIORCY JAKO
PŁATNIKA SKŁADEK I
UBEZPIECZONEGO, DO
WNIOSKU CEIDG-1 ZAŁĄCZA
SIĘ DODATKOWO WNIOSKI DO
ZAKŁADU UBEZPIECZEŃ
SPOŁECZNYCH.





PROCEDURA URUCHOMIENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

- Przedsiębiorcy, którzy nie prowadzili wcześniej działalności gospodarczej (lub ją zakończyli ponad 5 lat temu) mogą skorzystać z tzw. „ulgi na start”, która polega na otrzymaniu zwolnienia z obowiązku opłacania składek społecznych do ZUS, przez 6 miesięcy. Zwolnienie dotyczy osoby przedsiębiorcy.
- Ponadto, przedsiębiorcy, których przychody za ubiegły rok, z działalności gospodarczej, nie przekraczają trzydziestokrotności minimalnego wynagrodzenia, mogą skorzystać z tzw. „małego ZUSu”. Oznacza to, że otrzymają możliwość opłacania obniżonych, preferencyjnych składek na ubezpieczenie społeczne.



ABC PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

FORMY OPODATKOWANIA DZIAŁALNOŚCI
GOSPODARCZEJ:

OPODATKOWANIE NA ZASADACH OGÓLNYCH

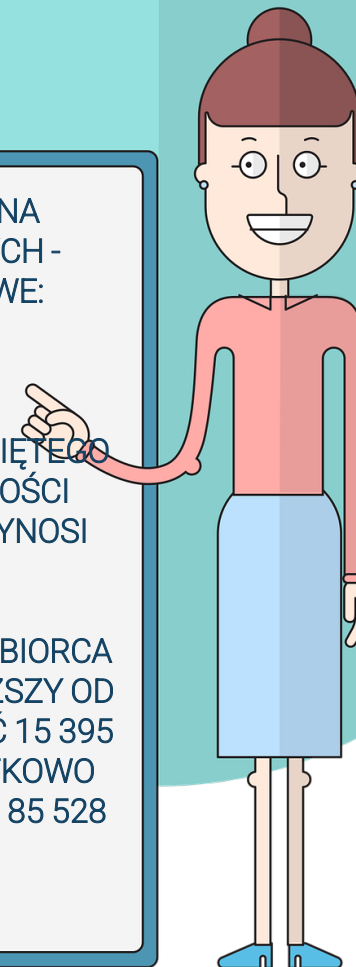
OPODATKOWANIE NA ZASADACH OGÓLNYCH

- W przypadku opodatkowania na zasadach ogólnych, opodatkowany jest dochód, czyli osiągnięta nadwyżka przychodów nad poniesionymi kosztami. Ponadto, w tej formie opodatkowania stosowana jest dwustopniowa skala podatku, czyli tzw. progi podatkowe.
- Opodatkowanie na zasadach ogólnych ma wiele zalet, m.in umożliwia:
 - skorzystanie z ulg podatkowych,
 - rozliczanie się wspólnie z małżonkiem,
 - skorzystanie z kwoty wolnej od podatku.

OPODATKOWANIE NA ZASADACH OGÓLNYCH - 2 PROGI PODATKOWE:

PIERWSZY - DO OSIĄGNIĘTEGO
DOCHODU W WYSOKOŚCI
85528 ZŁ PODATEK WYNOŚI
18%.

DRUGI – GDY PRZEDSIĘBIORCA
OSIĄGNIJE DOCHÓD WYŻSZY OD
85528 ZŁ MUSI OPŁACIĆ 15 395
ZŁ 04 GR ORAZ DODATKOWO
32% NADWYŻKI PONAD 85 528
ZŁ.





OPODATKOWANIE NA ZASADACH OGÓLNYCH

- Wysokość podatku w ramach opodatkowania na zasadach ogólnych, wyliczana jest w następujący sposób:
 - Próg 1: $18\% \times \text{podstawa opodatkowania}$ – kwota zmniejszająca podatek
 - Próg 2: $15396,04 \text{ zł} + (\text{podstawa opodatkowania} - 85528 \text{ zł}) \times 32\%$ – kwota zmniejszająca podatek
- Wysokość kwoty zmniejszającej podatek wynosi:
 - 1.440 zł – dla podstawy obliczenia podatku nieprzekraczającej kwoty 8.000 zł;
 - 1.440 zł pomniejszone o kwotę obliczoną według wzoru: $883 \text{ zł } 98 \text{ gr} \times (\text{podstawa obliczenia podatku} - 8.000 \text{ zł}) \div 5.000 \text{ zł}$, dla podstawy obliczenia podatku wyższej od 8.000 zł i nieprzekraczającej kwoty 13.000 zł;
 - 556 zł 02 gr – dla podstawy obliczenia podatku wyższej od 13 000 zł i nieprzekraczającej kwoty 85.528 zł;
 - 556 zł 02 gr pomniejszone o kwotę obliczoną według wzoru: $556 \text{ zł } 02 \text{ gr} \times (\text{podstawa obliczenia podatku} - 85 528 \text{ zł}) \div 41 472 \text{ zł}$, dla podstawy obliczenia podatku wyższej od 85 528 zł i nieprzekraczającej kwoty 127 000 zł.





PRZYKŁAD – PODATEK DOCHODOWY – OPODATKOWANIE NA ZASADACH OGÓLNYCH

- Przyjmijmy, że roku 2019 Pan X osiągnął dochód w wysokości 135000 zł, a koszty działalności wyniosły 40000 zł:
 - Składki społeczne opłacone w roku 2019 = $199,34 + 11 \cdot 213,57 = 2548,61$
 - Składki zdrowotne zapłacone w roku 2019 = $319,94 + 11 \cdot 342,32 = 4085,46$
 - Składki zdrowotne podlegające odliczaniu, zapłacone w 2019 roku = $275,51 + 11 \cdot 294,78 = 3518,09$
 - Dochód $135000 - 40000 - 2548,61 = 92451,39$
 - Podstawa opodatkowania = 92451
 - Kwota zmniejszająca podatek = $556,02 - \left(556,02 \cdot \frac{92451 - 85528}{41472} \right) = 463,20$
 - Wysokość podatku = $15395,04 + (92451 - 85528) \cdot 32\% - 463,2 = 13630,11$
 - Wysokość podatku po zaokrągleniu = 13630 zł



1

ZADANIE 1

Oblicz wysokość podatku dochodowego – opodatkowanie na zasadach ogólnych. Przyjmijmy, że w roku 2019 Pan X osiągnął dochód w wysokości 145000 zł, a koszty działalności wyniosły 45000 zł.

2

ZADANIE 2

Oblicz wysokość podatku dochodowego – opodatkowanie na zasadach ogólnych. Przyjmijmy, że w roku 2019 Pan X osiągnął dochód w wysokości 110000 zł, a koszty działalności wyniosły 55000 zł.

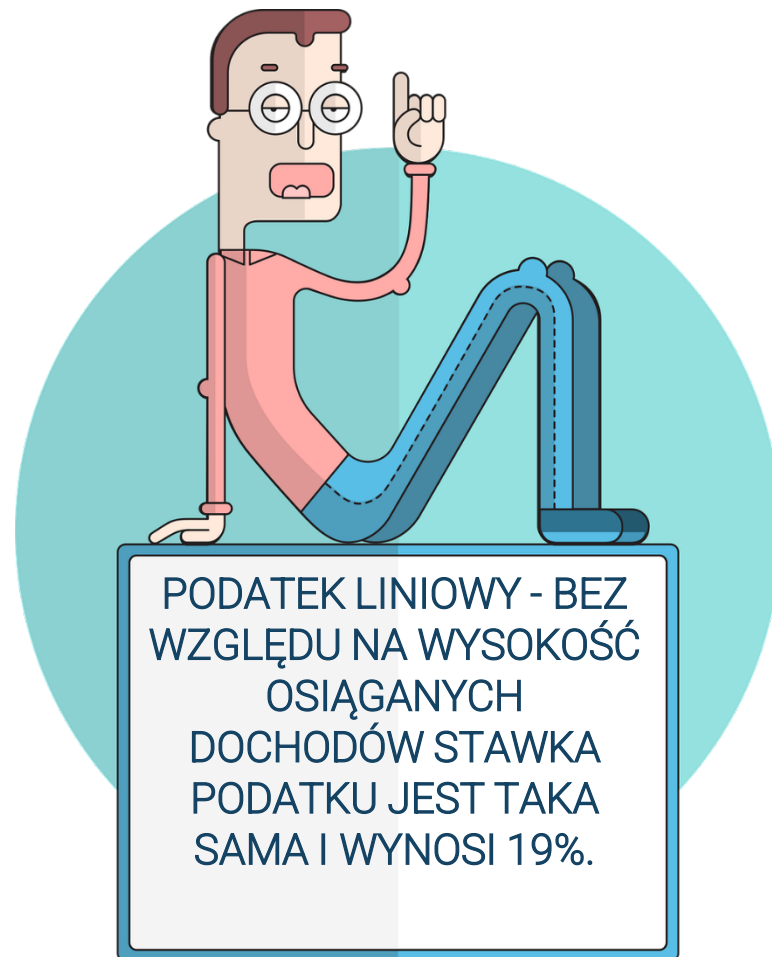


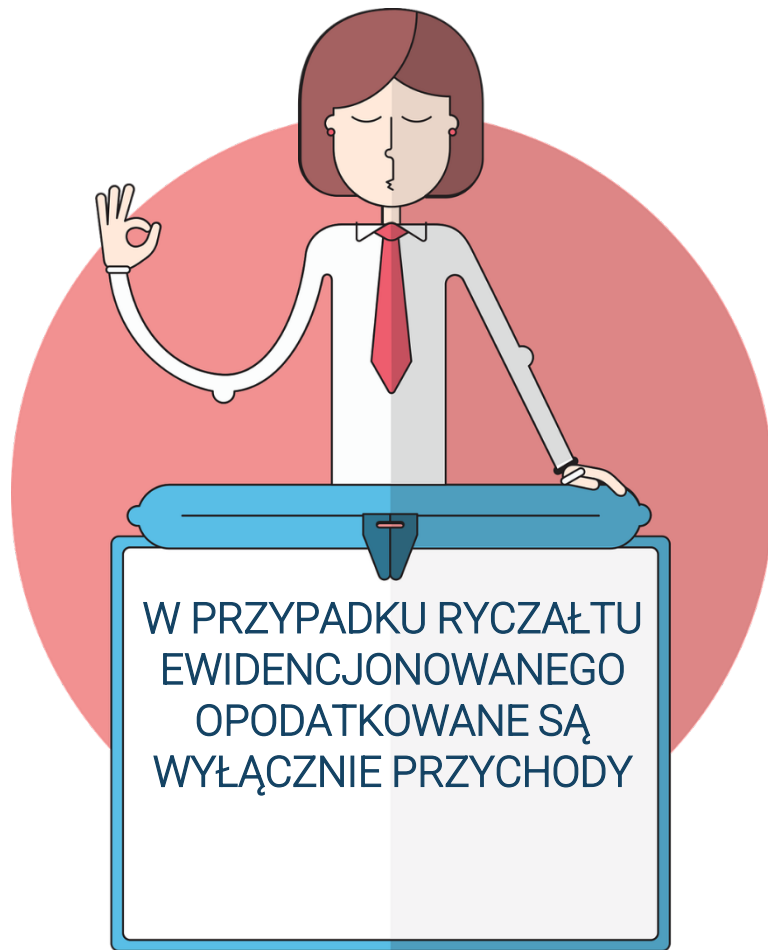
ABC PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

INNE, WYBRANE FORMY OPODATKOWANIA
DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

PODATEK LINIOWY

- **Podatek liniowy** jest podobny do opodatkowania na zasadach ogólnych. W jego przypadku również opodatkowane są osiągnięte dochody (przychody – koszty). Niemniej jednak, nie obejmuje on progów podatkowych. Mianowicie, bez względu na wysokość osiąganych dochodów stawka podatku jest taka sama i wynosi 19%.
- Należy pamiętać, że w przypadku podatku liniowego nie wystąpi kwota wolna od podatku.





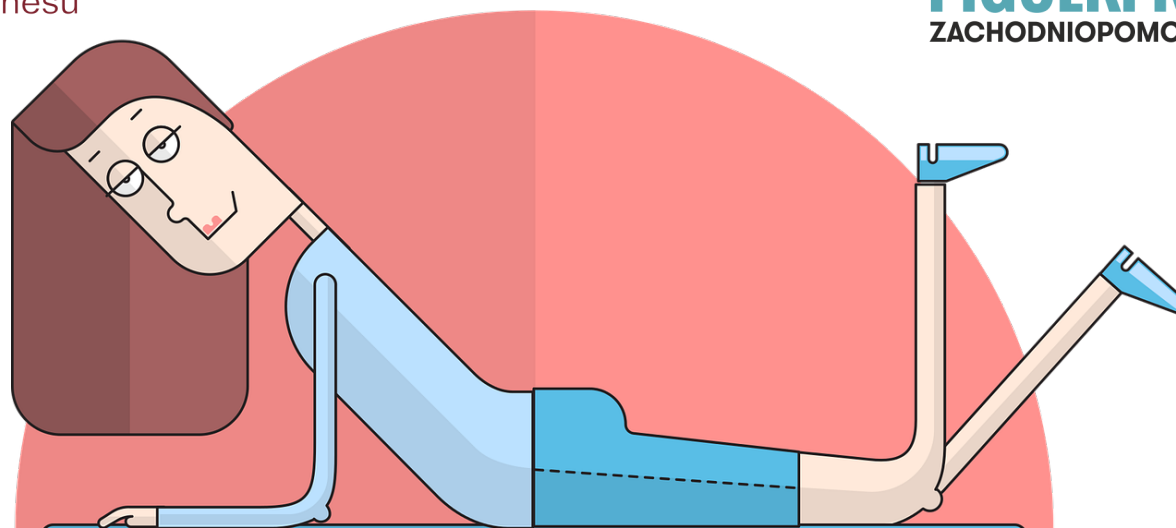
RYCZAŁT OD PRZYCHODÓW EWIDENCJONOWANYCH

- Specyfika ryczału ewidencjonowanego polega na tym, iż opodatkowane są wyłącznie przychody. Mogą z niego korzystać osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą samodzielnie, lub w postaci spółki jawnej albo cywilnej. Jest to uproszczona forma opodatkowania.
- Ryczałt ma wiele zalet, do których zaliczyć należy stawki podatku, które dla wielu typów działalności mogą wydawać się bardzo atrakcyjne.



RYCZAŁT OD PRZYCHODÓW EWIDENCJONOWANYCH

- Nie każdy przedsiębiorca może skorzystać z ryczału. Mianowicie, m.in, istotna jest kwota osiągniętego przychodu (w roku poprzedzającym), którego wysokość nie może przekroczyć równowartości 250000 Euro. To ograniczenie dotyczy zarówno osób prowadzących działalność samodzielnie, jak i spółek, przy czym w przypadku spółek istotne są przychody osiągane przez wszystkich wspólników łącznie, a nie przez każdego z osobna.
- Stawki podatku zostały dokładnie scharakteryzowane w art. 12 ust. 1 ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne. Dlatego też, podatnicy zapłacą 3%, 5,5 %, 8,5 %, 17 i 20 %. Wysokość stawki zależy od rodzaju wykonanej działalności.



KARTA PODATKOWA - TO NAJPROSTSZA FORMA
OPODATKOWANIA, KTÓRA POLEGA NA OBOWIĄZKU
ODPROWADZENIA DO URZĘDU SKARBOWEGO, Z
GÓRY OKREŚLONEJ, STAŁEJ KWOTY PODATKU.
JEGO WYSOKOŚĆ ZALEŻY OD RODZAJU
PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ,
LICZBY ZATRUDNIONYCH PRACOWNIKÓW, A
TAKŻE OD LICZBY MIESZKAŃCÓW GMINY, NA
TERENIE KTÓREJ PROWADZONA JEST
DZIAŁALNOŚĆ.



ABC PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

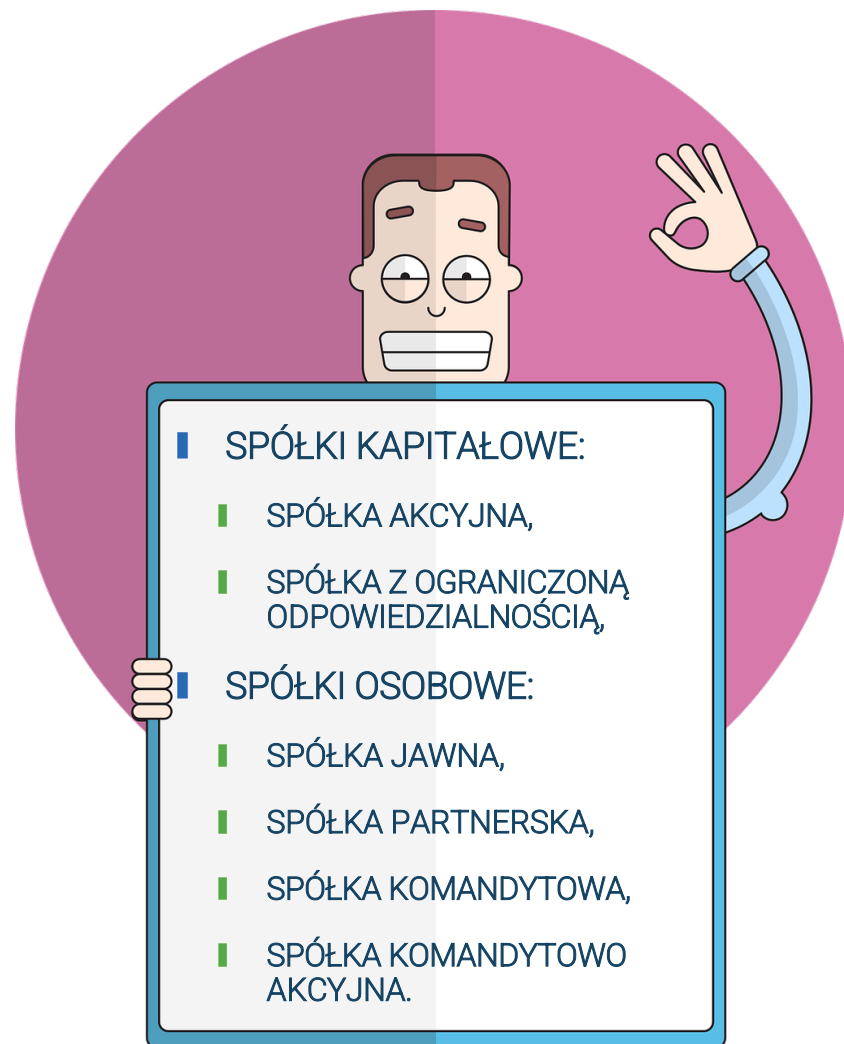
CHARAKTERYSTYKA WYBRANYCH FORM
ORGANIZACYJNO-PRAWNYCH
PRZEDSIĘBIORSTW



WYBRANE FORMY ORGANIZACYJNO-PRAWNE PRZEDSIĘBIORSTW

■ Przedsiębiorstwa mogą działać pod różnymi postaciami. Biorąc pod uwagę przepisy prawne, które regulują poszczególne formy organizacyjne można wyszczególnić dwie grupy jednostek gospodarczych:

- Działalność gosp. regulowana przepisami kodeksu cywilnego (np. jednoosobowa działalność gospodarcza, a także spółka cywilna)
- Działalność regulowana przepisami kodeksu spółek handlowych – **spółki kapitałowe i osobowe.**





WYBRANE FORMY ORGANIZACYJNO-PRAWNYCH PRZEDSIĘBIORSTW

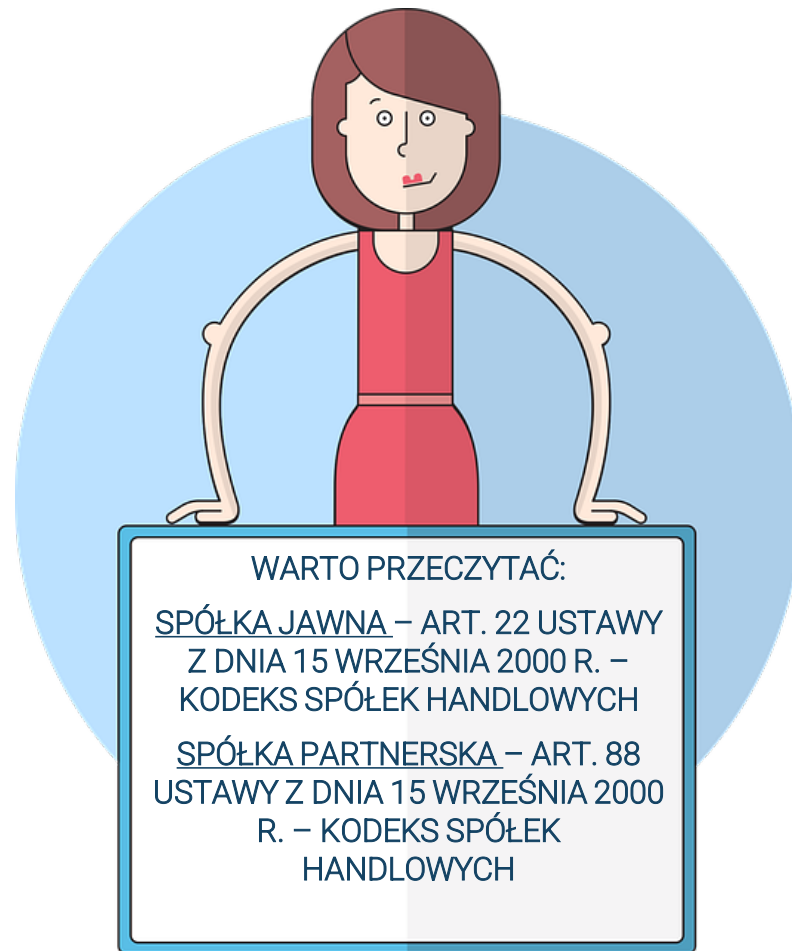
- **Jednoosobowa działalność gospodarcza** – rodzaj działalności, którą przedsiębiorca prowadzi, a także reprezentuje samodzielnie. Zaletą tej formy organizacyjnej jest brak występowania wielu formalności, a także brak potrzeby wniesienia kapitału założycielskiego. Należy jednak pamiętać, że w przypadku jednoosobowej działalności gospodarczej, przedsiębiorca odpowiada za zobowiązania całym swoim majątkiem. Ponadto, odpowiedzialność ta również obejmuje małżonka (wyłączając majątek osobisty).
- **Spółka cywilna** – spółka tworzona przez min. 2 osoby fizyczne, lub prawne, które w równym stopniu odpowiadają za zobowiązania. Oznacza to, że wspólnicy odpowiadają majątkiem wspólnym, a także osobistym, bez ograniczeń. W tej formie działalności gospodarczej również nie istnieje wymóg wnoszenia kapitału zakładowego.





WYBRANE FORMY ORGANIZACYJNO-PRAWNYCH PRZEDSIĘBIORSTW

- **Spółka jawna** – to „spółka osobowa, która prowadzi przedsiębiorstwo pod własną firmą, a nie jest inną spółką handlową”. W przypadku spółki jawnej kapitał zakładowy nie jest wymagany.
- **Spółka partnerska** – rodzaj spółki, która jest zakładana w celu wykonywania wolnego zawodu pod własną firmą.





WYBRANE FORMY ORGANIZACYJNO-PRAWNYCH PRZEDSIĘBIORSTW

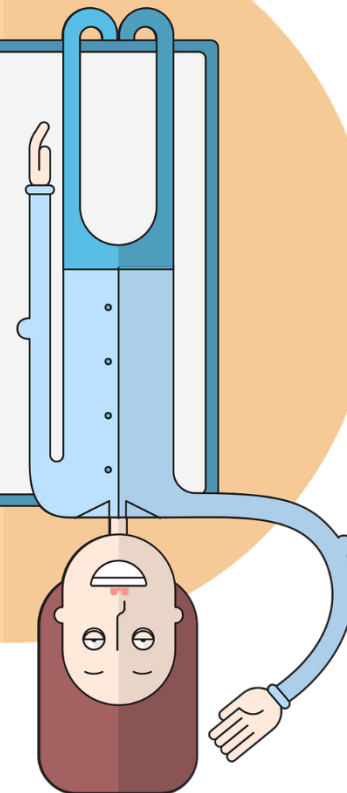
- Spółka komandytowa** – tworzona przez co najmniej dwie osoby (fizyczne, lub prawne). Jedna z osób jest tzw. „komandytariuszem”, czyli odpowiada za zobowiązania podmiotu tylko do wysokości sumy komandytowej. Należy wyjaśnić, że gdy wniesie on wkład do spółki, który jest wyższy od wspomnianej sumy to nie ponosi odpowiedzialności za zobowiązania. Natomiast, gdy wkład jest niższy, to odpowiedzialność dotyczy wyłącznie różnicy występującej pomierzy sumą komandytową, a wniesionym wkładem. Należy pamiętać, że druga osoba w spółce to komplementariusz, który odpowiada za zobowiązania całym swoim majątkiem. W przykładu spółki komandytowej nie jest wymagany kapitał zakładowy.



WYBRANE FORMY ORGANIZACYJNO-PRAWNYCH PRZEDSIĘBIORSTW

- **Spółka komandytowo akcyjna** – Jest to spółka w której występują komplementariusze i akcjonariusze. Komplementariusze odpowiadają za dług osobiście, przy czym odpowiedzialność jest solidarna i subsydiarna (łącznie z innymi komplementariuszami, a także egzekucja może być prowadzona z majątku osobistego, gdy egzekucja z majątku spółki nie przynosi skutku). Akcjonariusze nie odpowiadają za zobowiązania. Ryzykują jedynie elementami majątku, które wnieśli do spółki. W przypadku tego typu przedsiębiorstwa wymagane jest wniesienie kapitału zakładowego, którego wartość wynosi przynajmniej 50 tys. zł.

SPÓŁKA KOMANDYTOWO
AKCYJNA – SPÓŁKA
W KTÓREJ WYSTĘPUJĄ
KOMPLEMENTARIUSZE
I AKCJONARIUSZE

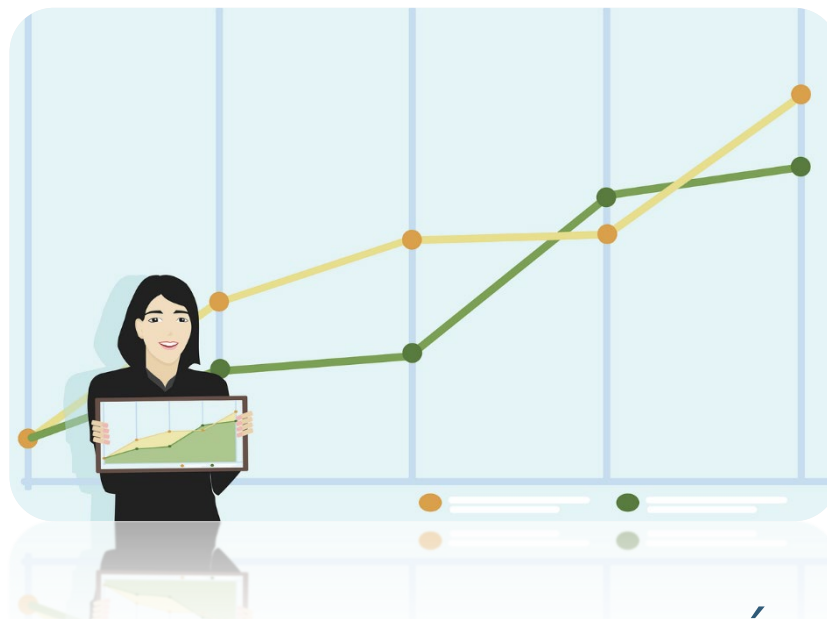




CHARAKTERYSTYKA WYBRANYCH FORM ORGANIZACYJNO-PRAWNYCH PRZEDSIĘBIORSTW

- **Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością** – posiada osobowość prawną i może zostać utworzona przez jednego, lub więcej wspólników. Założyć ją mogą zarówno osoby fizyczne, jak i inne osoby prawne (z wyjątkiem innej jednoosobowej spółki z o.o.). Wspólnicy nie odpowiadają za zobowiązania spółki. Odpowiada za nie sama spółka całym swoim majątkiem. W przypadku tego typu przedsiębiorstwa wymagane jest wniesienie kapitału zakładowego, którego wartość wynosi przynajmniej 5 tys. zł.
- **Spółka akcyjna** – Posiada osobowość prawną, a jej umową jest statut mający formę aktu notarialnego. Może ją założyć jedna, lub więcej osób z wyjątkiem jednoosobowej spółki z o.o. Spółka odpowiada za zobowiązania całym swoim majątkiem, natomiast akcjonariusze są wyłączni z odpowiedzialności za dług. W przypadku tego typu przedsiębiorstwa wymagane jest wniesienie kapitału zakładowego, którego wartość wynosi przynajmniej 100 tys. zł.





ABC PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

PRZEDSIĘBIORSTWO W GOSPODARCE
RYNKOWEJ – CEL FUNKCJONOWANIA





OTOCZENIE JEDNOSTKI GOSPODARCZEJ

- Przedsiębiorstwa funkcjonują w pewnym otoczeniu. Obejmuje ono wszystkie procesy, zjawiska a także podmioty, które mają wpływ na funkcjonowanie jednostki gospodarczej.
- Otoczenie można podzielić na dwa elementy:
 - **Makrootoczenie** – obejmuje wielkości makroekonomiczne, regulacje prawne, mentalność, koniunkturę, normy, demografię, technologie, itp.
 - **Otoczenie konkurencyjne** – obejmuje bezpośrednią konkurencję danej organizacji, której działalność jest podobna do działalności przedsiębiorstwa.



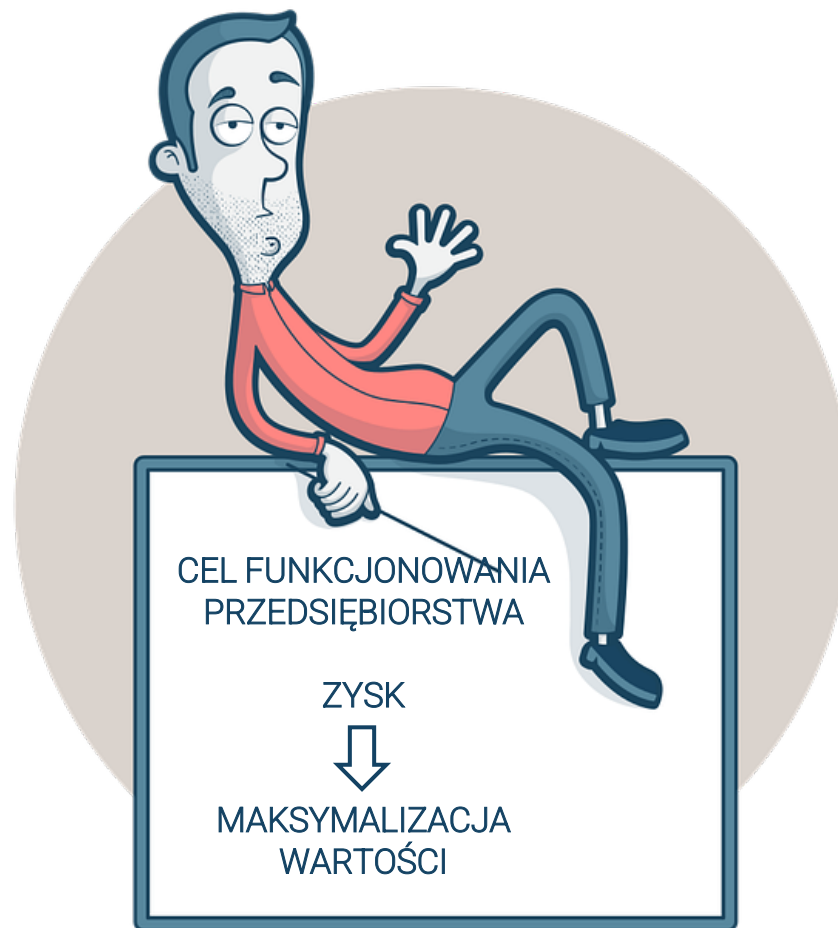
OTOCZENIE JEDNOSTKI GOSPODARCZEJ

- Po roku 1970 otoczenie przedsiębiorstw zaczęło charakteryzować się bardzo dużą zmiennością i nieprzewidywalnością. Wszystkie elementy otoczenia stały się bardzo mocno powiązane, a charakter tych powiązań jest dynamiczny. Ten typ otoczenia nazywany jest „otoczeniem turbulentnym” (inaczej burzliwym).
- Zmiany w otoczeniu przedsiębiorstw miały wpływ na sposób w jaki zarządzano jednostkami gospodarczymi. Mianowicie, na znaczeniu zyskało zarządzanie strategiczne. Z czasem przedsiębiorstwa zaczęły koncentrować się na określonej branży i w niej budować swoją pozycję. Ponadto zaczęto koncentrować się na unikalnych zasobach przedsiębiorstwa, aby wytworzyć produkty, lub usługi, których nie będzie mogła odtworzyć konkurencja. Bardzo istotne zatem stały się elementy posiadanego kapitału intelektualnego, a w tym ludzkiego.
- Należy zaznaczyć, że po roku 1990 zaczęto koncentrować się nad realizacją celów, które spełniałyby oczekiwania wszystkich interesariuszy przedsiębiorstwa. W rezultacie jednostki zaczęły interesować się budowaniem i maksymalizacją wartości.



CEL FUNKCJONOWANIA PRZEDSIĘBIORSTWA

- Cel funkcjonowania działalności gospodarczej bardzo często polega na dążeniu do maksymalizacji zysku.
- W związku ze zmianami, które zaszły w otoczeniu przedsiębiorstw, na szczególną uwagę zasługują cele związane z maksymalizacją wartości przedsiębiorstwa.
- Należy pamiętać, że podejście oparte wyłącznie na maksymalizacji zysku nie jest czynnikiem, który sprzyja rozwojowi przedsiębiorstwa.





ABC PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

BIBLIOGRAFIA





BIBLIOGRAFIA – WARTO POCZYTAĆ

1. „Przedsiębiorczość i zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem”, red. J. Targalski, Difin, Warszawa 2014,
2. Abrazi B., „The Role of Culture on Entrepreneurship Development”, The International Journal of Knowledge, Culture, and Change Management: Annual Review, nr 4, wyd. 9, 2009.
3. Drucker P.F., „Natchnienie i fart, czyli innowacja i przedsiębiorczość”, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2004.
4. Filion L.J., „Defining the entrepreneur”, w: Dana, L.-P. (red.) „World Encyclopedia of Entrepreneurship”, Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA, Edward Elgar, 2011.
5. Filipiak-Dylewska B., Szewczuk A., „Zarządzanie Strategiczne: Narzędzia, Scenariusze, Procesy”, Szczecin 2000, „Determinanty i Modele Wartości Przedsiębiorstw”, (red.) W. Skoczylas, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
6. Glinka B., „Przedsiębiorczość i kultura”, Zarządzanie w Kulturze, z.1, 16, 2015.
7. Nita B. „Metody wyceny i kształtowania wartości przedsiębiorstwa”, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007
8. www.biznes.gov.pl
9. www.zus.pl





Zachodniopomorska
Szkoła Biznesu
w Szczecinie

PIGUŁKI KOMPETENCJI
ZACHODNIOPOMORSKIEJ SZKOŁY BIZNESU



FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Michał Bzunek



Fundusze
Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój



Rzeczpospolita
Polska

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny





SPIS TREŚCI

- Wstęp
- Wady i zalety zewnętrznych i wewnętrznych źródeł finansowania
- Mechanizm dźwigni finansowej
- Pojęcie struktury kapitałowej przedsiębiorstwa
- Charakterystyka wybranych form finansowania działalności gospodarczej:
 - Zyski zatrzymane, sprzedaż aktywów i odpisy amortyzacyjne
 - Faktoring
 - Wpłaty na kapitał własny / emisje akcji
 - Kapitał wysokiego ryzyka
 - Pożyczka
 - Kredyt
 - Leasing
 - Emisja dłużnych papierów wartościowych
 - Kredyt kupiecki
 - Dotacje
 - Finansowanie społecznościowe



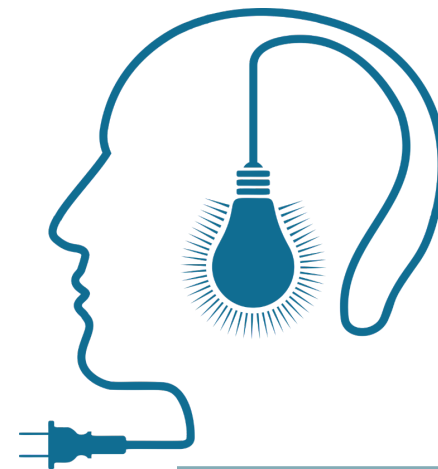


FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

WSTĘP



WSTĘP



- Realizacja każdego pomysłu, związanego z otwarciem i prowadzeniem działalności gospodarczej, wiąże się z koniecznością pozyskania pewnych zasobów kapitałowych.
- Część przedsiębiorców posiada własne środki pieniężne. Niemniej jednak, bardzo często nie wystarczają one, aby w pełni zrealizować dane przedsięwzięcie. W takim przypadku, przedsiębiorca zmuszony jest do pozyskania środków finansowych z innych źródeł. Zauważa się, że wachlarz możliwości jest bardzo szeroki.



KLASYFIKACJA ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA

- Elementarny podział źródeł finansowania i kapitałów przedsiębiorstwa, można przedstawić za pomocą nieskomplikowanego diagramu.

Źródła finansowania	Kapitały przedsiębiorstwa
• Wewnętrzne • Zewnętrzne	• Kapitały własne • Kapitały obce

- Należy jednak pamiętać, że np. wewnętrzne źródła finansowania nie w każdym przypadku są tożsame z pojęciem kapitałów własnych. Natomiast zewnętrzne źródła finansowania nie zawsze będą kapitałami obcymi.
- Różnice w klasyfikacji źródeł finansowania i stosowanym nazewnictwie wynikają głównie z faktu, iż pojęcia kapitałów własnych i obcych wywodzą się z rachunkowości. Są one bezpośrednio związane ze sprawozdawczością finansową.

KLASYFIKACJA ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA

- Definiując pojęcie kapitałów własnych można, w dużym uproszczeniu, stwierdzić, że są to środki wniesione przez przedsiębiorcę/inwestora.
- Gdy działalność już funkcjonuje, to pozyskanie kapitałów własnych od nowego, zewnętrznego inwestora, zostanie sklasyfikowane jako wykorzystanie zewnętrznego źródła finansowania działalności gospodarczej.
- Natomiast w sprawozdaniu finansowym, przedsiębiorstwo wykaże wzrost wartości kapitału własnego. Dlatego też, kapitały własne mogą pochodzić również z zewnętrznych źródeł finansowania działalności gospodarczej.

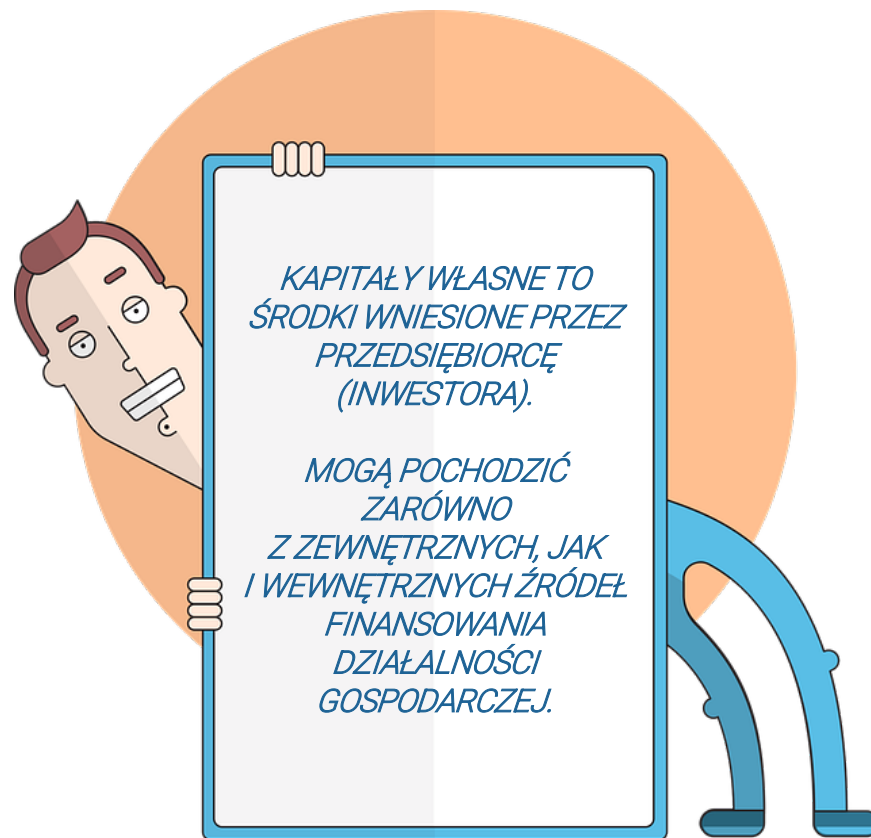




TABELA 1. KLASYFIKACJA KAPITAŁÓW (ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA MAJĄTKU PRZEDSIĘBIORSTWA)

WEWNĘTRZNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA AKTYWÓW

- Kapitał podstawowy
- Kapitał zapasowy
- Kapitał rezerwowy
- Zyski zatrzymane
- Wynik finansowy netto

ZEWNĘTRZNE, DŁUGOTERMINOWE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA AKTYWÓW

- Kredyty i pożyczki
- Zobowiązania z tytułu emisji papierów wartościowych
- Inne zobowiązania finansowe

ZEWNĘTRZNE, KRÓTKOTERMINOWE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA AKTYWÓW

- Kredyty i pożyczki
- Zobowiązania z tytułu emisji papierów wartościowych
- Zobowiązania z tytułu dostaw i usług
- Zobowiązania wekslowe
- Zobowiązania z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń
- Zobowiązania z tytułu wynagrodzeń
- Inne zobowiązania finansowe

Źródło: opracowanie własne.





TABELA 2. KLASYFIKACJA WYBRANYCH ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

FINANSOWANIE WEWNĘTRZNE

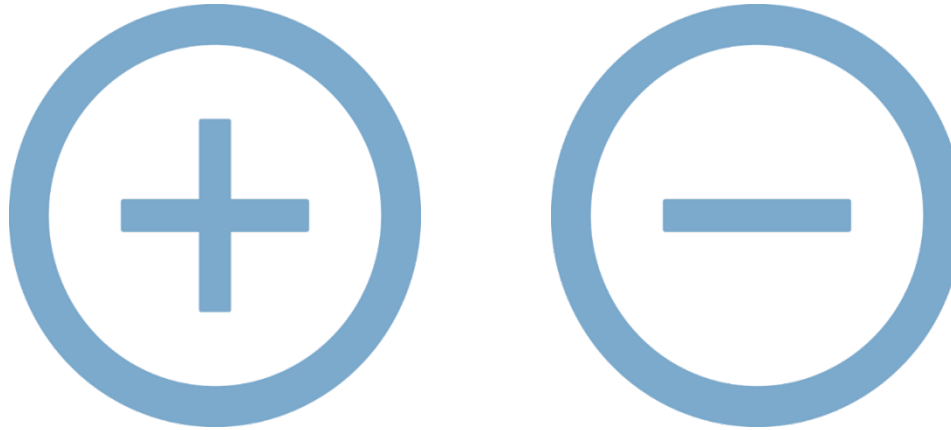
- Odpisy amortyzacyjne
- Zysk netto
- Sprzedaż aktywów/przekształcenia majątkowe
- Faktoring
- Rezerwy

FINANSOWANIE ZEWNĘTRZNE

- Kapitał własny:
 - Wpłaty akcjonariuszy na kapitał własny
 - Emisje akcji
- Kapitał wysokiego ryzyka:
 - Venture capital
 - Aniołowie biznesu
- Kapitał dłużny:
 - Pożyczka
 - Kredyt
 - Leasing
 - Emisja dłużnych papierów wartościowych
 - Kredyt kupiecki
- Dotacje
- Finansowanie społecznościowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie T. Enz, S. Kraenzlin, C. Ravara, „Economic Briefing no. 39”, Credit Suisse Economic Research, Zurich 2005, s.5 [za:] J. Grzywacz, A. Jabłońska „Tradycyjne i alternatywne możliwości finansowania małych i średnich przedsiębiorstw” Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku, Nauki Ekonomiczne, Tom XVII, 2013, s.23.

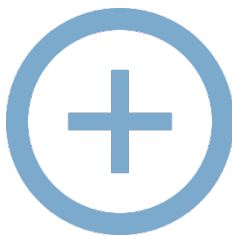




FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

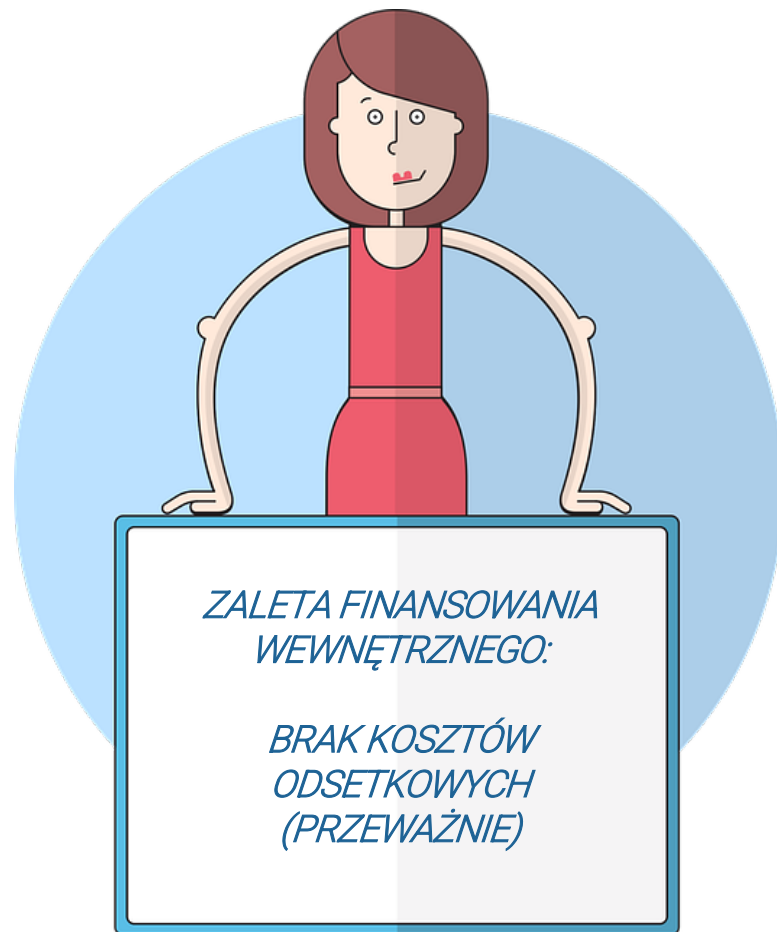
WADY I ZALETY ZEWNĘTRZNYCH
I WEWNĘTRZNYCH ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA
DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

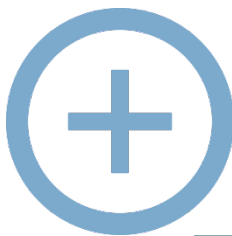




WYBRANE ZALETY FINANSOWANIA WEWNĘTRZNEGO

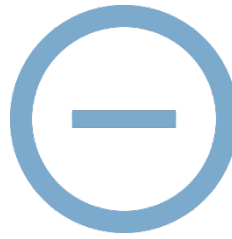
- Wybór finansowania wewnętrznego wiąże się z pewnymi zaletami. Na przykład, bardzo istotny jest brak powiązania tego rodzaju finansowania z kosztami odsetkowymi.
- Mianowicie, korzystanie z wybranych form finansowania wewnętrznego nie wiąże się z powstaniem obowiązku spłaty rat kapitałowych wraz z należnymi odsetkami (tj. w przypadku kredytu).





WYBRANE ZALETY FINANSOWANIA WEWNĘTRZNEGO

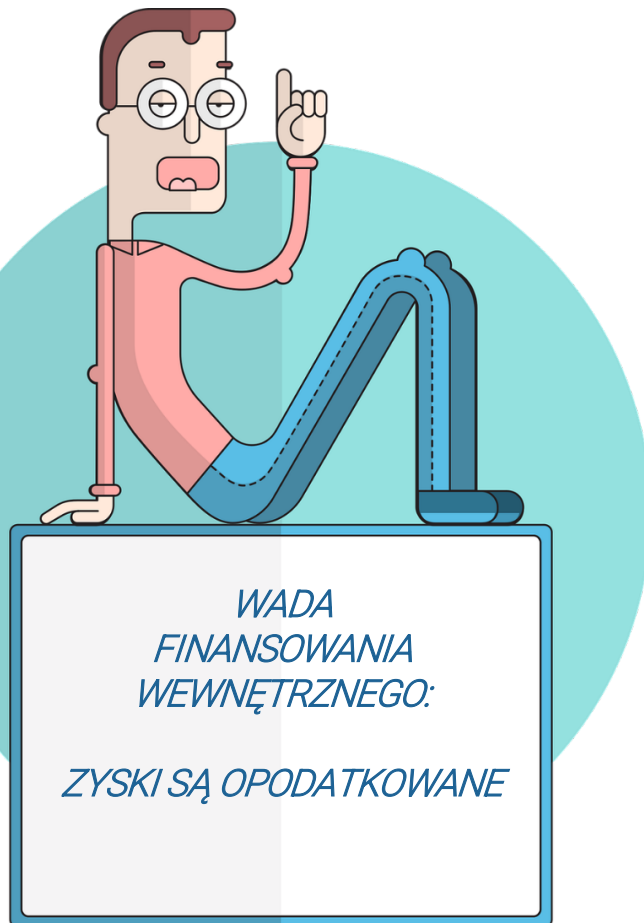
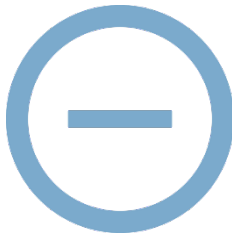
- Na przykład, zatrzymanie zysku z lat ubiegłych pozwala na zwiększenie wartości kapitału własnego bez konieczności pozyskania nowych udziałowców.
- W związku z tym, wybór finansowania wewnętrznego, nie spowoduje, iż w przedsiębiorstwie pojawią się nowi inwestorzy/właściciele, którzy mogliby mieć wpływ na jego funkcjonowanie – np. poprzez wpływ na wybór zarządu, kształtowanie strategii, etc.



WYBRANE WADY FINANSOWANIA WEWNĘTRZNEGO

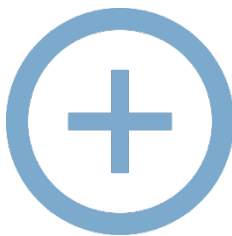
- Wadą finansowania wewnętrznego jest powstanie tzw. **kosztu kapitału własnego**.
- Jest to koszt alternatywny, co oznacza, iż każdy przedsiębiorca oczekuje, że z zainwestowanych pieniędzy osiągnie odpowiednio wysoką stopę zwrotu. Mianowicie, ryzykowne przedsięwzięcie, jakim jest prowadzenie działalności gospodarczej, nie będzie miało racji bytu jeżeli podobną stopę zwrotu można uzyskać realizując mniej ryzykowne przedsięwzięcia.





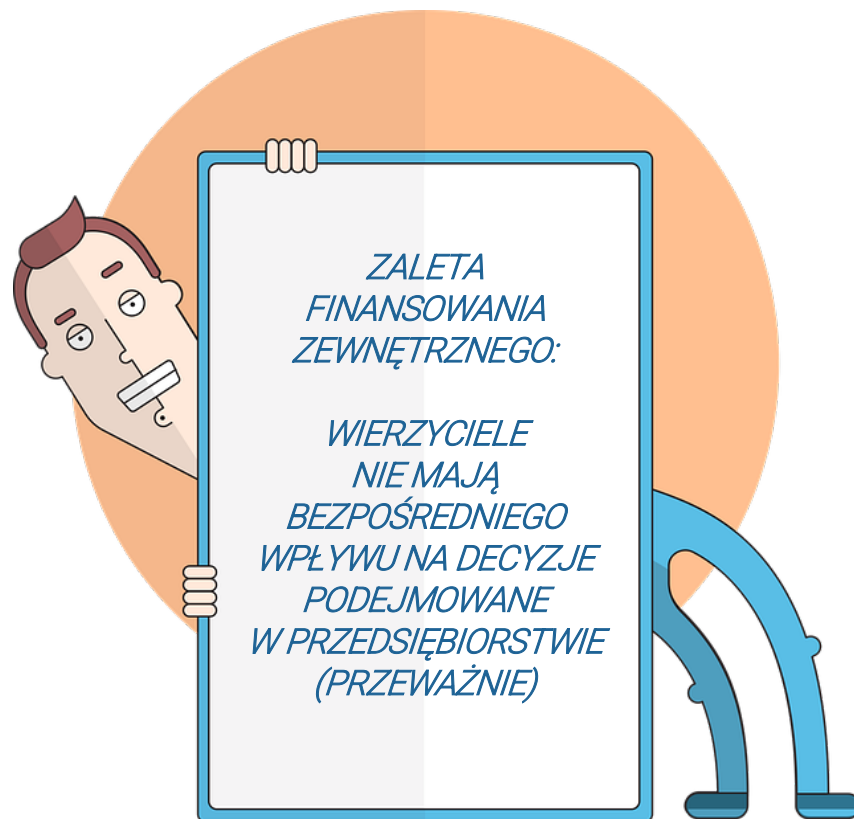
WYBRANE WADY FINANSOWANIA WEWNĘTRZNEGO

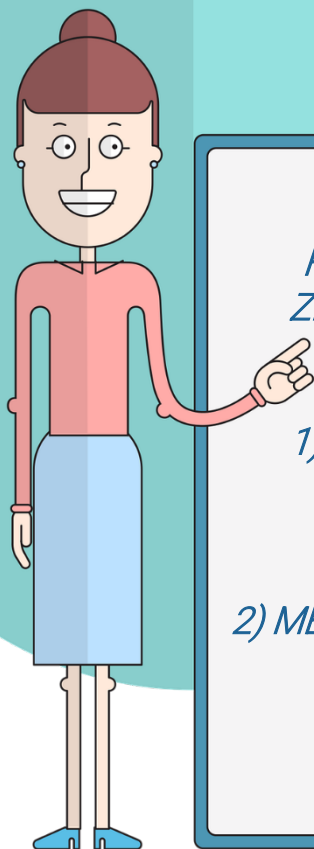
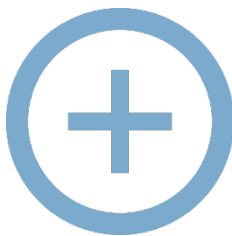
- Należy pamiętać, że np. finansowanie działalności wygenerowanymi zyskami również ma pewne wady.
- Zyski zatrzymane z lat ubiegłych obarczone są podatkiem dochodowym.
- Mianowicie, jednostki osiągające nadwyżkę przychodów nad kosztami zobligowane są do uiszczenia podatku dochodowego od osób prawnych. Dlatego też, wszystkie zyski, które przedsiębiorstwo zatrzyma muszą być opodatkowane.



WYBRANE ZALETY FINANSOWANIA ZEWNĘTRZNEGO

- Źródłem finansowania zewnętrznego mogą być działania, które zwiększają kapitały własne, lub obce (np. zadłużenie). Obydwie formy mają swoje wady i zalety.
- Podmioty, które przekazują kapitały dłużne pochodzenia zewnętrznego (np. kredytodawcy, czyli banki) nie mają wpływu na decyzje podejmowane w przedsiębiorstwie. Mianowicie, decydować, w określonych przypadkach, mogą jedynie o przeznaczeniu przekazanych środków, co np. związane jest z definicją kredytu zamieszczoną w ustawie Prawo bankowe. Należy uznać to za zaletę finansowania działalności kapitałem dłużnym.





*ZALETY
FINANSOWANIA
ZEWNĘTRZNEGO:*

*1) EFEKT TARCZY
PODATKOWEJ*

*2) MECHANIZM DŹWIGNI
FINANSOWEJ*

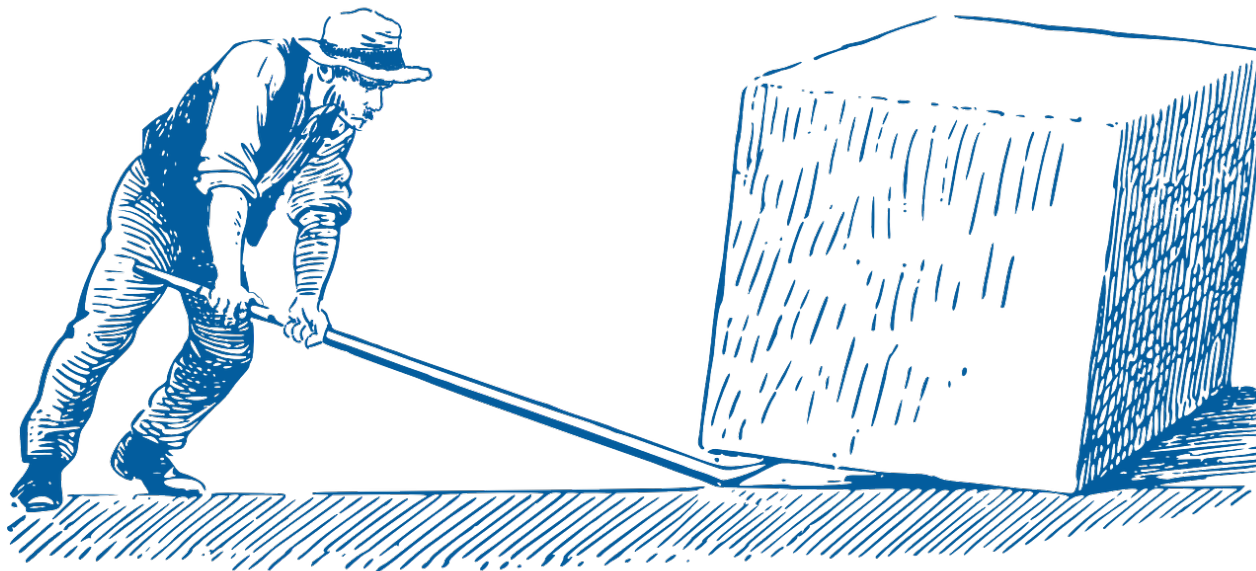
WYBRANE ZALETY FINANSOWANIA
ZEWNĘTRZNEGO

- Kolejną zaletą finansowania za pomocą kapitałów obcych, pochodzenia zewnętrznego, jest występowanie **efektu tarczy podatkowej**. Mianowicie, koszty odsetkowe, zalicza się w poczet kosztów uzyskania przychodu. W związku z tym zmniejszają one podstawę do opodatkowania. W rezultacie przedsiębiorstwo zapłaci mniejszy podatek dochodowy.
- Należy pamiętać, że pozyskanie kapitałów obcych oprocentowanych może pomóc zwiększyć stopę zwrotu z kapitału własnego. Ten mechanizm nazywany jest „**mechanizmem dźwigni finansowej**”.



WADY FINANSOWANIA ZEWNĘTRZNEGO

- Finansowanie zewnętrzne (dłużne) przeważnie obarczone jest kosztami odsetkowymi. Muszą one zostać pokryte bez względu na kondycję finansową przedsiębiorstwa.
- Każdy podmiot pozyskujący kapitały w formie oprocentowanych zobowiązań, musi być przygotowany na regularną oraz terminową spłatę rat kapitałowych i odsetek. Obowiązek obsługi długu może przyczynić się do pogorszenia kondycji finansowej przedsiębiorstwa, a nawet doprowadzić do utraty wypłacalności i bankructwa jednostki gospodarczej.
- Ponadto, pozyskanie finansowania zewnętrznego może być utrudnione, lub nawet niemożliwe dla części jednostek, ze względu na wymogi dotyczące posiadania odpowiedniej zdolności kredytowej, lub konieczność zaakceptowania projektu inwestycyjnego przez instytucję, która go finansuje.



FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

WYBÓR ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA - MECHANIZM DŹWIGNI FINANSOWEJ





MECHANIZM DŹWIGNI FINANSOWEJ

- Wiele przedsiębiorstw finansuje swoją działalność, wykorzystując w tym celu kapitały własne. Należy wyjaśnić, iż jest to stosunkowo bezpieczny wybór, zwłaszcza, że pozostają one do dyspozycji jednostki na czas nieokreślony, a także nie generują kosztów odsetkowych.
- W przypadku wielu przedsiębiorstw, wykorzystanie środków własnych w celu finansowania działalności gospodarczej może być utrudnione, lub nawet niemożliwe.
- W związku z powyższym, wiele jednostek wykorzystuje kapitały obce. Ponieważ pozwalają one m.in na szybszą realizację przedsięwzięć inwestycyjnych.





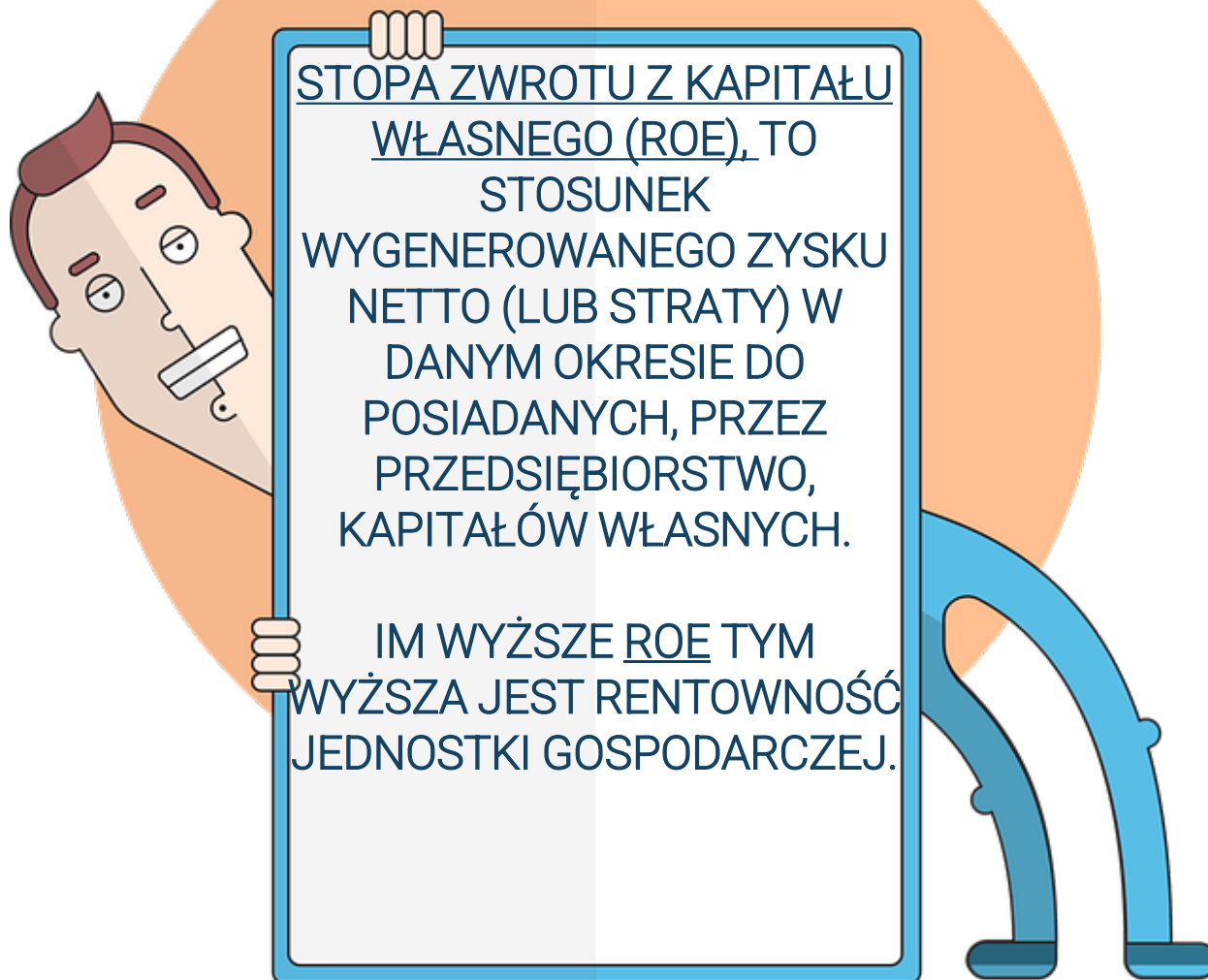
MECHANIZM DŹWIGNI FINANSOWEJ

- Przedsiębiorstwa finansujące swoją działalność kapitałami obcymi (dłużnymi) zobligowane są do terminowego spłacania rat kapitałowych wraz z należnymi odsetkami.
- Niemniej jednak, finansowanie działalności gospodarczej kapitałem obcym (dłużnym) jest źródłem bardzo istotnej korzyści. Mianowicie, w takim przypadku, przedsiębiorstwo może wykorzystać potencjał **mechanizmu dźwigni finansowej**.



MECHANIZM DŹWIGNI FINANSOWEJ

- Mechanizm dźwigni finansowej jest uruchamiany automatycznie w momencie pozyskania kapitałów obcych. Przeważnie są to zobowiązania tj. np. kredyty, lub pożyczki.
- Zastosowanie mechanizmu dźwigni finansowej umożliwia osiągnięcie wyższych stóp zwrotu z kapitału własnego dzięki uwzględnieniu kapitałów obcych w strukturze finansowania.
- Efekty uruchomienia mechanizmu dźwigni finansowej mogą być pozytywne, a także negatywne. Mianowicie, przedsiębiorstwo osiągnie korzyści, w przypadku, gdy jej działalność będzie rentowna. Efekty negatywne pojawią się w przypadku wystąpienia straty.





MECHANIZM DŹWIGNI FINANSOWEJ - PRZYKŁAD

- Zasadę działania mechanizmu dźwigni finansowej można wyjaśnić na nieskomplikowanym przykładzie.
- Załóżmy, że na (fikcyjnym) rynku nieruchomości działa dwóch inwestorów (X i Y).
- Każdy z nich inwestuje kwotę 1 mln zł ponieważ, zgodnie z oczekiwaniami, wartość nieruchomości, w pewnym rejonie miasta, wzrośnie o 10%.
- Pierwszy inwestor działa ostrożnie i na przedsięwzięcie przeznaczają wyłącznie posiadany kapitał własny.
- Drugi inwestor (Y), dodatkowo bierze pożyczkę na kwotę 2 mln zł, a więc łącznie na inwestycję w nieruchomości przeznaczają kwotę 3 mln zł.





MECHANIZM DŹWIGNI FINANSOWEJ - PRZYKŁAD

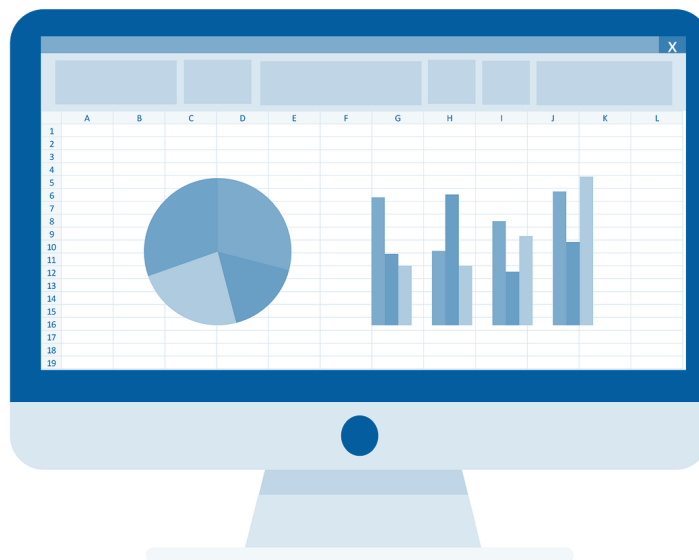
- Po upływie pewnego czasu, wartość zakupionych nieruchomości, zgodnie z przewidywaniami wzrosła o 10%.
- Inwestorzy odsprzedali posiadane aktywa z zyskiem.
- Pierwszy inwestor (X) zakupił nieruchomości za kwotę 1 mln zł, a sprzedał za 1,1 mln zł. Oznacza to, że zarobił 100 tys. zł. W związku z tym zrealizował stopę zwrotu równą 10% ($100000 \text{ zł} / 1000000 \text{ zł} = 10\%$)
- Drugi inwestor (Y), zakupił nieruchomości za kwotę 3 mln zł, a następnie sprzedał za 3,3 mln zł. Oznacza to, iż jego zysk wynosił 300000 zł. W związku z tym, inwestor Y zrealizował stopę zwrotu z kapitału własnego równą 30% ($300000 \text{ zł} / 1000000 \text{ zł}$).





MECHANIZM DŹWIGNI FINANSOWEJ - PODSUMOWANIE

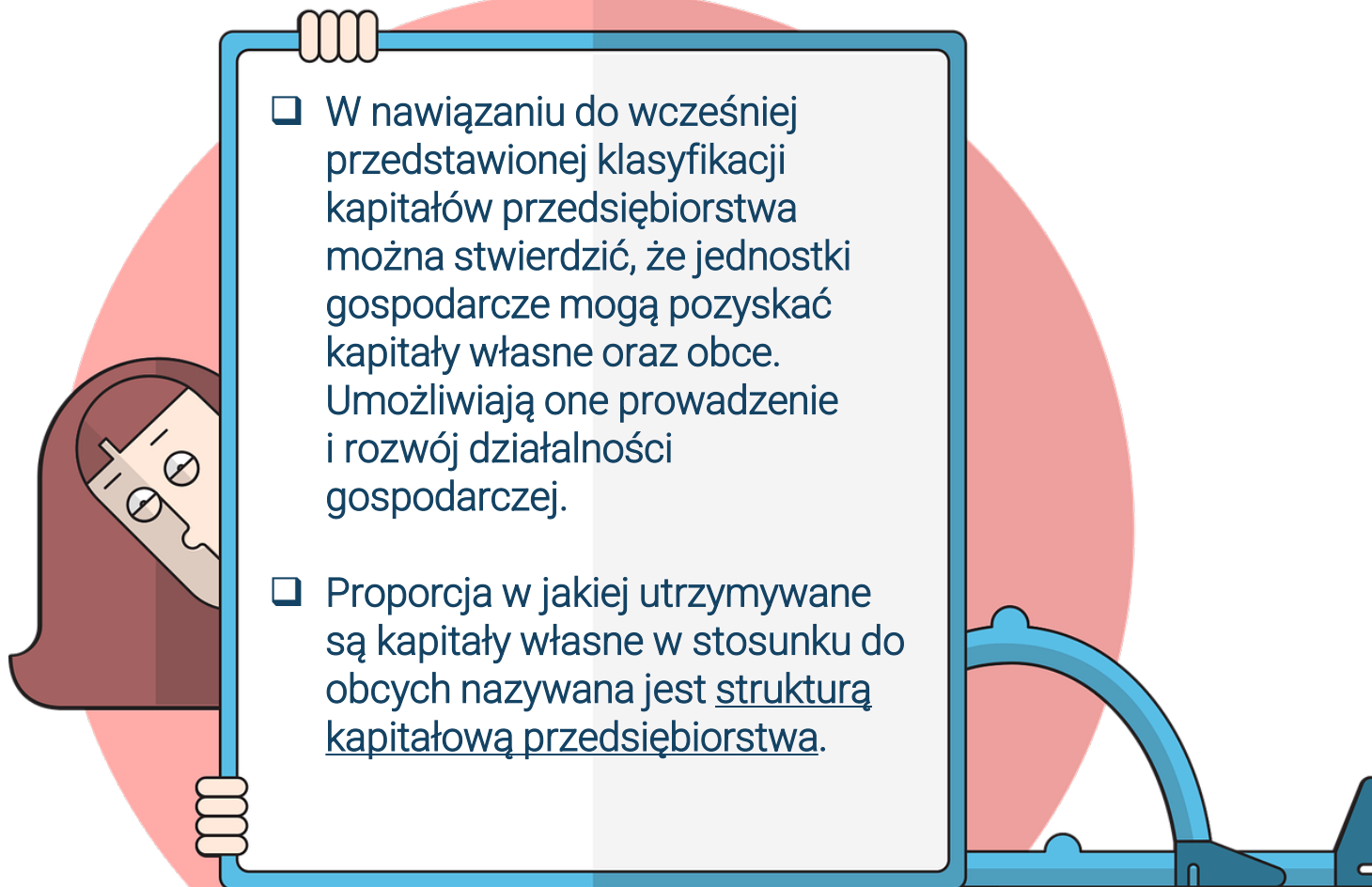
- Zaprezentowany przykład dotyczy pozytywnego wpływu mechanizmu dźwigni finansowej na rezultat przeprowadzonych działań inwestycyjnych. Należy przypomnieć, że zawiera on duże uproszczenia. M.in. nie uwzględnia kosztów związanych z obsługą zadłużenia, które pozyskał inwestor Y.
- Należy dodatkowo pamiętać, że w przypadku, gdyby inwestycja przyniosła straty, to zastosowanie dźwigni finansowej amplifikowałoby negatywny rezultat przedsięwzięcia.
- Zagadnienia związane z mechanizmem dźwigni finansowej są bardzo rozbudowane. Bardzo często pojęciu dźwigni finansowej poświęcane są odrębne opracowania specjalistyczne. Dlatego też, wyróżnia się wiele typów dźwigni finansowej, np.: dźwignię finansową, operacyjną i łączną. Są to jednak szczegółowe zagadnienia, których meritum wykracza poza zakres niniejszego materiału.



FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

WYBÓR ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA - POJĘCIE STRUKTURY KAPITAŁOWEJ PRZEDSIĘBIORSTWA



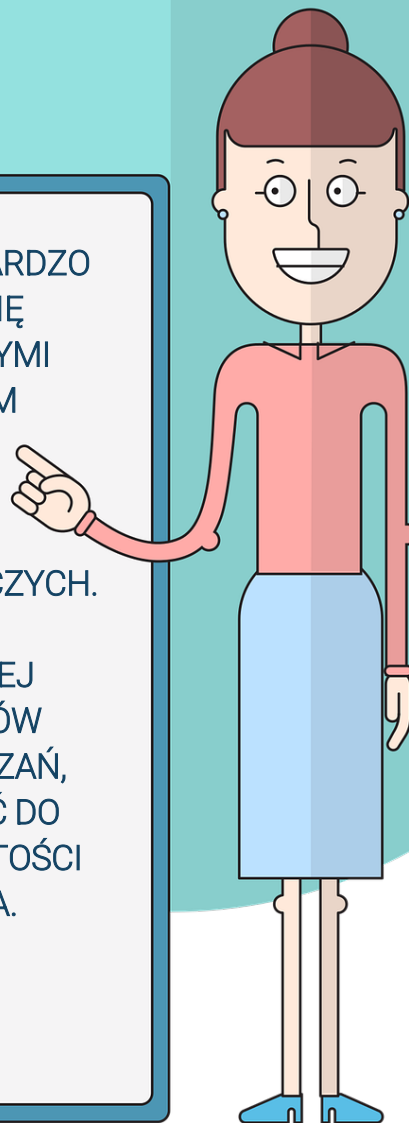


- ❑ W nawiązaniu do wcześniej przedstawionej klasyfikacji kapitałów przedsiębiorstwa można stwierdzić, że jednostki gospodarcze mogą pozyskać kapitały własne oraz obce. Umożliwiają one prowadzenie i rozwój działalności gospodarczej.
- ❑ Proporcja w jakiej utrzymywane są kapitały własne w stosunku do obcych nazywana jest strukturą kapitałową przedsiębiorstwa.



NAUKA O FINANSACH BARDZO
CZĘSTO ZAJMUJE SIĘ
KWESTIAMI ZWIĄZANYMI
Z KSZTAŁTOWANIEM
OPTYMALNEJ
STRUKTURY
KAPITAŁOWEJ
JEDNOSTEK GOSPODARCZYCH.

DOBÓR ODPOWIEDNIEJ
PROPORCJI KAPITAŁÓW
WŁASNYCH I ZOBOWIĄZAŃ,
POWINNIEN PROWADZIĆ DO
MAKSYMALIZACJI WARTOŚCI
PRZEDSIĘBIORSTWA.

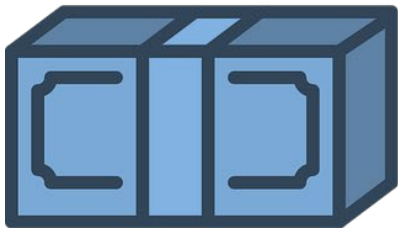




FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

CHARAKTERYSTYKA WYBRANYCH FORM FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ





FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

WEWNĘTRZNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA – ZYSKI
ZATRZYMANE, SPRZEDAŻ AKTYWÓW I ODPISY
AMORTYZACYJNE.





ZYSKI ZATRZYMANE

- Przedsiębiorstwa, które generują nadwyżkę przychodów nad kosztami osiągają zyski.
- Mogą one zostać wypłacone właścicielom, lub pozostawione w jednostce.
- Ich przeznaczenie może być dowolne.
- Wypracowane zyski mogą być wykorzystywane w działalności operacyjnej, lub przeznaczane na rozwój przedsiębiorstwa.





PRZEKSZTAŁCENIA MAJĄTKU I KAPITAŁÓW

■ Przekształcenia majątku i kapitałów:

- **Sprzedaż aktywów** – przedsiębiorstwa mogą sprzedać poszczególne element posiadanego majątku (aktywów). Mogą to być np. elementy rzeczowego majątku trwałego.
- **Uwolnienie zapasów** – przedsiębiorstwa mogą starać się zwiększyć efektywność sprzedaży zapasów (np. magazynowanych produktów).
- **Zmiana stanu należności i zobowiązań** – np. poprzez efektywne kształtowanie stanu należności i zobowiązań.



REZERWY

- **Rezerwy** – mają postać zobowiązań, których wielkość i termin wymagalności nie są pewne.
- Ich celem jest zabezpieczenie przedsiębiorstwa przed przewidywalnym i znanym ryzykiem.
- W związku z tym, rezerwy można potraktować jako wydzieloną część wyniku finansowego (zysku) na potrzeby pokrycia przewidywanych strat, kosztów, lub zobowiązań. W wybranych przypadkach dalsze utrzymanie rezerwy jest pozbawione sensu. Dlatego też, w takim przypadku ulega ona rozwiązaniu – zasilany jest przychód z tego tytułu.
- Z tego powodu mogą one być traktowane jako instrument, który służy do stabilizacji kondycji finansowej przedsiębiorstwa, a w związku z tym, rezerwy należy potraktować jako wewnętrzne źródło finansowania działalności gospodarczej.



ODPISY AMORTYZACYJNE

- **Amortyzacja** odzwierciedla utratę wartości, posiadanych przez przedsiębiorstwo, środków trwałych (a także wartości niematerialnych i prawnych), wskutek ich zużycia.
- Amortyzacja uwzględniana jest w kosztach, przez co przedsiębiorstwo zmniejsza podstawę do opodatkowania. W rezultacie, dzięki odpisom amortyzacyjnym zapłaci ono mniejszy podatek dochodowy.
- Pozyskane w ten sposób środki finansowe mogą zostać wykorzystane w dowolny sposób i należą do przedsiębiorstwa.
- W związku z tym odpisy amortyzacyjne traktowane są jako wewnętrzne źródło finansowania działalności gospodarczej.



FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

WEWNĘTRZNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA - FAKTORING





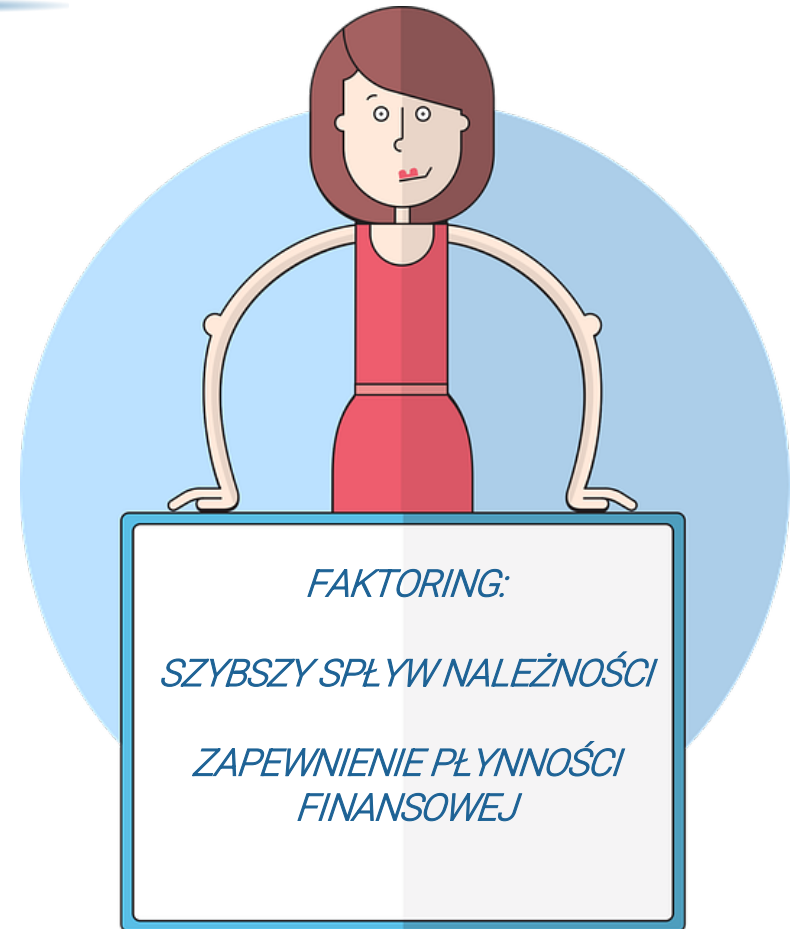
FAKTORING

- Przedsiębiorstwa, bardzo często dokonując sprzedaży udzielają tzw. kredytu kupieckiego. To znaczy, że dają one kontrahentowi pewien czas na dokonanie płatności.
- Może zdarzyć się, że przedsiębiorstwo będzie potrzebowało środków szybciej, a czekanie na spływ należności jest niemożliwe.
- W takim przypadku można skorzystać z faktoringu. Mianowicie, faktor wykupuje fakturę od przedsiębiorstwa (faktoranta). W ten sposób otrzymuje ono przepływ środków pieniężny szybciej. Należy jednak pamiętać, że faktor pobiera określoną w umowie opłatę, która jest związana z faktem skorzystania z oferowanej usługi faktoringu.



FAKTORING

- Faktoring zapewnia przedsiębiorstwu (faktorańtowi) płynność finansową.
- Ponadto, factoring może wiązać się o również ze świadczeniem innych usług, tj. monitorowanie płatności, egzekwowanie spływu należności, itp.
- Faktoring można zaliczyć w poczet źródeł wewnętrznych źródeł finansowania działalności gospodarczej. Mianowicie, pochodzi ono ze sprzedaży produktów i usług oferowanych przez przedsiębiorstwo, które z niego korzysta.
- Niemniej jednak, należy pamiętać, że zastosowanie tej formy finansowania wymaga uczestnictwa instytucji zewnętrznej.



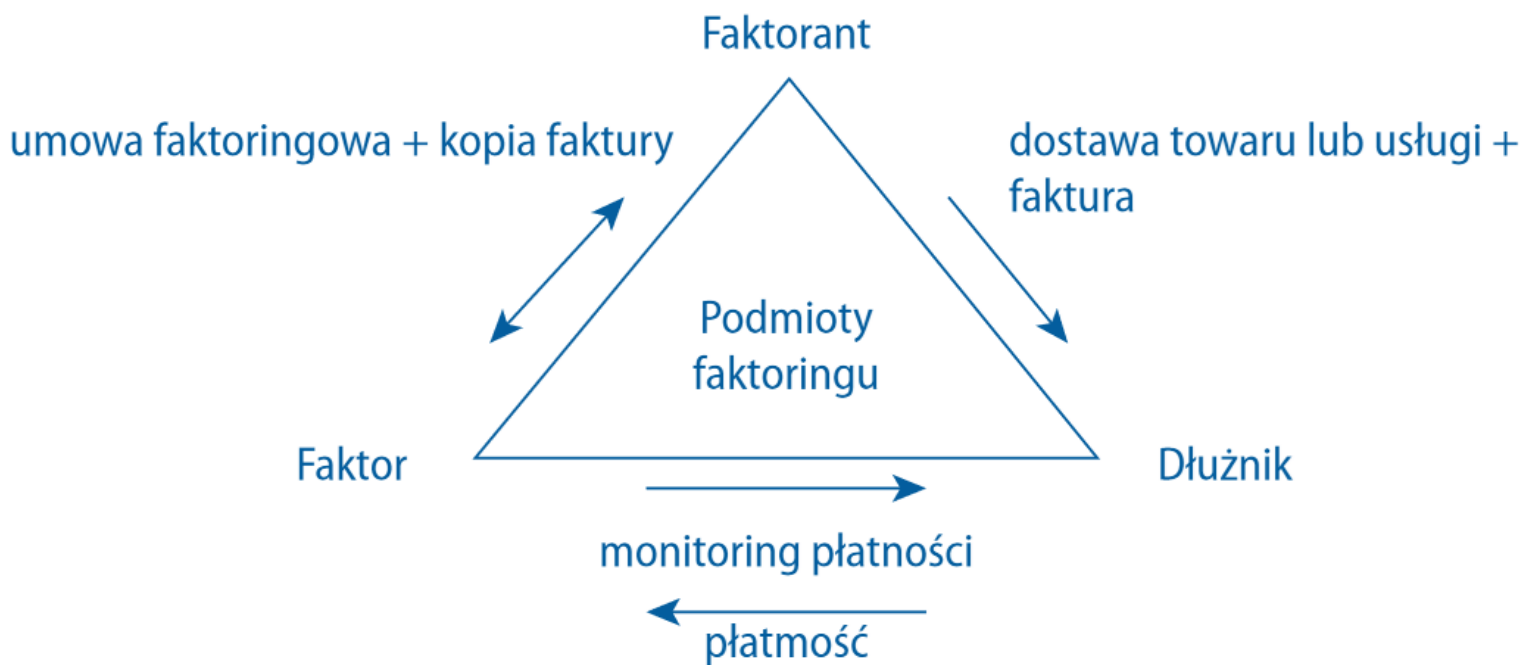


FAKTORING

- Faktoring może mieć różne formy. Na przykład:
 - Faktor może przyjąć na siebie ryzyko niewypłacalności poszczególnych klientów. W takim wypadku występuje **faktoring pełny**. Dodatkowo faktor zajmuje się egzekucją długu.
 - Faktor może również, nie przyjąć ryzyka niewypłacalności dłużnika (**faktoring niepełny**).
- Należy pamiętać, że stronami w umowie faktoringu są:
 - **Faktor** - podmiot będący pośrednikiem, np. bank, lub instytucja zajmująca się usługami faktoringowymi.
 - **Faktorant** – dostawca towarów oraz usług, będący klientem.
- W umowach faktoringu **dłużnik nie jest stroną**. Jest to podmiot, który musi zapłacić pewną kwotę faktorantowi. Innymi słowy, ma zobowiązanie krótkoterminowe, które wynika z faktu zakupu produktów, lub usług.



UCZESTNICY USŁUGI FAKTORINGOWEJ



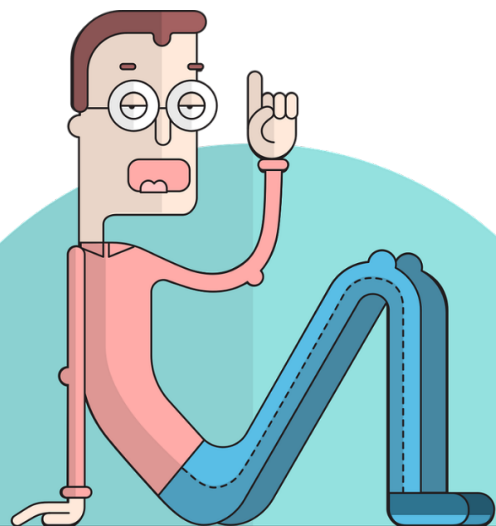
Źródło: M. Wejer-Kudelko, T. Ogrodnik, „Faktoring jako skuteczne narzędzie zarządzania należnościami – studium przypadku”, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Oficyna Wydawnicza SGH, nr 168/2018, s. 45.



FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

ZEWNĘTRZNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA – WPŁATY NA
KAPITAŁ WŁASNY / EMISJE AKCJI





WPŁATY NA KAPITAŁ WŁASNY

*FINANSOWANIE
DZIAŁALNOŚCI KAPITAŁAMI
POCHODZĄCYMI OD
UDZIAŁOWCÓW (NP. DOPLĄTY
WSPÓLNIKÓW)*

WPŁATY NA KAPITAŁ WŁASNY

- Jednostki gospodarcze potrzebują kapitałów własnych. Między innymi, stanowią one podstawę do wydajnego rozwoju przedsiębiorstwa, poprawy jego kondycji finansowej, a także usunięcia skutków inflacji.
- Jednostki gospodarcze mogą zwiększyć ich wartość, korzystając ze źródeł wewnętrznych, tj. zysk netto.
- Istnieją również źródła zewnętrzne. Na przykład, **dodatkowe kapitały pochodzące od udziałowców**. Przede wszystkim mogą to być np. dopłaty wspólników.



EMISJA AKCJI

- Innym, zewnętrznym źródłem finansowania, które przyczyni się do wzrostu wartości kapitału własnego jest **emisja akcji**.
- Należy jednak pamiętać, że procedura emisyjna jest skomplikowana.
- Jej przeprowadzenie wiąże się m.in. z wyborem:
 - struktury własnościowej,
 - właściwego momentu pozyskania kapitału,
 - zabezpieczeniem stopy zwrotu, której oczekuje inwestor,
 - itd.





EMISJA AKCJI

- Decyzja dotycząca emisji akcji powinna być starannie przemyślana, a także poprzedzona analizą opłacalności. Mianowicie, należy zweryfikować zasadność emisji, w kontekście możliwości wykorzystania innych form finansowania działalności gospodarczej. Między innymi, analizowany jest koszt emisji, koszt kapitału pochodzący z innych źródeł finansowania, wielkość możliwych do zgromadzenia kapitałów, a także możliwe do osiągnięcia korzyści.
- Należy pamiętać, że emisja akcji wiąże się, ze zmianą struktury właścicielskiej. Natomiast udział inwestorów w akcjonariacie ma wpływ na procesy związane z zarządzaniem przedsiębiorstwem, stabilność struktury własności, a także na możliwość wystąpienia konfliktów pomiędzy akcjonariuszami (np. większościowymi i mniejszościowymi).



FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

ZEWNĘTRZNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA – KAPITAŁ
WYSOKIEGO RYZYKA





KAPITAŁ WYSOKIEGO RYZYKA

- Zarówno **venture capital**, jak i **aniółowie biznesu** to formy finansowania udziałowego polegające na pozyskaniu inwestora zewnętrznego, który obejmuje część udziałów jednostki.
- Innymi słowy, finansowanie udziałowe, dotyczy przekazania wkładu kapitałowego, który ma zostać spożytkowany w rozwój danej jednostki, w zamian za otrzymanie prawa własności.
- Wadą finansowania udziałowego jest rozwodnienie udziałów. Niemniej jednak, w wielu przypadkach nowy inwestor nadzoruje inwestycję, a także świadczy różnego typu usługi doradcze na rzecz finansowanego podmiotu. Ponadto, inwestor nie ma gwarancji, iż przedsięwzięcie będzie źródłem stabilnych przepływów pieniężnych.
- Wymienione formy finansowania odnoszą się do przeprowadzenia inwestycji w akcje lub udiały danego przedsiębiorstwa.

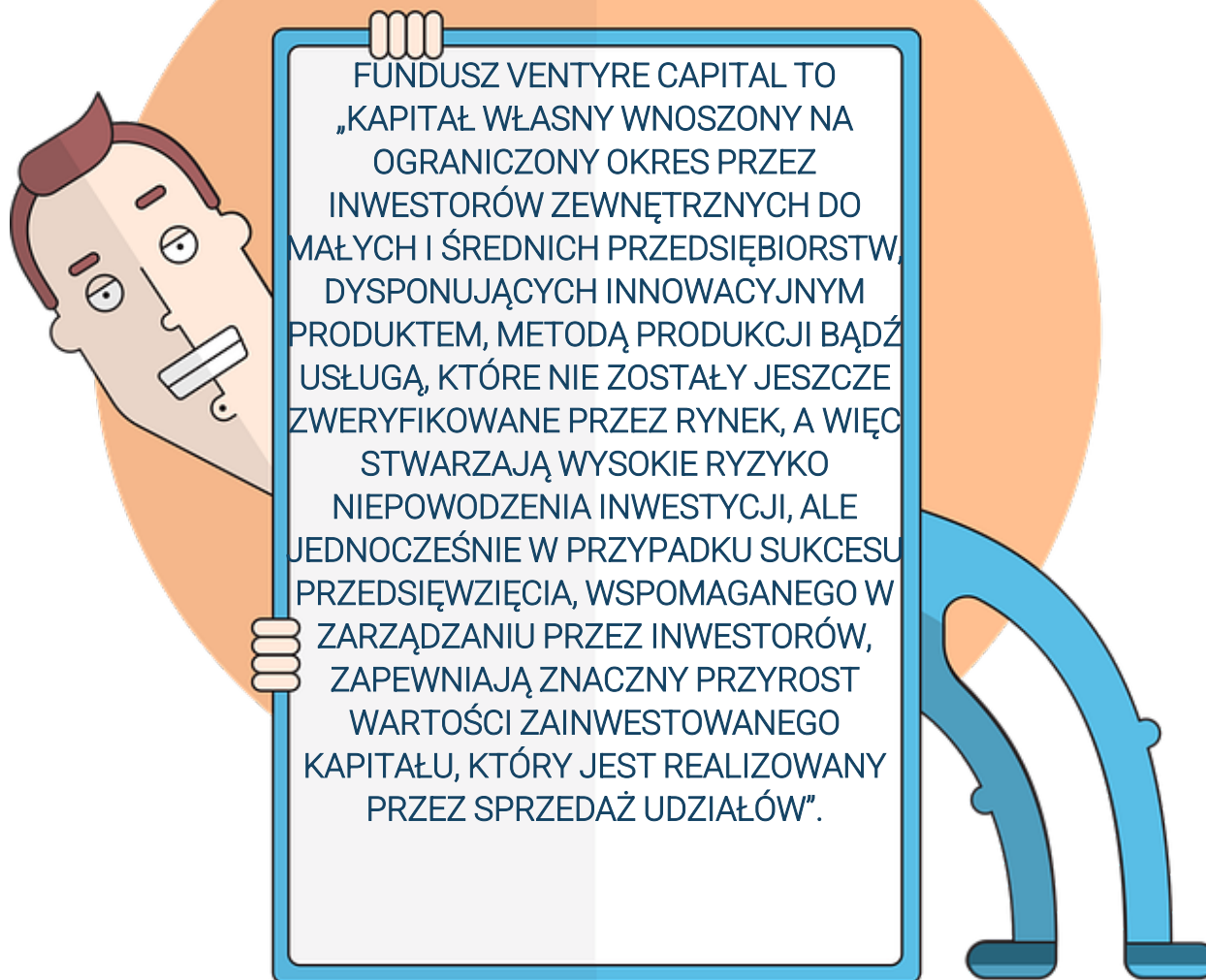




KAPITAŁ WYSOKIEGO RYZYKA

- Fundusz **venture capital** ma zinstytucjonalizowaną postać, co oznacza, że jest to forma finansowania oferowana za pośrednictwem funduszu.
- Posiada on pewien zgromadzony kapitał, którym zarządzają powołani do tego celu specjaliści.
- Fundusz **venture capital** może mieć różną postać, np.:
 - banku,
 - korporacji,
 - towarzystwa ubezpieczeniowego,
 - itp.





FUNDUSZ VENTYRE CAPITAL TO
„KAPITAŁ WŁASNY WNOSZONY NA
OGRANICZONY OKRES PRZEZ
INWESTORÓW ZEWNĘTRZNYCH DO
MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW,
DYSPONUJĄCYCH INNOWACYJNYM
PRODUKTEM, METODĄ PRODUKCJI BĄDŹ
USŁUGĄ, KTÓRE NIE ZOSTAŁY JESZCZE
ZWERYFIKOWANE PRZEZ RYNEK, A WIĘC
STWARZAJĄ WYSOKIE RYZYKO
NIEPOWODZENIA INWESTYCJI, ALE
JEDNOCZEŚNIE W PRZYPADKU SUKCESU
PRZEDSIĘWZIĘCIA, WSPOMAGANEGO W
ZARZĄDZANIU PRZEZ INWESTORÓW,
ZAPEWNIAJĄ ZNACZNY PRZYRÓST
WARTOŚCI ZAINWESTOWANEGO
KAPITAŁU, KTÓRY JEST REALIZOWANY
PRZEZ SPRZEDAŻ UDZIAŁÓW”.



KAPITAŁ WYSOKIEGO RYZYKA

- Fundusze **venture capital** mogą zostać pozyskane na każdym etapie funkcjonowania jednostki gospodarczej. W związku z tym, wykorzystanie tej formy finansowania nie musi być wyłącznie związane z procesem uruchomienia przedsiębiorstwa.
- Należy pamiętać, że fundusz **venture capital** staje się udziałowcem jednostki, której przekazuje kapitały. Po upływie określonego czasu fundusz odsprzedaje posiadane udziały.
- Należy zaznaczyć, że z kapitałów **venture capital** bardzo często korzystają jednostki gospodarcze, których działalność ma innowacyjny charakter.



ANIOŁ BIZNESU

- W praktyce gospodarczej, bardzo często, wykosztowany jest termin “anioł biznesu”.
- Tym pojęciem najczęściej opisuje się prywatnego przedsiębiorcę, lub inwestora, który funkcjonuje na podobnych zasadach, jak fundusze **venture capital**.
- Są to głównie osoby fizyczne (a nie instytucje), które inwestują prywatne środki pieniężne.
- Różnice, występujące pomiędzy aniołami biznesu i funduszami venture capital mają swoje źródło w skali prowadzonej działalności.





ANIOŁ BIZNESU

- Aniołowie biznesu często inwestują w przedsiębiorstwa zlokalizowane w niewielkiej odległości od miejsca, w którym mieszkają.
- Ponadto, przeważnie, nie posiadają oni biur terenowych, ani działów analiz, dlatego też każdą decyzję odnośnie inwestycji podejmują sami.
- Z reguły, nie zajmują się wieloma projektami na raz i są zainteresowani projektami, który mają duży potencjał wzrostu oraz innowacyjny charakter.
- Często nie przeprowadzają odpowiedniej analizy due dilligence, która może np. zostać zastąpiona przez wcześniejszą znajomość z finansowanym przedsiębiorcą.



FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

ZEWNĘTRZNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA – POŻYCZKA





POŻYCZKA

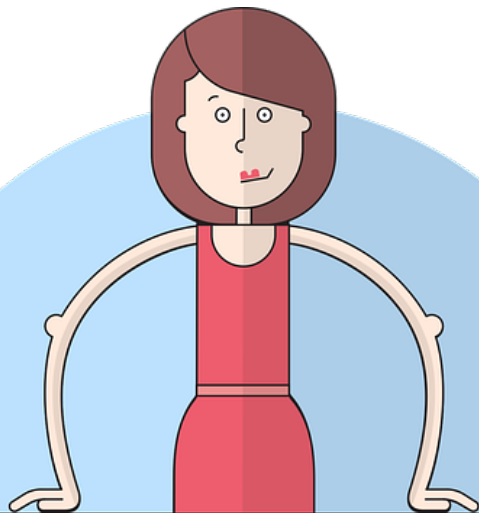
- Pożyczka zaliczana jest do grupy zewnętrznych źródeł finansowania działalności gospodarczej. Jest ona związana z pojawieniem się oprocentowanych kapitałów obcych w strukturze pasywów przedsiębiorstwa (zobowiązań).
- Pożyczka jest pewnego rodzaju operacją, która polega na udzieleniu określonej kwoty środków pieniężnych, lub pewnych przedmiotów do dyspozycji pożyczkobiorcy na pewien czas.



POŻYCZKA

- Umowa pożyczki nie musi zostać sporządzona w formie pisemnej. Mianowicie, możliwe jest zawarcie umowy ustnej. Niemniej jednak, jeżeli wartość przedmiotu pożyczki przekracza 1000 zł to należy umowę sporządzić w formie pisemnej.
- Pożyczkodawca może odstąpić od zawartej umowy, jeżeli zwrot pożyczki jest wątpliwy ze względu na kondycję finansową pożyczkobiorcy (stan majątkowy). Może jednak dokonać tego jedynie w przypadku, w którym nie był świadomy złego stanu majątkowego pożyczkobiorcy w chwili zawarcia umowy.





**POŻYCZKĘ NALEŻY
ZWRÓCIĆ W PRZECIĄGU 6
TYGODNI OD CHWILI
WYPOWIEDZENIA UMOWY,
GDY TERMIN ZWROTU NIE
ZOSTAŁ OZNACZONY.**

POŻYCZKA

- Należy pamiętać, że umowa pożyczki nie musi określać terminu w jakim pożyczkobiorca powinien zwrócić przedmiot pożyczki.
- Gdy nie oznaczy się terminu zwrotu pożyczki, to pożyczkę należy zwrócić w przeciągu 6 tygodni od chwili wypowiedzenia umowy.
- Może zdarzyć się, że pożyczkobiorca otrzyma przedmioty, które posiadają wady. W takim wypadku pożyczkodawca musi naprawić szkodę, jeżeli był świadomy tych wad. Ta zasada nie znajduje zastosowania w sytuacji, gdy biorący pożyczkę mógł z łatwością te wady zauważyć.



POŻYCZKA

- Warto przypomnieć i podkreślić, że przepisy nie określają szczególnej formy umowy pożyczki (z wyjątkiem sytuacji, w której wartość pożyczki przekracza 1000 zł i musi ona mieć formę pisemną). Będzie ona skuteczna już od chwili złożenia oświadczenia woli.
- Zauważa się, że nie występuje wymóg określania czasu, ani sposobu korzystania z przedmiotu umowy. Oznacza to, iż strony dysponują dużą swobodą w zakresie kształtowania warunków - stosunku zobowiązania.
- Między innymi, strony umowy określają czy ma być to pożyczka długo, krótko lub średnioterminowa. Ponadto, strony umowy mogą określić, w jakich sytuacjach dozwolone będzie wypowiedzenie umowy. W takim przypadku wypowiedzieć będzie można umowę zawartą zarówno na czas określony, jak i nieokreślony.



POŻYCZKA

- Strony umowy decydują również, czy pożyczka ma mieć charakter odpłatny, czy też nie. Ten fakt nie jest regulowany przepisami. W praktyce oznacza to, iż możliwe jest pożyczenie pewnej kwoty pieniędzy np. bez naliczenia odsetek.
- Umowa pożyczki może zostać zawarta zarówno przez instytucje, osoby prawne, a także przez osoby fizyczne. Osoba fizyczna może zawrzeć umowę pożyczki zarówno prywatnie, a także w ramach prowadzonej działalności gospodarczej.
- Ponadto, w przypadku pożyczki nie ma obowiązku, aby określony został cel, a także sposób w jaki wykorzystany/spożytkowany zostanie przedmiot pożyczki. W przypadku tej formy finansowania, nie trzeba również kontrolować tego, w jaki sposób pożyczkobiorca dysponuje otrzymanymi środkami finansowymi.



POŻYCZKA

- Odsetki maksymalne w przypadku pożyczki określa artykuł 359 Kodeksu Cywilnego. Nawet jeśli strony umowy określą wyższe odsetki niż przewiduje to prawo, to obowiązywać będą odsetki maksymalne (opisane w kodeksie cywilnym).
- Należy pamiętać jaka jest wysokość odsetek maksymalnych przy podpisywaniu umowy. Obecnie określone są na podstawie następującej formuły:

$2 \times (\text{stopa referencyjna NBP} + 3,5\%)$





FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

ZEWNĘTRZNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA – KREDYT

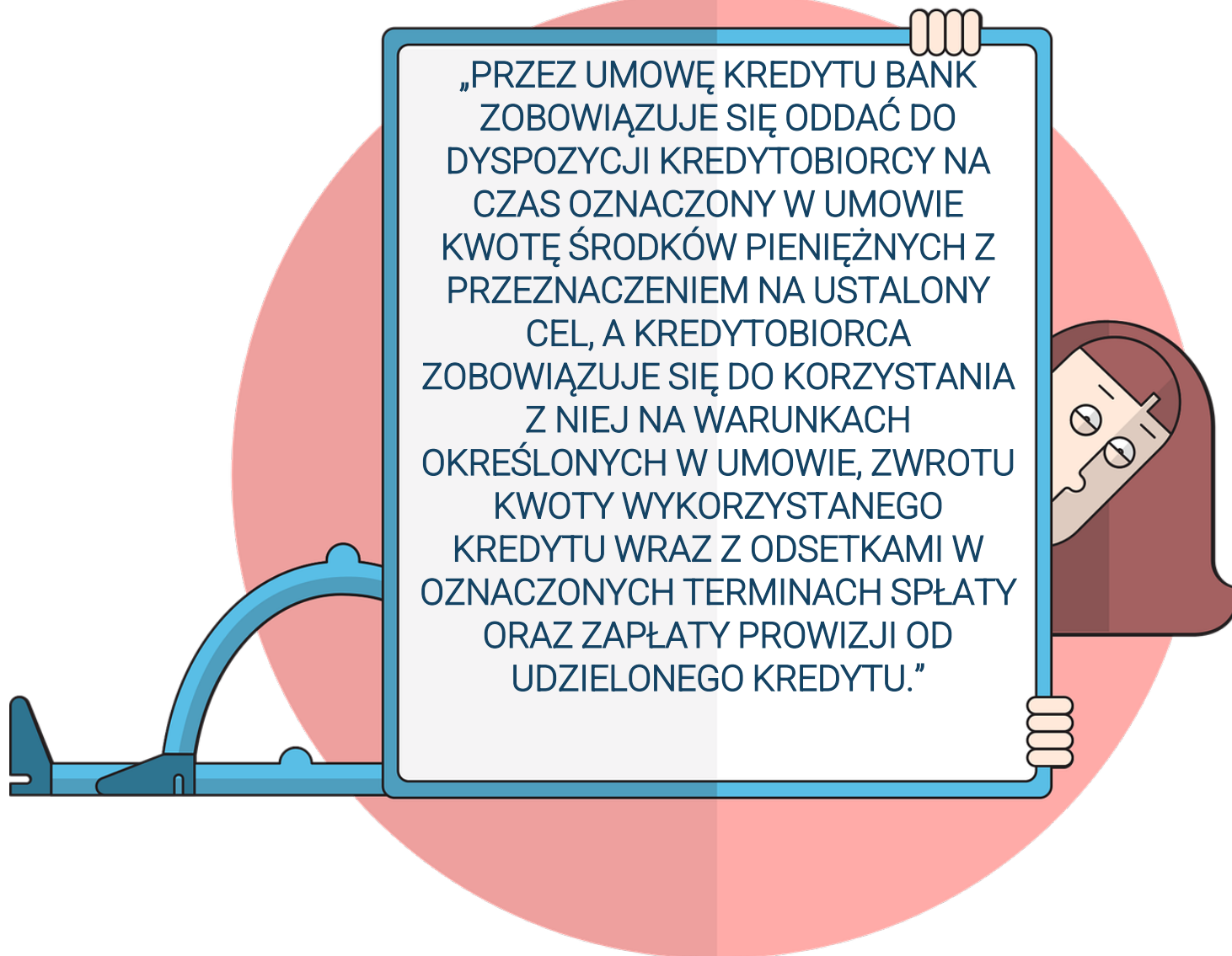




KREDYT

- Kredyt to umowa, która jest zawierana pomiędzy bankiem, a kredytobiorcą.
- Bardzo istotne jest, iż zgodnie z ustawową definicją, kredyt dotyczy przekazania środków na określony cel. W związku z tym, kredytobiorca powinien te środki właściwie spożytkować.
- Ponadto, zgodnie z umową otrzymane środki należy zwrócić wraz z odsetkami. Oczywiście jest, iż płatności najczęściej rozbijane są na wiele rat.



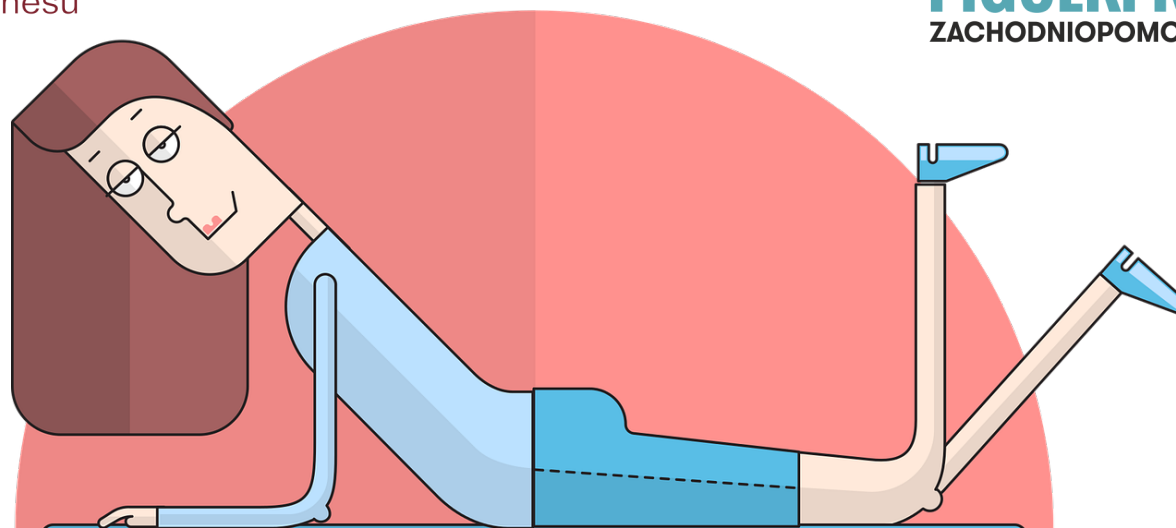


„PRZEZ UMOWĘ KREDYTU BANK
ZOBOWIĄDUJE SIĘ ODDAĆ DO
DYSPOZYCJI KREDYTOBIORCY NA
CZAS OZNACZONY W UMOWIE
KWOTĘ ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z
PRZEZNACZENIEM NA USTALONY
CEL, A KREDYTOBIORCA
ZOBOWIĄDUJE SIĘ DO KORZYSTANIA
Z NIEJ NA WARUNKACH
OKREŚLONYCH W UMOWIE, ZWROTU
KWOTY WYKORZYSTANEGO
KREDYTU WRAZ Z ODSETKAMI W
OZNACZONYCH TERMINACH SPŁATY
ORAZ ZAPŁATY PROWIZJI OD
UDZIELONEGO KREDYTU.”

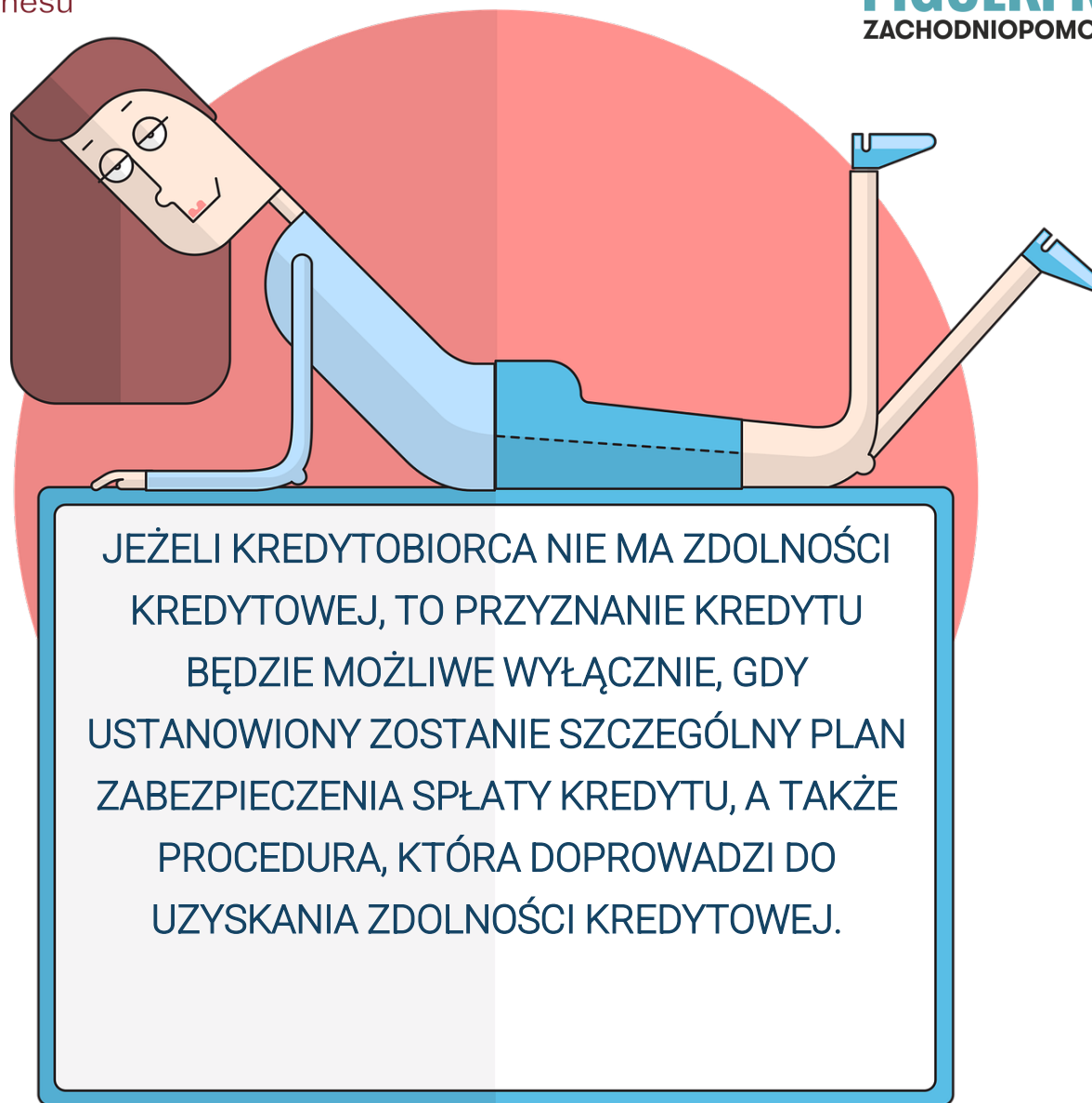


KREDYT

- Należy pamiętać, że kredyt dotyczy umowy sporządzonej na piśmie.
- Wyłącznie bank może udzielić kredyt. Mianowicie, udzielanie kredytów zalicza się w poczet tzw. czynności bankowych.
- Należy pamiętać, że nie każdy otrzyma kredyt. Banki, zgodnie z prawem, przed udzieleniem kredytu badają zdolność kredytową potencjalnego kredytobiorcy, a także wymagają, aby dostarczył odpowiednie dokumenty, które umożliwią przeprowadzenie procedury.



„BANK UZALEŻNIA PRYZNANIE KREDYTU OD
ZDOLNOŚCI KREDYTOWEJ KREDYTOBIORCY. PRZEZ
ZDOLNOŚĆ KREDYTOWĄ ROZUMIE SIĘ ZDOLNOŚĆ DO
SPŁATY ZACIĄGNIĘTEGO KREDYTU WRAZ Z
ODSETKAMI W TERMINACH OKREŚLONYCH W
UMOWIE. KREDYTOBIORCA JEST OBOWIĄZANY
PRZEDŁOŻYĆ NA ŻĄDANIE BANKU DOKUMENTY I
INFORMACJE NIEZBĘDNE DO DOKONANIA OCENY TEJ
ZDOLNOŚCI”



JEŻELI KREDYTOBIORCA NIE MA ZDOLNOŚCI
KREDYTOWEJ, TO PRYZNANIE KREDYTU
BĘDZIE MOŻLIWE WYŁĄCZNIE, GDY
USTANOWIONY ZOSTANIE SZCZEGÓLNY PLAN
ZABEZPIECZENIA SPŁATY KREDYTU, A TAKŻE
PROCEDURA, KTÓRA DOPROWADZI DO
UZYSKANIA ZDOLNOŚCI KREDYTOWEJ.



KREDYT

- Kredytobiorca powinien mieć świadomość, że bank jest stroną dominującą w umowie kredytowej.
- Należy pamiętać, że bank może zbadać sytuację finansową kredytobiorcy, a także dokonać kontroli sposobu wykorzystania i spłaty kredytu w czasie obowiązywania całej umowy.
- Banki, w określonych warunkach mogą wypowiedzieć umowę kredytu. Ma to związek z niedotrzymaniem warunków udzielenia kredytu, lub np. z utratą zdolności kredytowej.



POŻYCZKA UDZIELANA PRZEZ BANK

- Należy pamiętać, że do pożyczek udzielanych przez bank stosuje się zapisy prawa bankowego.
- Zatem pożyczki bankowe podlegają przepisom dotyczącym zabezpieczenia spłaty i oprocentowania kredytu. Powoduje to nieczytelność rozróżnienia pożyczki bankowej od kredytu bankowego.
- Należy jednak pamiętać, że kredyt bankowy zawsze udzielany jest na określony termin, a środki finansowe przeznaczone mają być na konkretny cel. Umowa pożyczki nie musi precyzować tych kwestii. Ponadto, kredyt zawsze jest odpłatny, co oznacza, że bank otrzyma wynagrodzenie z tytułu odsetek, lub/i prowizji.



FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

RODZAJE KREDYTÓW





RODZAJE KREDYTÓW

- Udzielane przez banki kredyty mogą zostać sklasyfikowane na wiele sposobów, co zależy od przyjętych kryteriów.
- Klasyfikacja uwzględniająca podmiot kredytu:
 - **Kredyty dla podmiotów gospodarczych** – służą finansowaniu działalności gospodarczej, np. pomagają w jej rozszerzeniu, lub uruchomieniu.
 - **Kredyty dla osób fizycznych** – służą do finansowania osobistych potrzeb kredytobiorców.
- Klasyfikacja uwzględniająca przedmiot kredytu:
 - **Kredyty obrotowe** – służą do finansowania bieżących potrzeb kredytobiorcy, które związane są m.in. z koniecznością pozyskania środków obrotowych. Kredyty te mogą być zaciągane w rachunku kredytowym, lub bieżącym. Mogą mieć zarówno krótko-, jak i średnioterminowy charakter.
 - **Kredyty inwestycyjne** – służą one do finansowania nakładów na pozyskanie nowych lub powiększenie posiadanych aktywów trwałych. Oznacza to, iż za ich pomocą przedsiębiorstwa mogą finansować zakup nieruchomości, maszyn, urządzeń, licencji, itp.





RODZAJE KREDYTÓW

- Klasyfikacja kredytów może obejmować również inne ich cechy. Typologie są bardzo rozbudowane i obejmują takie kryteria jak np.:
- preferencyjność (komercyjne i preferencyjne),
 - okres kredytowania (długo, średnio i krótko terminowe),
 - formę kredytu (np. w kredyt w rachunku bieżącym, lub kredytowym)
 - sposób wykorzystania i spłaty (np. kredyty w formie linii kredytowej odnawialnej i nieodnawialnej, rolowane oraz pomostowe),
 - formę zabezpieczenia (osobiście, rzeczowo, lub niezabezpieczone), waluty (złotowe i dewizowe),
 - sposobu oprocentowania (stałe i zmienne),
 - itd.



FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

KREDYT – RODZAJE ZABEZPIECZEŃ





ZABEZPIECZENIA

- Należy pamiętać, że podstawowym warunkiem otrzymania kredytu jest przedstawienie **wymaganych zabezpieczeń**. Mają one różne formy. Przeważnie dzieli się je na dwie grupy:
 - **Zabezpieczenia osobowe** – osoby dające zabezpieczenie odpowiadają za spłatę długu całym swoim majątkiem.
 - **Zabezpieczenia rzeczowe** – odpowiedzialność ograniczona jest wyłącznie do przedmiotu zabezpieczenia.





KREDYT – RODZAJE ZABEZPIECZEŃ OSOBOWYCH

- **Weksel gwarancyjny (weksel własny *in blanco*)** – Dokument podpisany przez wystawcę weksla, który składany jest w celu zaciągnięcia zobowiązania wekslowego. Służy do zabezpieczenia wierzytelności z tytułu zaciągniętego kredytu (całości, lub części).
- **Poręczenie wekslowe** (tzw. „awal”), czyli poręczenie za cudzy dług wekslowy. Awalista odpowiada za spłatę długu, który wynika z weksla, tak jak główny dłużnik.
- **Poręczenie (wg. prawa cywilnego)** – W przypadku braku spłaty kredytu przez kredytobiorcę, inna osoba zobowiązuje się do jego spłaty.
- **Gwarancja bankowa** – pisemne zobowiązanie banku do spłaty kredytu, odsetek i pozostałych dodatkowych kosztów, w przypadku, gdy kredytobiorca nie spłaci zobowiązania w terminie.
- **Przystąpienie do długu kredytowego:**
 - **Umowne** – osoba trzeba przystępuje do długu, ale dotychczasowy dłużnik nie jest z niego zwolniony. Osoba przystępująca do długu i kredytobiorca solidarnie odpowiadają za jego spłatę
 - **Ustawowe** – dotyczy sytuacji, w której nabywane jest przedsiębiorstwo (jako całość).
 - **Przejęcie długu** – osoba trzecia wchodzi na miejsce dotychczasowego dłużnika i staje się dłużnikiem banku, natomiast kredytobiorca zostaje z długu zwolniony.
- **Ubezpieczenie kredytu** – przejściowa forma zabezpieczenia, która jest wykorzystywana do czasu, aż kredyt zostanie zabezpieczony hipoteką.





KREDYT – RODZAJE ZABEZPIECZEŃ RZECZOWYCH

- **Zastaw ogólny na rzeczach lub prawach** – zabezpieczenie obejmujące określone elementy majątku dłużnika, lub osoby trzeciej.
- **Bankowy zastaw rejestrowy** – zabezpieczenie na rzeczach ruchomych należących do kredytobiorcy (lub os. trzeciej), który pozostaje w jego posiadaniu (lub os. trzeciej).
- **Zastaw na prawach** – zastaw na wszelkich zbywalnych prawach, tj. wierzytelności pieniężne, prawa wynikające z posiadanych papierów wartościowych, itd.
- **Przewłaszczenie na zabezpieczenie** – kredytobiorca przenosi na rzecz banku własność do określonych rzeczy, z zachowaniem prawa do zwrotnego przejścia własności, w przypadku gdy kredyt jest w pełni (oraz terminowo) spłacony.
- **Kaucja** - w postaci środków pieniężnych, papierów wartościowych, weksli własnych, wkładów imiennych w książeczkach oszczędnościowych, itp.
- **Blokada środków na rachunku bankowym i inwestycyjnym** – kredytobiorca nie może korzystać z określonych środków pieniężnych bez zgody banku.
- **Hipoteka** – zabezpieczenie spłaty długu na nieruchomości.

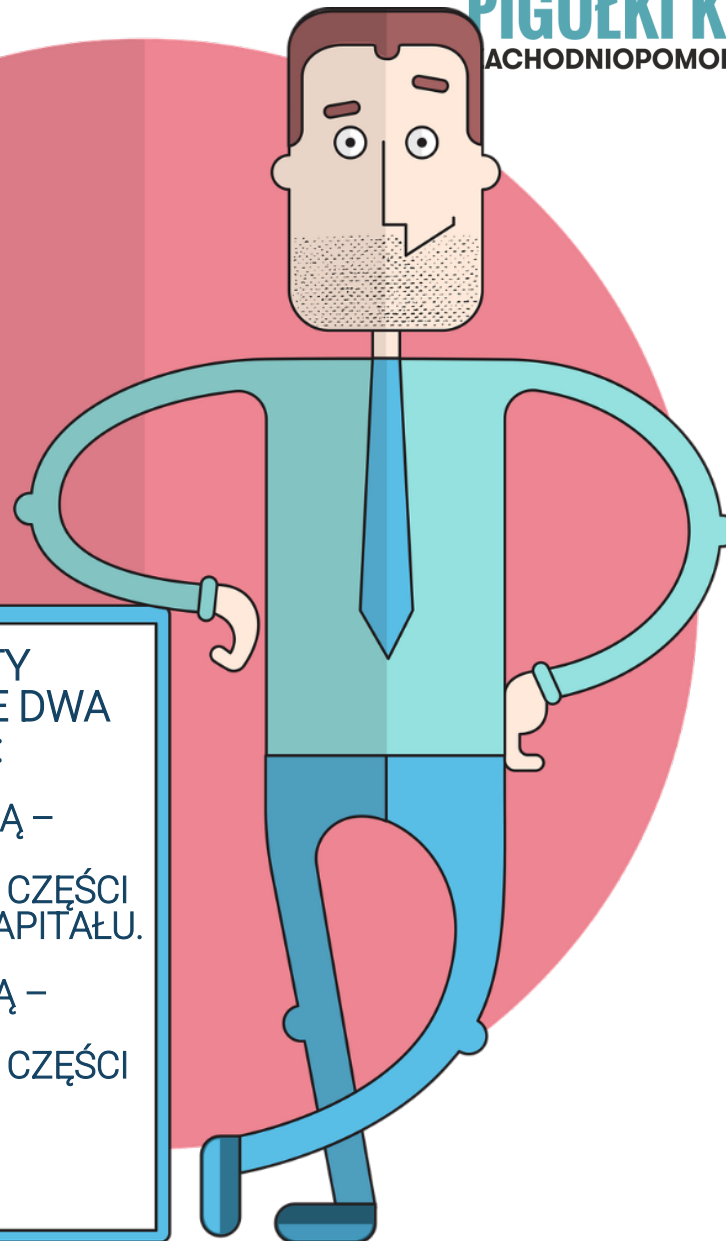




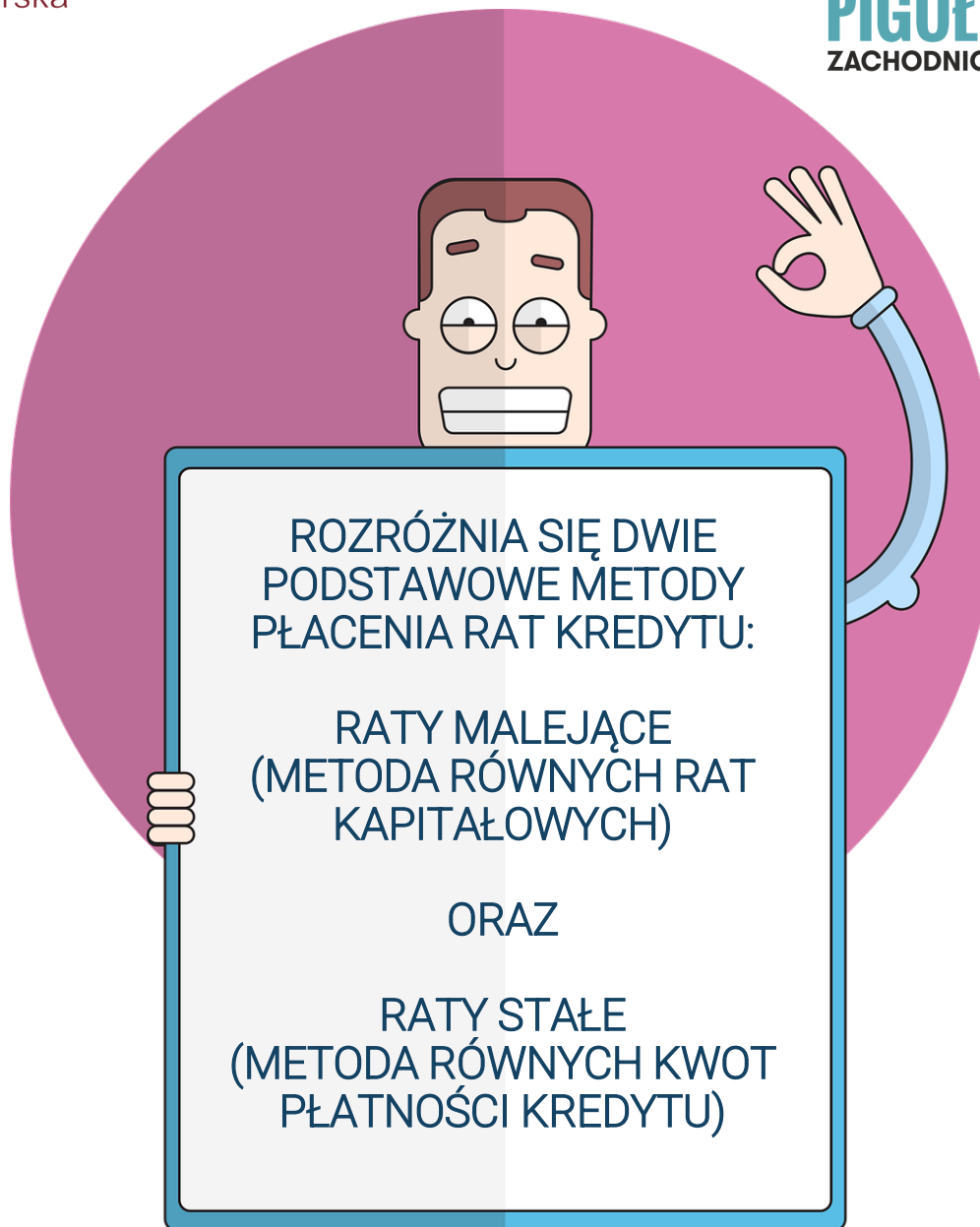
FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

KREDYT – KALKULACJA WYSOKOŚCI RAT – PRZYKŁADY
OBLICZEŃ





- SPŁATA KAŻDEJ RATY KREDYTU OBEJMUJE DWA GŁÓWNE ELEMENTY:**
- RATE KAPITAŁOWĄ – CZYLI ELEMENT ODPOWIADAJĄCY CZĘŚCI POŻYCZONEGO KAPITAŁU.**
 - RATE ODSETKOWĄ – CZYLI ELEMENT ODPOWIADAJĄCY CZĘŚCI ODSETEK.**





KREDYT – KALKULACJA RAT – RATY MALEJĄCE (METODA RÓWNYCH RAT KAPITAŁOWYCH) - PRZYKŁAD

■ Dane do przykładu:

- kwota kredytu = 300 000 zł
- oprocentowanie w skali roku = 5%
- okres kredytu = 25 lat
- ilość rat w roku = 12

■ Pierwsza rata:

- część kapitałowa = $300\,000 / (25 \cdot 12) = 1000$ zł
- część odsetkowa = $300\,000 \cdot 5\% / 12 = 1250$ zł
- rata = 2250 zł

■ Druga rata:

- część kapitałowa = $300\,000 / (25 \cdot 12) = 1000$ zł
- część odsetkowa = $299\,000 \cdot 5\% / 12 = 1245,83$ zł
- rata = 2245,83 zł

■ Itd.





■ Wariant spłaty kredytu z wykorzystaniem rat stałych oblicza się według następującego wzoru:

$$R = K \frac{r(1+r)^i}{(1+r)^i - 1}$$

■ gdzie:

- R – stała rata kredytu,
- r – stopa procentowa,
- i – liczba okresów spłaty,
- K – wysokość pożyczanego kapitału.



KREDYT – KALKULACJA RAT – RATY STAŁE (METODA RÓWNYCH KWOT PŁATNOŚCI KREDYTU) - PRZYKŁAD

Dane do przykładu:

- kwota kredytu = 300 000 zł
- oprocentowanie w skali roku = 5%
- okres kredytu = 25 lat
- ilość rat w roku = 12

$$R = K \frac{r(1+r)^i}{(1+r)^i - 1} =$$
$$= 300000 \times \frac{\frac{5\%}{12} \times \left(1 + \frac{5\%}{12}\right)^{(25 \times 12)}}{\left(1 + \frac{5\%}{12}\right)^{(25 \times 12)} - 1}$$





KREDYT – KALKULACJA RAT – RATY STAŁE (METODA
RÓWNYCH KWOT PŁATNOŚCI KREDYTU) - PRZYKŁAD

$$R = K \frac{r(1+r)^i}{(1+r)^i - 1} =$$

$$= 300000 \times \frac{0,41667 \times (1 + 0,41667)^{300}}{(1 + 0,41667)^{300} - 1}$$

$$= 300000 \times \frac{0,41667 \times 3,48129}{3,48129 - 1}$$

$$= 300000 \times \frac{0,01451}{2,48129} = 1753,78$$

$$\frac{41667)^{300}}{300 - 1}$$

$$29$$

$$78$$



KREDYT – KALKULACJA RAT – RATY STAŁE (METODA RÓWNYCH KWOT PŁATNOŚCI KREDYTU)

- W przypadku metody równych kwot płatności kredytu również możliwe jest wydzielenie części odsetkowej i kapitałowej dla poszczególnych rat. Należy jednak pamiętać, że dla każdej raty proporcje obydwu części płatności będą inne.
- Kalkulacja części odsetkowej i kapitałowej jest potrzebna do budowy pełnego harmonogramu spłaty kredytu.
- Wielkość części odsetkowej każdej raty można ustalić w następujący sposób:
 1. Należy obliczyć pozostałą część kapitału do spłaty. W przypadku pierwszej raty, będzie on równy kwocie zaciągniętego kredytu (pod warunkiem, że prowizja nie jest wliczana do tej wartości)
 2. Pozostałą do spłaty część kapitału należy przemnożyć przez nominalne oprocentowanie okresowe.
- Wielkość części kapitałowej każdej raty oblicza się odejmując wartość wyliczonej części odsetkowej od raty całkowitej.



KREDYT – KALKULACJA RAT – RATY STAŁE (METODA
RÓWNYCH KWOT PŁATNOŚCI KREDYTU) - PRZYKŁAD

■ Rata nr 1:

■ Część odsetkowa: $300000 \cdot \frac{5\%}{12} = 1250,00$

■ Część kapitałowa: $1753,77 - 1250,00 = 503,77$

■ Rata nr 2:

■ Część odsetkowa:
 $(300000 - 503,77) \cdot \frac{5\%}{12} = 1247,90$

■ Część kapitałowa: $1753,77 - 1247,90 = 505,87$

■ Rata nr 3:

■ Część odsetkowa:
 $(300000 - 503,77 - 505,87) \cdot \frac{5\%}{12} = 1245,79$

■ Część kapitałowa: $1753,77 - 1245,79 = 507,98$

■ Itd.





KREDYT – STUDIUM PRZYPADKU

- Rozważmy sytuację fikcyjnego przedsiębiorcy, który pozyskał kredyt o następujących parametrach:
 - kwota kredytu = 25 000 zł
 - oprocentowanie w skali roku = 6,3%
 - okres = 1 rok
 - ilość rat w roku = 4 (raty płatne co kwartał)
- Bardzo proszę zbudować harmonogram spłaty kredytu, w którym wyszczególnione zostaną (w kolumnach), nr raty, pozostały do spłaty kapitał, wysokość części odsetkowej i kapitałowej, a także całkowita płatność przypadająca na dany okres.
- Bardzo proszę rozważyć dwa przypadki:
 - raty malejące,
 - raty stałe.
- Który wariant spłaty rat kredytu jest bardziej opłacalny dla przedsiębiorcy?





STUDIUM PRZYPADKU – PRZYKŁAD TABELI, W KTÓREJ NALEŻY ZMIEŚCIĆ ROZWIĄZANIE (NALEŻY STWORZYĆ 2 TAKIE TABLICE: DLA RAT MALEJĄCYCH I STAŁYCH.)

NR RATY	KWOTA KREDYTU	RATA ODSETKOWA	RATA KAPITAŁOWA	RATA CAŁKOWITA
1				
2				
3				
4				



CASE STUDY – ROZWIĄZANIE DLA RAT MALEJĄCYCH

NR RATY	KWOTA KREDYTU	RATA ODSETKOWA	RATA KAPITAŁOWA	RATA CAŁKOWITA
1	25 000,00 ZŁ	393,75 ZŁ	6 250,00 ZŁ	6 643,75 ZŁ
2	18 750,00 ZŁ	295,31 ZŁ	6 250,00 ZŁ	6 545,31 ZŁ
3	12 500,00 ZŁ	196,88 ZŁ	6 250,00 ZŁ	6 446,88 ZŁ
4	6 250,00 ZŁ	98,44 ZŁ	6 250,00 ZŁ	6 348,44 ZŁ

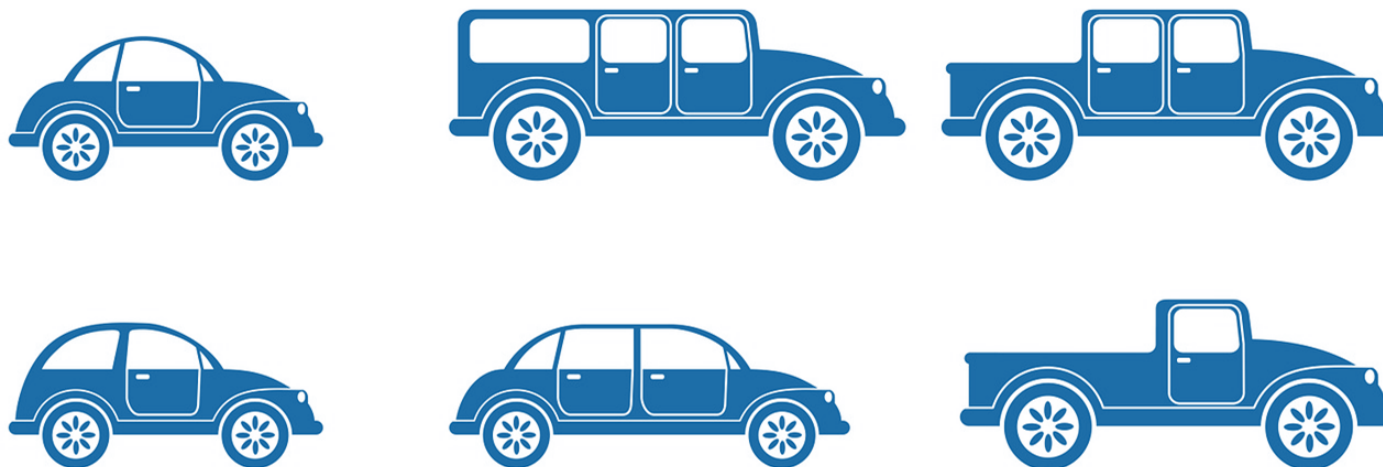




CASE STUDY – ROZWIĄZANIE DLA RAT STAŁYCH

NR RATY	KWOTA KREDYTU	RATA ODSETKOWA	RATA KAPITAŁOWA	RATA CAŁKOWITA
1	25 000,00 ZŁ	393,75 ZŁ	6 104,27 ZŁ	6498,017
2	18 895,73 ZŁ	297,61 ZŁ	6 200,41 ZŁ	6498,017
3	12 695,32 ZŁ	199,95 ZŁ	6 298,07 ZŁ	6498,017
4	6 397,26 ZŁ	100,76 ZŁ	6 397,26 ZŁ	6498,017





FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

ZEWNĘTRZNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA – LEASING



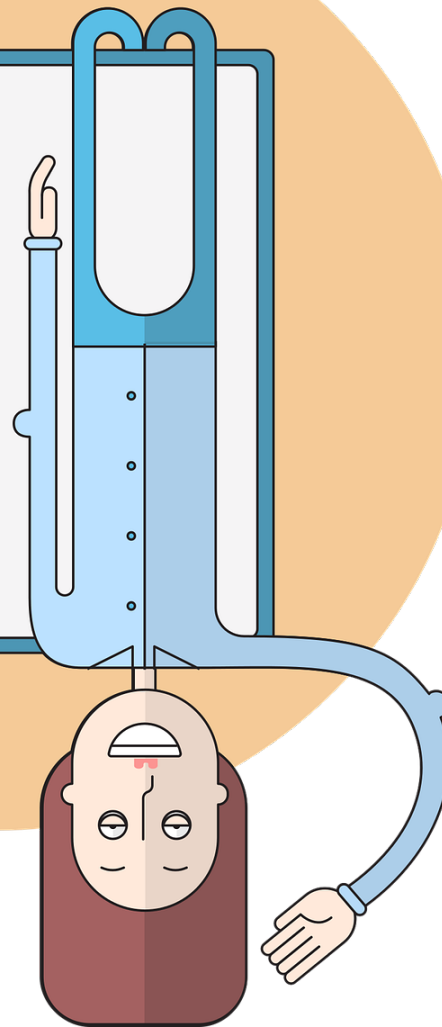


LEASING

- Leasing to współczesna forma finansowania działalności gospodarczej, która nie wymaga wykorzystania dużej ilości zasobów finansowych przedsiębiorstwa, które z niej korzysta.
- Termin „**leasing**” może sugerować, że jest to forma finansowania działalności gospodarczej podobna do wynajmu, na co wskazuje tłumaczenie anglojęzycznego terminu (to lease – wynająć, bądź też wdzierżawić).
- W przypadku leasing - leasingodawca dostarcza leasingobiorcy określone wyposażenie, a ten nie musi wydatkować własnych środków na jego zakup. Należy jednak pamiętać, że pomimo występowania pewnych podobieństw, leasing nie jest wynajmem.



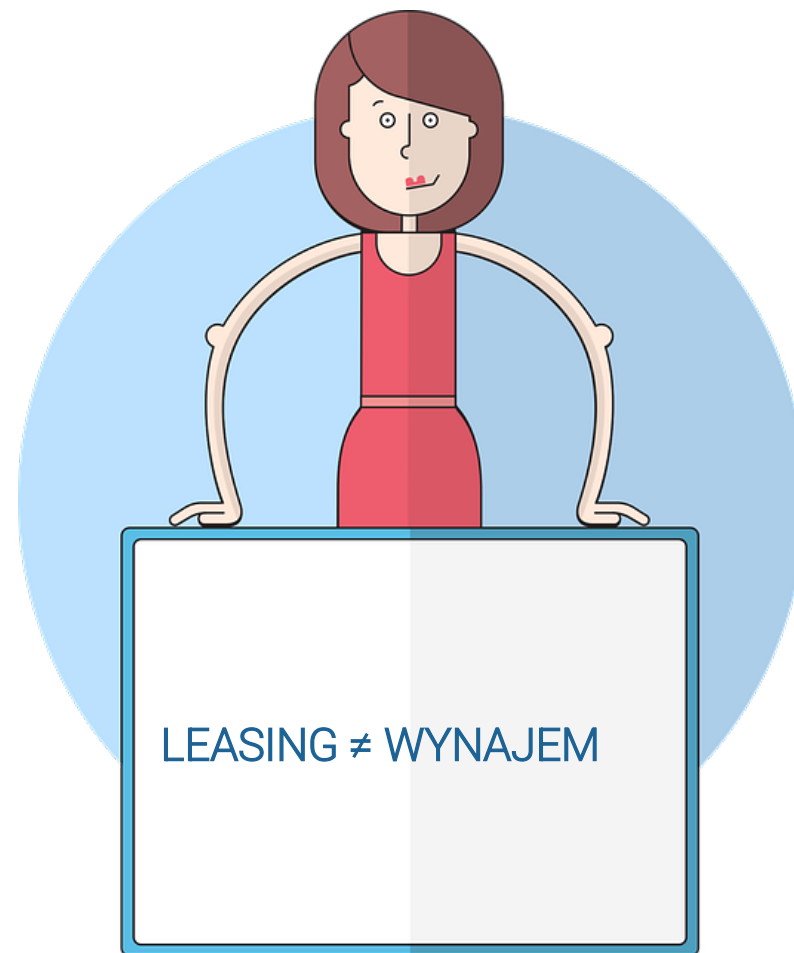
LEASING POLEGA „NA ODDANIU
W UŻYTKOWANIE PRZEDMIOTU
LEASINGU PRZEZ
FINANSUJĄCEGO
KORZYSTAJĄCEMU, ZA Z GÓRY
OKREŚLONE OPŁATY, NA
UZGODNIONYCH WARUNKACH I
PRZY SPEŁNIENIU
OKREŚLONYCH WYMOGÓW.”





LEASING

- Leasing jest regulowany odpowiednimi przepisami prawa. Niemniej jednak, jego ustawowa definicja może wydawać się podobna do znaczenia terminu „wynajem”.
- Należy pamiętać, że w przypadku wynajmu nie wystąpi możliwość wykupu pojazdu na własność.
- Ponadto, z reguły, z wynajmu przedsiębiorcy korzystają, gdy potrzebują danego elementu wyposażenia na krótki okres (wyjątkiem i alternatywą jest wynajem długoterminowy). Natomiast leasing to umowa, którą strony zawierają na dłuższy okres.



LEASING

- W praktyce zdarza się, że umowy wynajmu, w przeciwieństwie do leasingu, zawierają określone warunki korzystania z pozyskanego sprzętu.
- Na przykład, w przypadku samochodów, można umownie określić wielkość maksymalnego przebiegu, który jest dopuszczony w umowie.
- Przekroczenie limitu może powodować pojawienie się dodatkowych kosztów, lub kar umownych.





LEASING

■ W umowie leasingu występują dwie strony:

■ **Leasingodawca** – właściciel elementów wyposażenia, które jest przekazywane do użytkowania innej jednostce. Może on je nabyć bądź też samodzielnie wytworzyć.

■ **Leasingobiorca** – jednostka, która wynajmuje dany element wyposażenia od leasingodawcy. W zamian jest zobligowana do uiszczania stosownych opłat. Leasingobiorca staje się użytkownikiem elementów wyposażenia, lecz nie przejmuje on praw własności.



LEASING

- Na polu praktyki gospodarczej wykształciła się klasyfikacja leasingu obejmuje jego dwa rodzaje:
 - **Leasing operacyjny** – obejmuje relatywnie niedługi okres umowy, który jest krótszy od ekonomicznego okresu zużycia danego elementu wyposażenia. Leasingodawca ma możliwość odstąpienia od umowy w przypadku, gdyby dalszy leasing danego elementu wyposażenia nie miał sensu. W przypadku leasingu operacyjnego, z reguły, właściciel sprzętu (leasingodawca) ponosi koszty m.in. związane z konserwacją, remontami, czy też amortyzacją wyposażenia. Niemniej jednak, po zakończeniu umowy, dany sprzęt może zostać przedmiotem nowej umowy leasingu.
 - **Leasing finansowy (kapitałowy, lub inwestycyjny)** – ma długoterminowy charakter, a leasingodawca nie ma prawa odstąpienia od umowy. W przypadku leasingu finansowego, użytkownik ponosi wszystkie koszty związane z użytkowaniem wyposażenia będącego przedmiotem leasingu.





RÓŻNICE POMIĘDZY LEASINGIEM OPERACYJNYM I FINANSOWYM

LEASING OPERACYJNY	LEASING FINANSOWY
Okres umowy jest krótszy od okresu eksploatacji przedmiotu umowy	Okres umowy jest zbliżony do okresu użytkowania przedmiotu umowy
Koszty amortyzacji, konserwacji i remontów przedmiotu leasingu ponosi finansujący	Koszty amortyzacji, konserwacji i remontów przedmiotu leasingu ponosi korzystający, natomiast jeśli ponosi je finansujący, to za dodatkową opłatą
Opłaty leasingowe, składające się z części kapitałowej i odsetkowej, w całości zaliczane są do kosztów operacyjnych korzystającego	Część kapitałowa opłaty leasingowej jest pokrywana z zysku netto korzystającego, natomiast pozostała część (odsetkowa) zaliczana jest do kosztów operacyjnych korzystającego
Opłaty leasingowe nie pokrywają pełnej wartości przedmiotu umowy leasingowej	Opłaty leasingowe pokrywają pełną wartość przedmiotu umowy leasingowej
Przedmiot leasingu nie jest składnikiem aktywów korzystającego	Przedmiot leasingu jest składnikiem aktywów korzystającego
Podatek VAT naliczany jest wraz z każdą ratą leasingową	Podatek VAT naliczany jest jednorazowo, od pełnej wartości przedmiotu leasingowanego
Istnieje możliwość odstąpienia od umowy leasingowej przed jej wygaśnięciem	Wcześniejsze odstąpienie od umowy leasingowej wiąże się z koniecznością zapłaty finansującemu odszkodowania

Źródło: M. Ryndak, „Leasing jako forma wsparcia finansowego przedsiębiorstw”, Wyższa Szkoła Prawa i Administracji Rzeszów–Przemyśl, Studencka Konferencja Naukowa nr 4, czerwiec 2014, s. 536.





LEASING

I Do wybranych zalet leasingu zaliczyć należy:

- Leasing operacyjny jest źródłem korzyści podatkowych, mianowicie płatności stanowią koszty uzyskania przychodu, więc leasingobiorca w rezultacie płaci niższy podatek dochodowy.
- Leasing jest elastyczną formą finansowania działalności. Przedsiębiorstwa mają możliwość zindywidualizowania umów leasingu do własnych potrzeb.
- Leasing daje możliwość wymiany sprzętu na nowszy, bardziej zaawansowanych technologicznie, bez konieczności dokonania zakupu.
- Leasing charakteryzuje się uproszczonymi procedurami, np. nie wymaga stosowania zabezpieczeń, ponieważ przedmiot leasingu przez cały czas trwania umowy pozostaje własnością leasingodawcy.
- Z leasingu mogą skorzystać przedsiębiorcy rozpoczynający działalność. Ponadto, nie wymaga on tak wielu formalności, jak np. kredyt bankowy.
- W ramach leasingu oferowanych jest wiele usług dodatkowych, tj. ubezpieczenie, czy też serwis gwarancyjny.
- W przypadku leasingu, przeważnie, nie jest wymagane wpłacanie zaliczek.





LEASING

I Do wybranych wad leasingu zaliczyć należy:

- Należy pamiętać, że całkowity koszt leasingu będzie wyższy od wartości początkowej środka trwałego.
- Problematiczna może okazać się sytuacja, w której przedmiot leasingu ma wady - skomplikowane jest ustalenie praw i obowiązków stron umowy. Mianowicie, z przedmiotem umowy leasingu związany jest dodatkowo jego zbywca, więc trudno jest ustalić stronę odpowiedzialną za wady.
- Niewywiązywanie się z warunków umowy (uiszczanie opłat) może być źródłem negatywnych konsekwencji w postaci utraty przedmiotu leasingu, a także pojawieniem się dodatkowych kosztów.
- Leasingobiorca ponosi ryzyko wynikające z zadłużenia firmy leasingowej. Mianowicie w przypadku jej bankructwa, komornik może zająć przedmioty będące jej własnością (np. przedmiot leasingu).
- Utrata, lub uszkodzenie przedmiotu leasingu, nie zwalniają leasingobiorcy z obowiązku uiszczania opłat wynikających z zawartej umowy.



FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

ZEWNĘTRZNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA – EMISJA
DŁUŻNYCH PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH

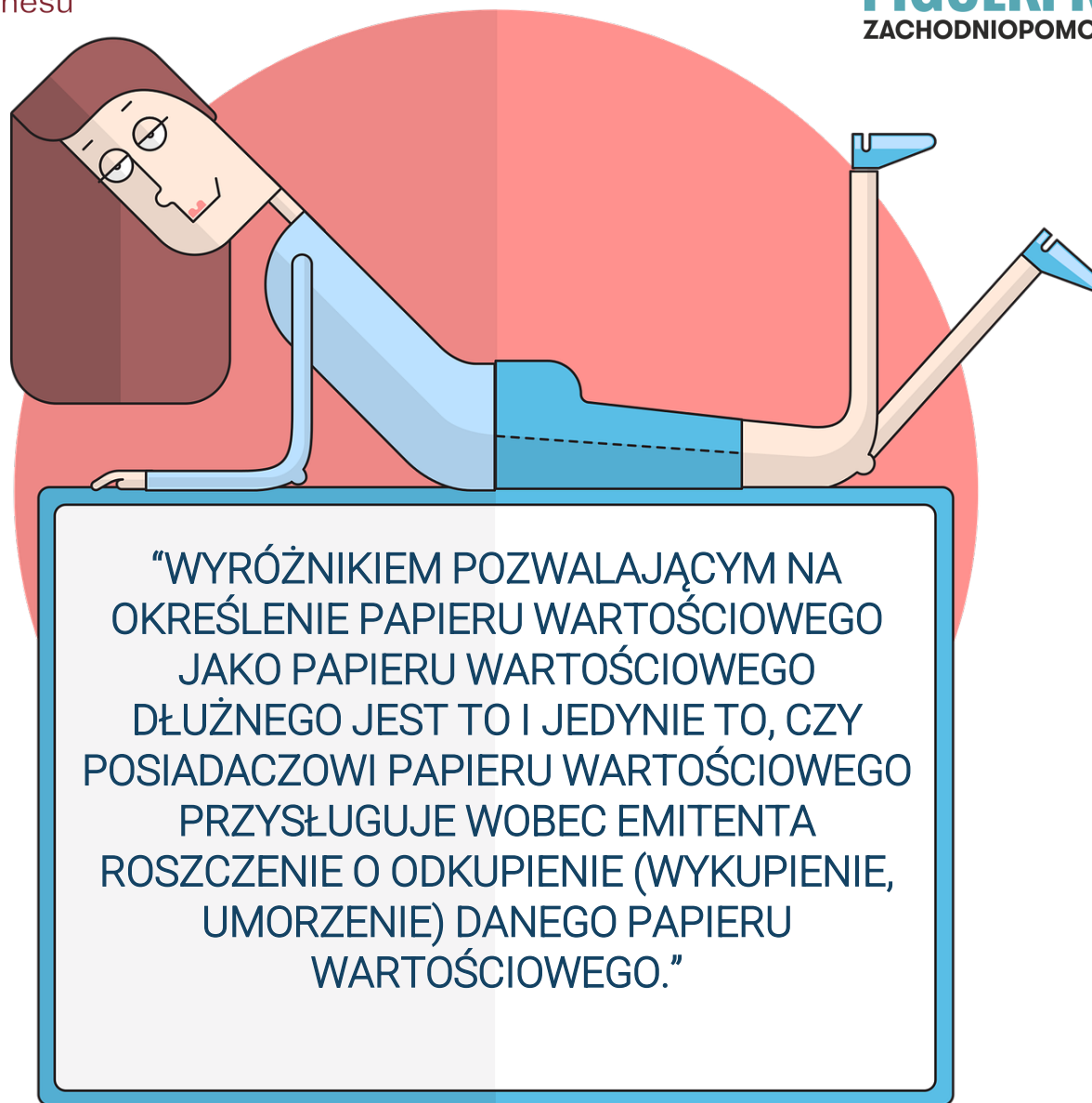




EMISJA DŁUŻNYCH PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH

- W uproszczeniu można stwierdzić, że **emitent dłużnego papieru wartościowego** potwierdza powstanie zobowiązania (długu) wobec nabywcy tego papieru wartościowego.
- Emisja dłużnych papierów wartościowych stanowi alternatywę dla pozostałych źródeł kapitału obcego. Polskie prawo dopuszcza możliwość przeprowadzenie ich emisji przez podmioty prywatne. Przede wszystkim jednostki gospodarcze mogą przeprowadzić emisję obligacji korporacyjnych. Ponadto, mogą one emitować bony komercyjne, warranty, czek, weksle, listy zastawne, a także bony handlowe.





“WYRÓŻNIKIEM POZWALAJĄCYM NA
OKREŚLENIE PAPIERU WARTOŚCIOWEGO
JAKO PAPIERU WARTOŚCIOWEGO
DŁUŻNEGO JEST TO I JEDYNIĘ TO, CZY
POSIADACZOWI PAPIERU WARTOŚCIOWEGO
PRZYSŁUGUJE WOBEC EMITENTA
ROSZCZENIE O ODKUPIENIE (WYKUPIENIE,
UMORZENIE) DANEGO PAPIERU
WARTOŚCIOWEGO.”



FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

ZEWNĘTRZNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA – KREDYT KUPIECKI





KREDYT KUPIECKI

- Kredyt kupiecki pozwala przedsiębiorstwu na zakup niezbędnych produktów z możliwością odroczenia płatności na pewien późniejszy termin, który został ustalony z dostawcą.
- Uruchomienie kredytu kupieckiego jest związane z wystąpieniem pewnych skutków zarówno po stronie dostawcy, jak i nabywcy, produktów, lub usług. Mianowicie, u kupującego powstanie zobowiązanie z tytułu dostaw i usług, a u dostawcy należność z tytułu dostaw i usług.



KREDYT KUPIECKI

- Warto podkreślić, że zastosowanie kredytu kupieckiego pozwala przedsiębiorstwu na dokonanie zakupu w sytuacji, w której pojawiają się tymczasowe braki środków pieniężnych, niezbędnych do uregulowania zobowiązania. Ponadto, kredyt kupiecki jest stosunkowo łatwy do pozyskania, a sam proces przyznania tej formy finansowania jest szybki i nie wiąże się z długotrwałymi procedurami. Dodatkowo, dostawcy, dokonując oceny wiarygodności nabywcy, stosują mniej rozbudowane procedury niż np. banki. Natomiast, gdy klient nie reguluje terminowo płatności, to wykazują się większą wyrozumiałością, ponieważ nie chcą go stracić.
- Z kredytu kupieckiego może korzystać większość przedsiębiorstw, bez względu na ich wielkość. Ewentualny brak dostępu do tej formy finansowania może być spowodowany złą reputacją nabywcy w zakresie terminowego regulowania zobowiązań.

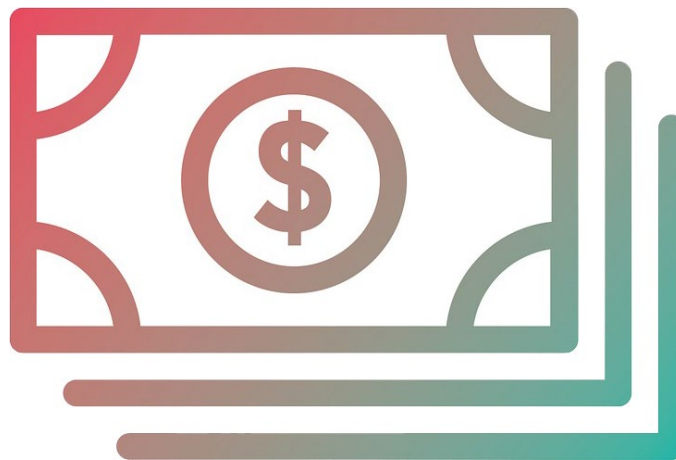




KREDYT KUPIECKI

- Przedsiębiorstwa często korzystają z kredytu kupieckiego. Niemniej jednak, nie ograniczają się wyłącznie do roli nabywcy.
- Mianowicie, bardzo często same udzielają takich kredytów swoim klientom.
- W związku z powyższym, przedsiębiorstwa bardzo często występują w podwójnej roli. Otrzymany kredyt kupiecki pozwala im na sfinansowanie powstających należności. Ta procedura pozwala na zaoszczędzenie własnych środków, które musiałyby zasilać działalność operacyjną.





FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

ZEWNĘTRZNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA – DOTACJE





DOTACJE

- Za pomocą dotacji jednostki gospodarcze mogą pozyskać niezbędne środki finansowe. Mają one szczególne znaczenie dla przedsiębiorców, którzy rozpoczynają działalność, lub dla przedsiębiorstw w początkowej fazie rozwoju. Dostępność dotacji zależy od uwarunkowań rynkowych i regulacji prawnych.
- Na przykład, przedsiębiorcy rozpoczynający działalność mogą skorzystać z dofinansowania na podjęcie działalności gospodarczej, które jest oferowane przez powiatowe urzędy pracy. Niemniej jednak, należy być osobą bezrobotną, a także spełnić szereg wymogów stawianych w regulaminach.



FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

ZEWNĘTRZNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA – FINANSOWANIE
SPOŁECZNOŚCIOWE



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój



**Rzeczpospolita
Polska**

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



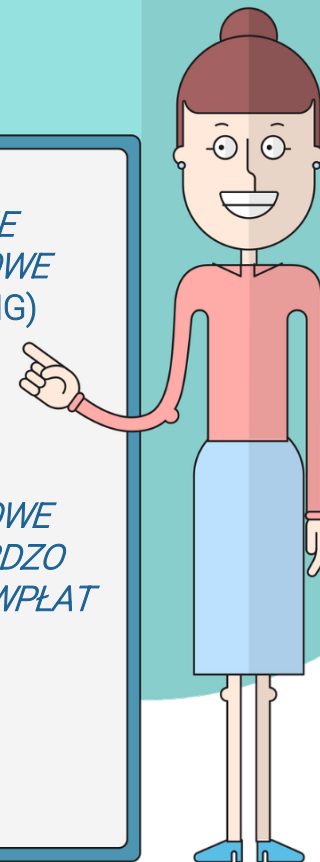


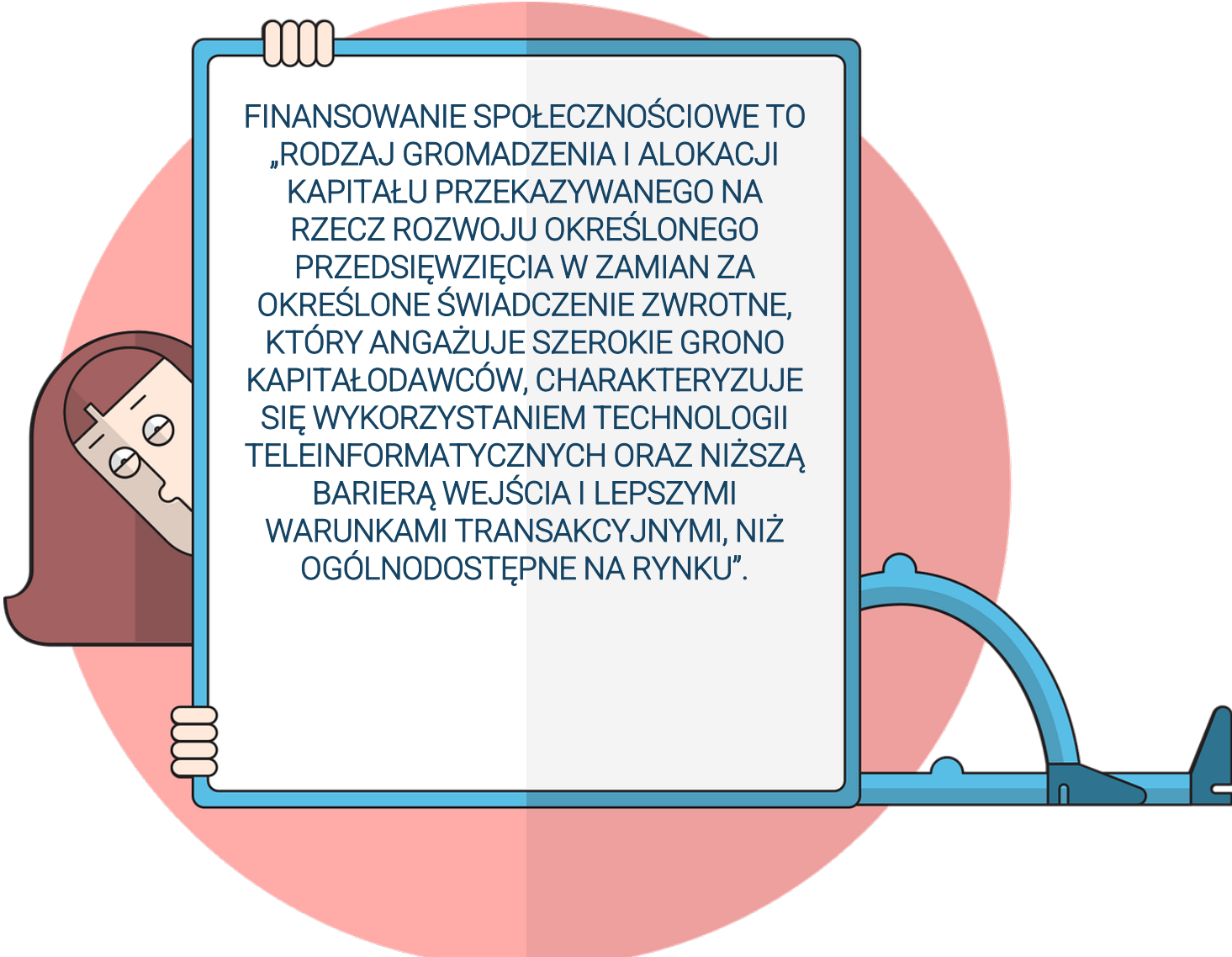
FINANSOWANIE SPOŁECZNOŚCIOWE

- Pojęcie “finansowania społecznościowego” wywodzi się z angielskiego terminu “crowdfunding”.
- Jest to zewnętrzna forma finansowania, polegająca na dokonaniu zbiórki pieniędzy za pośrednictwem portalu internetowego, na którym pomysłodawcy mogą ubiegać się o wsparcie od społeczności.
- Finansowanie pochodzi od bardzo wielu drobnych wpłat.

*FINANSOWANIE
SPOŁECZNOŚCIOWE
(CROWDFUNDING)*

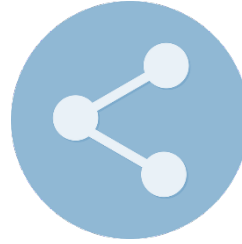
*ŚRODKI FINANSOWE
POCHODZĄ Z BARDZO
WIELU DROBNYCH WPŁAT*





FINANSOWANIE SPOŁECZNOŚCIOWE TO
„RODZAJ GROMADZENIA I ALOKACJI
KAPITAŁU PRZEKAZYWANEGO NA
RZECZ ROZWOJU OKREŚLONEGO
PRZEDSIĘWZIĘCIA W ZAMIAN ZA
OKREŚLONE ŚWIADCZENIE ZWROTNE,
KTÓRY ANGAŻUJE SZEROKIE GRONO
KAPITAŁODAWCÓW, CHARAKTERYZUJE
SIĘ WYKORZYSTANIEM TECHNOLOGII
TELEINFORMATYCZNYCH ORAZ NIŻSZĄ
BARIERĄ WEJŚCIA I LEPSZYM
WARUNKAMI TRANSAKCYJNYMI, NIŻ
OGÓLNODOSTĘPNE NA RYNKU”.





FINANSOWANIE SPOŁECZNOŚCIOWE

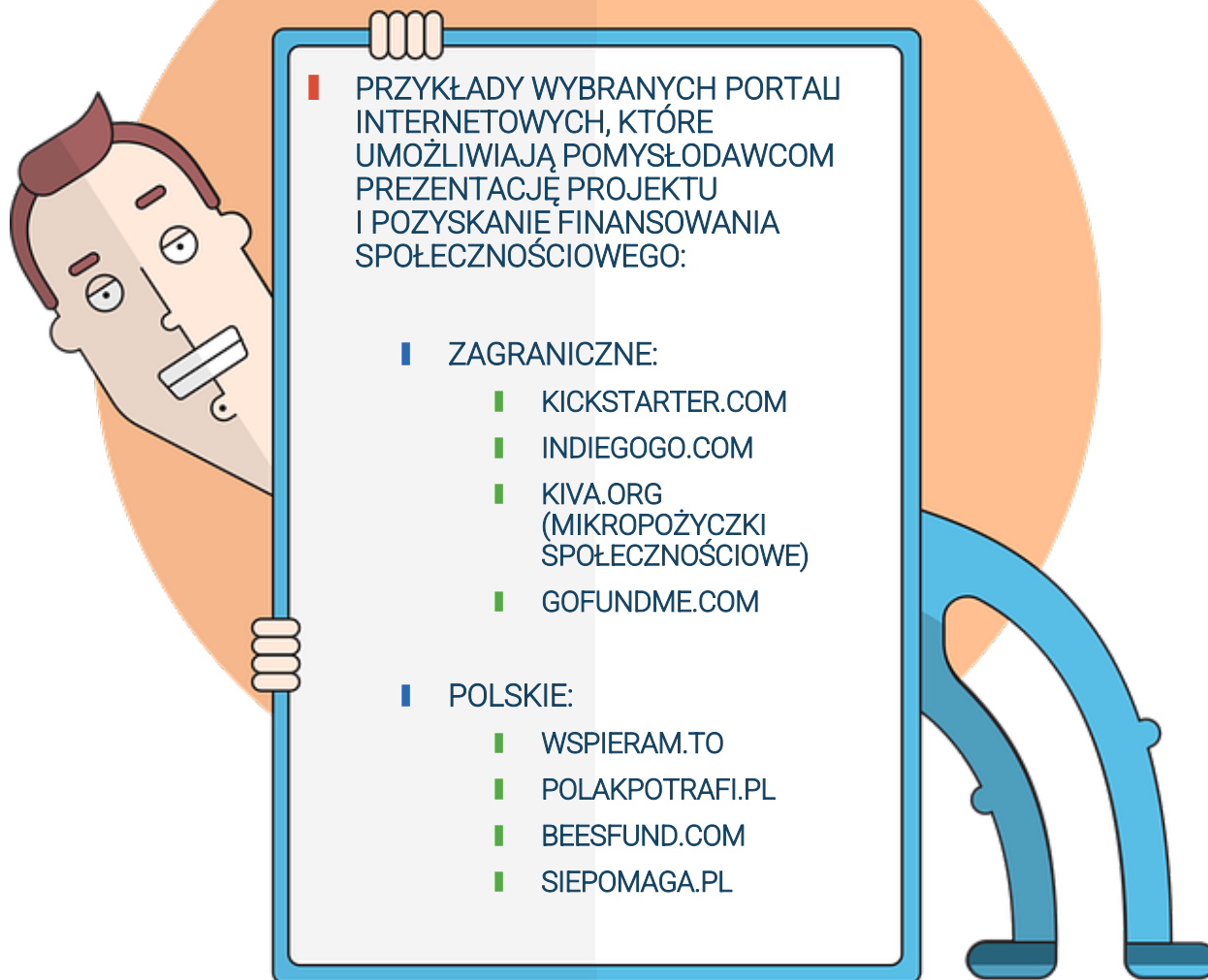
- Finansowanie społecznościowe pozwala na pozyskanie środków bez pomocy pośredników, bezpośrednio od społeczności otaczającej dany projekt.
- Środki gromadzone są w postaci darowizn, lub w zamian za fakt, iż wpłacający uzyska pewną korzyść w związku ze wsparciem określonej inicjatywy.
- Może to być, pewnego rodzaju prezent, w postaci upominku, produktu, czy też np. pewnej funkcjonalności, która pojawi się w grze wydanej przez pomysłodawcę.
- Należy pamiętać, że finansowanie społecznościowe może pozwalać członkom tej społeczności na uczestnictwo w procesie realizacji danego przedsięwzięcia, dlatego też często ma ona wpływ na ostateczny kształt produktu, bądź też usługi.



FINANSOWANIE SPOŁECZNOŚCIOWE - MODELE

- W finansowaniu społecznościowym można wyróżnić kilka modeli:
 - **Finansowanie nieudziałowe** – ma charakter przedsprzedażowy, a wspierający otrzymują pewną gratyfikację. W ramach tego modelu wyróżnia się dwa podejścia. Pierwsze dotyczy sytuacji, której projekt będzie realizowany wyłącznie w przypadku gdy pomysłodawca ueziera całą wymaganą kwotę (all or nothing). Gdy tak się nie stanie, to środki wracają do wspierających. W drugim podejściu twórca pozyskuje tyle pieniędzy ile uda mu się zebrać (take it all).
 - **Finansowanie udziałowe** – w ramach tego podejścia wspierający uzyskują akcje, lub udziały w danym przedsięwzięciu. Ten model, w pewnym stopniu, przypomina finansowanie przez anioła biznesu.
 - **Pożyczki społecznościowe i mikrofinanse** – mikropożyczki, które może otrzymać pomysłodawca w finansowaniu społecznościowym, których pozyskanie na rynku finansowym byłoby niemożliwe.
 - **Darowizny** – W tym modelu wspierający nie otrzymują gratyfikacji w zamian za przekazane wpłaty.







FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

BIBLIOGRAFIA / WARTO POCZYTAĆ





BIBLIOGRAFIA – WARTO POCZYTAĆ

1. „Elementy finansów i bankowości”, red. S. Flejterski, B. Świecka, CeDeWu.pl Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2007
2. Bień W., „Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa”, Difin, Warszawa 2000
3. Czarecki J., „Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP”, PWN, Warszawa, 2007
4. Duliniec A., „Finansowanie przedsiębiorstwa”, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007
5. Grzywacz J., „Kapitał w przedsiębiorstwie i jego struktura”, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2008
6. Król K. „Crowdfunding. Od pomysłu do biznesu, dzięki społeczności”, Crowdfunding.pl, Warszawa 2013
7. Lachiewicz S., Zakrzewska – Bielawska A. (red.), „Teoria i Praktyka zarządzania rozwojem organizacji”, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2008
8. Tamowicz P., „Venture capital – kapitał na start”, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Gdańsk 2004.
9. Węclawski J., „Venture capital – nowy instrument finansowania przedsiębiorstw”, PWN, Warszawa, 1997





BIBLIOGRAFIA – WARTO POCZYTAĆ

1. Błach J., „Ewolucja teorii struktury kapitału”, *Finanse* 2009, nr 1
2. Chłopecki A., „Definicja papierów wartościowych dłużnych”, *Zeszyty Prawnicze UKSW*, 3.2, 2003, s. 110.
3. Dębska-Rup A., Rup P., „Leasing jako źródło finansowania przedsiębiorstwa i jego ujęcie w księgach rachunkowych”, *Państwo i Społeczeństwo*, nr 2 (XVII), 2017
4. Grzywacz J., Jabłońska A., „Tradycyjne i alternatywne możliwości finansowania małych i średnich przedsiębiorstw” *Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku, Nauki Ekonomiczne*, Tom XVII, 2013
5. Heidrick T. R., Keddie R. R., „Equity Financing Alternatives for Small Business: A Review of Best Practices in the United States”, Research Paper prepared for the Small Business Policy Branch as part of the Small and Medium-Sized Enterprise (SME), Financing Data Initiative, Kanada, 2000
6. Jakubczyk B., Lewandowska J., „Teorie struktury kapitału w literaturze światowej”, *Finanse i Prawo Finansowe*, 2014, I(4)
7. Łukasik G., Błach J., „Emisja akcji jako podstawa rynkowego pozyskiwania kapitału własnego w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw”, *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia* nr 5/2016 (83), cz. 2





BIBLIOGRAFIA – WARTO POCZYTAĆ

1. Nowak D., „Rola i znaczenie kredytu kupieckiego”, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 802, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 65, 2014
2. Pieniążek J., „Finansowanie społecznościowe a nowe trendy w zachowaniach konsumenckich”, Marketing Instytucji Naukowych i Badawczych, nr. 2(12), 2014
3. Ryndak M., „Leasing jako forma wsparcia finansowego przedsiębiorstw”, Wyższa Szkoła Prawa i Administracji Rzeszów–Przemysł, Studencka Konferencja Naukowa nr 4, czerwiec 2014
4. Sierpińska, „Rezerwy jako źródło finansowania aktywów spółek górniczych”, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Studia Ekonomiczne, nr 307, 2016
5. Wejer-Kudełko M., Ogrodnik T., „Faktoring jako skuteczne narzędzie zarządzania należnościami – studium przypadku”, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Oficyna Wydawnicza SGH, nr 168/2018
6. Wiśniewska K., „Zalety i wady leasingu”, Współczesna Gospodarka, nr 3, wyd. 4, 2012
7. Ziętek-Kwaśniewska K., „Wykorzystanie kredytu handlowego w finansowaniu przedsiębiorstw w Polsce”, Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku, Nauki Ekonomiczne, t. XXIII, 2016





PLANOWANIE BIZNESOWE

■ Michał Bzunek





SPIS TREŚCI

1. Wstęp – planowanie
2. Zastosowania biznesplanu
3. Najważniejsze elementy biznesplanu
4. Elementy analizy strategicznej – analiza SWOT
5. Podstawy budowy planu marketingowego
6. Elementy planowania działalności operacyjnej i tworzenia planu finansowego





idea



planning



strategy



success



PLANOWANIE BIZNESOWE

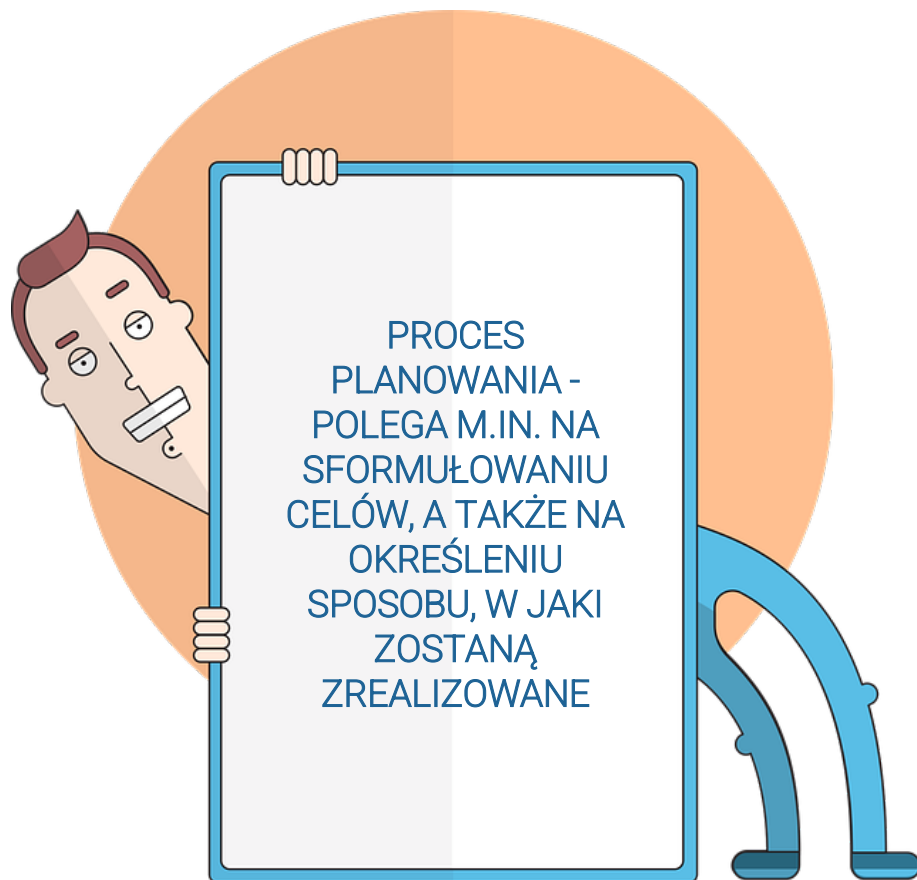
WSTĘP



PLANOWANIE

- Każde przedsięwzięcie gospodarcze powinno być starannie **zaplanowane**.
- Dotyczy to działań inwestycyjnych, realizacji projektów, czy też otwierania działalności gospodarczej.
- Należy mieć na uwadze fakt, że realizacja bardzo wielu przedsięwzięć nie przebiega pomyślnie.
- Na przykład, niektóre przedsiębiorstwa upadają już w pierwszym roku działalności.





PLANOWANIE

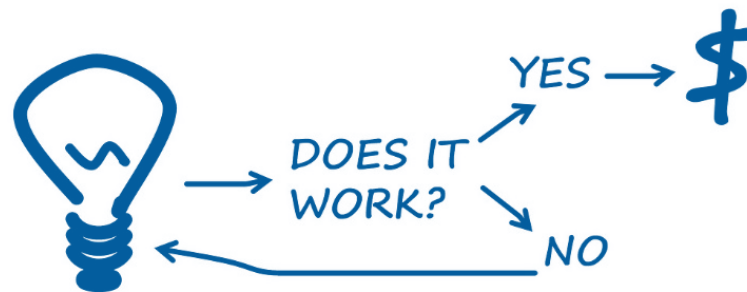
- Na szczególną uwagę zasługuje przeprowadzenie przemyślanego procesu **planowania**.
- Polega on m.in. na sformułowaniu celów, a także na określeniu sposobu, w jaki zostaną zrealizowane.
- Należy więc zastanowić się, co ma zostać zrobione, w jaki sposób, kiedy, a także jakimi środkami.
- Plany mogą być tworzone przez pojedyncze osoby, grupy osób, a nawet przez całe organizacje. Należy pamiętać, że każda osoba planuje podejmowane działania, a jedynymi czynnościami, które nie wymagają planowania, są czynności wykonywane nawykowo i odruchowo.



PLANOWANIE

- Prawidłowo sporządzony plan pełni wiele istotnych funkcji w działaniu ludzi i organizacji:
 - Umożliwia zrealizowanie strategicznych, długookresowych celów, zadań, projektów i przedsięwzięć, bez względu na stopień ich skomplikowania.
 - Pozwala ukierunkować podejmowane działania.
 - Ogranicza możliwość pojawienia się chaosu w podejmowanych działaniach, wprowadzając odpowiedni porządek.
 - Umożliwia przygotowanie się do wykonania zadań.
 - Ogranicza marnotrawstwo i rozrzutność, ponieważ pozwala na racjonalizowanie czasu i efektywne wykorzystanie posiadanych zasobów.
 - Pozwala na osiągnięcie celów i realizację zadań dzięki rozłożeniu ich na czynniki pierwsze – pomniejsze elementy składowe.
 - Ułatwia podejmowanie decyzji.
 - Umożliwia ograniczenie ryzyka związanego z pojawieniem się błędów w realizacji przedsięwzięcia.
 - Pozwala na opracowanie kryteriów i zakresu sprawowanej kontroli nad realizacją określonego przedsięwzięcia.

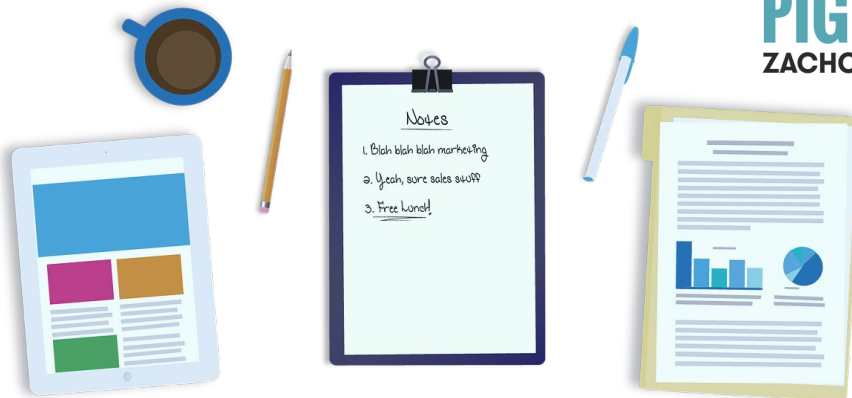




Business Plan

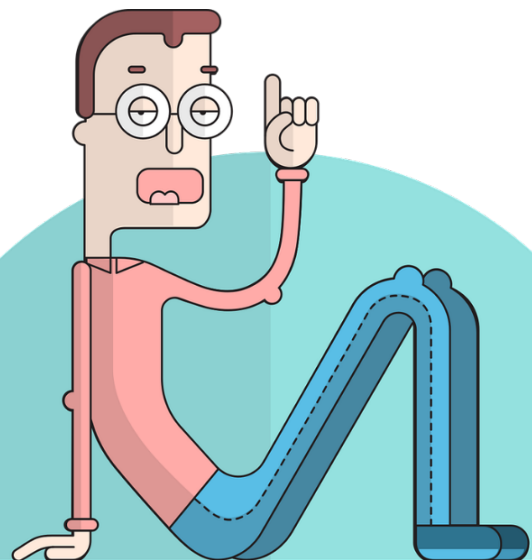
PLANOWANIE

- Większość przedsięwzięć gospodarczych ma formę projektów.
- Niezależnie od ich rodzaju, każdy przedsiębiorca/inwestor przed podjęciem decyzji o przystąpieniu do realizacji danego przedsięwzięcia powinien przeprowadzić odpowiednie **studium wykonalności**, lub **biznesplan**.



PLANOWANIE - STUDIUM WYKONALNOŚCI

- **Studium wykonalności** pozwala na przeprowadzenie oceny projektu w kontekście oceny potencjalnych rezultatów jego realizacji.
- Jest to proces, w którym określone są zagrożenia, możliwości, koszty, korzyści, a także alternatywy dla danego projektu. Mianowicie, realizacja pewnych projektów nie jest źródłem stabilnych rezultatów. Ponadto część z nich może okazać się niewykonalna ze względów ekonomicznych, organizacyjnych, lub technicznych.
- W związku z tym, **studium wykonalności** pozwala na weryfikację założeń projektu (dotyczą one jego zakresu, źródeł finansowania, itp.). W rezultacie określone zostanie, czy dany projekt jest warty realizacji. W przypadku pozytywnej weryfikacji projektu, należy sporządzić **biznesplan**.



*BIZNESPLAN ZAWIERA
PROJEKCJE PLANOWANEGO
PRZEDSIĘWZIĘCIA, A TAKŻE
CHARAKTERYSTYKĘ CELÓW*

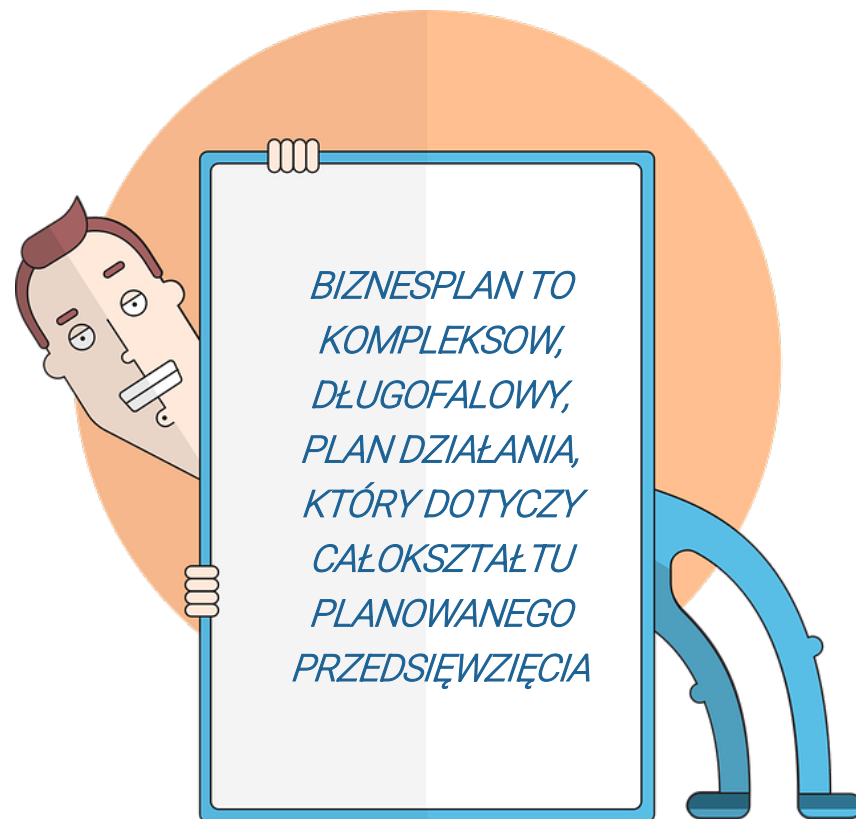
BIZNESPLAN

- **Biznesplan** to dokument, który zawiera projekcje planowanego przedsięwzięcia.
- Powinien uwzględniać, charakterystykę celów, sposobu ich osiągnięcia, a także wszystkich rezultatów, których źródłem może być realizacja danego przedsięwzięcia.
- Jest on sporządzany na podstawie wcześniej przeprowadzonej analizy strategicznej, a także finansowej.
- Należy zaznaczyć, że w szacunkach należy uwzględnić wszystkie ograniczenia, które wynikają z otoczenia gospodarczego, a także z posiadanych zasobów przez osobę realizującą przedsięwzięcie.



BIZNESPLAN

- Biznesplan** to kompleksowy, długofalowy, plan działania realizowanego przez jednostkę gospodarczą, lub plan przedsięwzięcia inwestycyjnego. Przy czym należy podkreślić, że nie jest to plan krótkoterminowy.
- Ponadto, jest to opracowanie kompleksowe, co oznacza, że nie ma charakteru fragmentarycznego (np. nie obejmuje wyłącznie planu marketingowego), lecz dotyczy całokształtu planowanego przedsięwzięcia.





BIZNESPLAN - ZASADY

- **Ogólne zasady metodyczne opracowania biznesplanu:**
 - **Kompleksowość** – biznesplan powinien zawierać przewidywania dotyczące wszystkich aspektów planowanego przedsięwzięcia.
 - **Długofalowość** – Powinien obejmować okres realizacji przedsięwzięcia, w którym zwracają się poniesione nakłady. W związku z tym, plan powinien obejmować kilka, lub kilkanaście lat, co zależy od rodzaju i charakteru przedsięwzięcia.
 - **Adekwatność** – treść i forma biznesplanu powinna zostać dostosowana do celu, któremu służy.
 - **Czytelność** – treść dokumentu powinna być czytelna i przejrzysta, ponieważ jest on wykorzystywany w procesach decyzyjnych.
 - **Optymalna objętość** – objętość dokumentu powinna zapewniać kompleksową charakterystykę i problematykę przedsięwzięcia. Niemniej jednak, nie powinien być zbyt obszerny z uwagi na możliwość utraty walorów praktycznych.
 - **Rzetelność** – biznesplan powinien obejmować realistyczne założenia, dane i wnioski.
 - **„Punkt wyjścia”** – dokument powinien obejmować odpowiedni okres, który również dotyczy fazy przygotowawczej.





BIZNESPLAN - ZASADY

- **Ogólne zasady metodyczne opracowania biznesplanu:**
 - **Wariantowość** – nie jest możliwe, aby przewidzieć wszystkie możliwe rezultaty realizacji przedsięwzięcia. Dlatego też, w biznesplanie należy uwzględnić kilka wariantów rozwoju wydarzeń (np. optymistyczny, umiarkowany i pesymistyczny).
 - **Elastyczność** – Wytyczne zawarte w biznesplanie nie mogą być niezmiennie i obligatoryjne. Mianowicie, dokument obejmuje długi okres, więc ciężko jest przewidzieć sytuację przedsięwzięcia, która będzie miała miejsce po upływie kilku lat. W związku z tym plan powinien pozostawić miejsce na wprowadzanie korekt i uzupełnień.
 - **Sposób liczenia** – należy decydować o sposobie przeprowadzenia obliczeń, który np. może obejmować np. inflację, bądź też nie.
 - **Rezerwa na nakłady i koszty** – w przypadku uwzględnienia kilku wariantów w biznesplanie można stworzyć rezerwę na koszty i wydatki nieprzewidziane.
 - **Uczestnictwo kadry kierowniczej** – kadra zarządzająca powinna uczestniczyć w procesie przygotowania biznesplanu.
 - **Poufność** – biznesplan nie powinien być szeroko udostępniany ponieważ zawiera informacje krytyczne z punktu widzenia realizacji przedsięwzięcia (np. polityka cenowa, dane klientów, itp.).
 - **Wysoka jakość** – biznesplan powinien mieć wysoką jakość ponieważ jest wizytówką przedsiębiorstwa i świadczy o poziomie zarządzania.
 - **Operacyjność** – treść biznesplanu powinna móc znaleźć przełożenie na podejmowane decyzje.





PLANOWANIE BIZNESOWE

ZASTOSOWANIA BIZNESPLANU







ZASTOSOWANIA BIZNESPLANU

- **Uruchamianie działalności gospodarczej** - Szacuje się, że na każde pięć uruchomionych przedsiębiorstw, jedynie jedno ma szansę przetrwać na rynku przez kilka lat. Pozostałe zazwyczaj nie rozpoczynają działalności, albo są likwidowane niedługo po jej rozpoczęciu. Przyczyn tego stanu rzeczy jest wiele. Mogą one być związane z sytuacją finansową, niewłaściwą oceną własnych możliwości, błędną oceną sytuacji na rynku, a także nieprawidłowym doбором partnerów biznesowych. Większość z wymienionych błędów można uniknąć dzięki realizacji założeń uwzględnionych w rzetelnie sporządzonym biznesplanie.





ZASTOSOWANIA BIZNESPLANU

- **Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem** – polega ono na tworzeniu i realizacji długoterminowego planu strategicznego, który jest pewnym wariantem biznesplanu. W związku z tym, biznesplan jest narzędziem wykorzystywanym na potrzeby zarządzania strategicznego.
- **Zarządzanie przedsięwzięciami inwestycyjnymi** – dotyczy cyku życia inwestycji. Biznesplan przygotowywany jest przeważnie w przypadku realizacji inwestycji gospodarczych – takich, które powinny wiązać się z osiągnięciem pewnej, wymaganej stopy zwrotu.



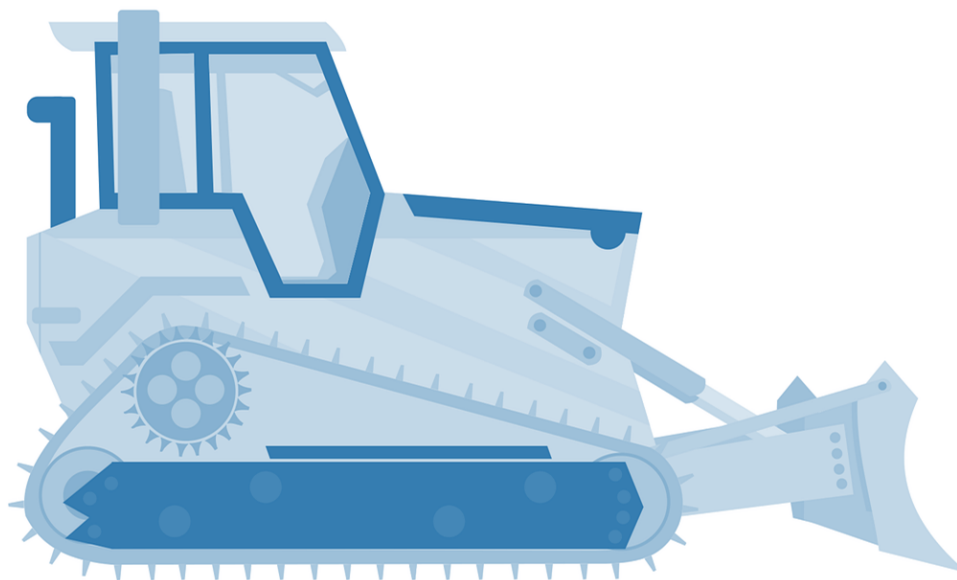
ZASTOSOWANIA BIZNESPLANU

- **Pozyskiwanie kapitału obcego** – Pozyskanie kapitału obcego, który może mieć np. postać kredytu inwestycyjnego wymaga posiadania odpowiedniej zdolności kredytowej. Niemniej jednak, nikt nie przekazuje środków finansowych bez przekonania, że zostaną one w odpowiedni sposób spożytkowane. Dlatego też, m.in. instytucje finansowe wymagają złożenia biznesplanu, na podstawie którego mogłyby określić czy dane przedsięwzięcie powinno uzyskać finansowanie. Mianowicie biznesplan, w sposób czytelny, przejrzysty i uporządkowany przedstawia wizję dotyczącą wykorzystania środków pieniężnych, a także zawiera informacje, na podstawie których można dokonać rzetelnej oceny możliwości zwrotu kapitału.



ZASTOSOWANIA BIZNESPLANU

- **Restrukturyzacja przedsiębiorstwa** – jest procesem głębokich zmian w obrębie elementarnych struktur przedsiębiorstwa. Z reguły, dotyczą one sfery finansowej, organizacyjnej, związanej z zatrudnieniem, itp. W przeprowadzeniu restrukturyzacji szczególne znaczenie może mieć biznesplan. Mianowicie powinien wykazać zasadność poszczególnych założeń restrukturyzacji.



ZASTOSOWANIA BIZNESPLANU

- **Likwidacja przedsiębiorstwa** – biznesplan jest również istotny przy likwidacji jednostki gospodarczej. Mianowicie, jest to proces odwrotny do inwestowania. Oznacza to, iż dotyczy sytuacji, w której należy w najbardziej efektywny sposób zbyć majątek likwidowanego przedsiębiorstwa, co przyczyni się do uzyskania największej sumy środków pieniężnych. W związku z tym, likwidacja przedsiębiorstwa jest procesem, który musi być odpowiednio przygotowany i przeprowadzony.



ZASTOSOWANIA BIZNESPLANU

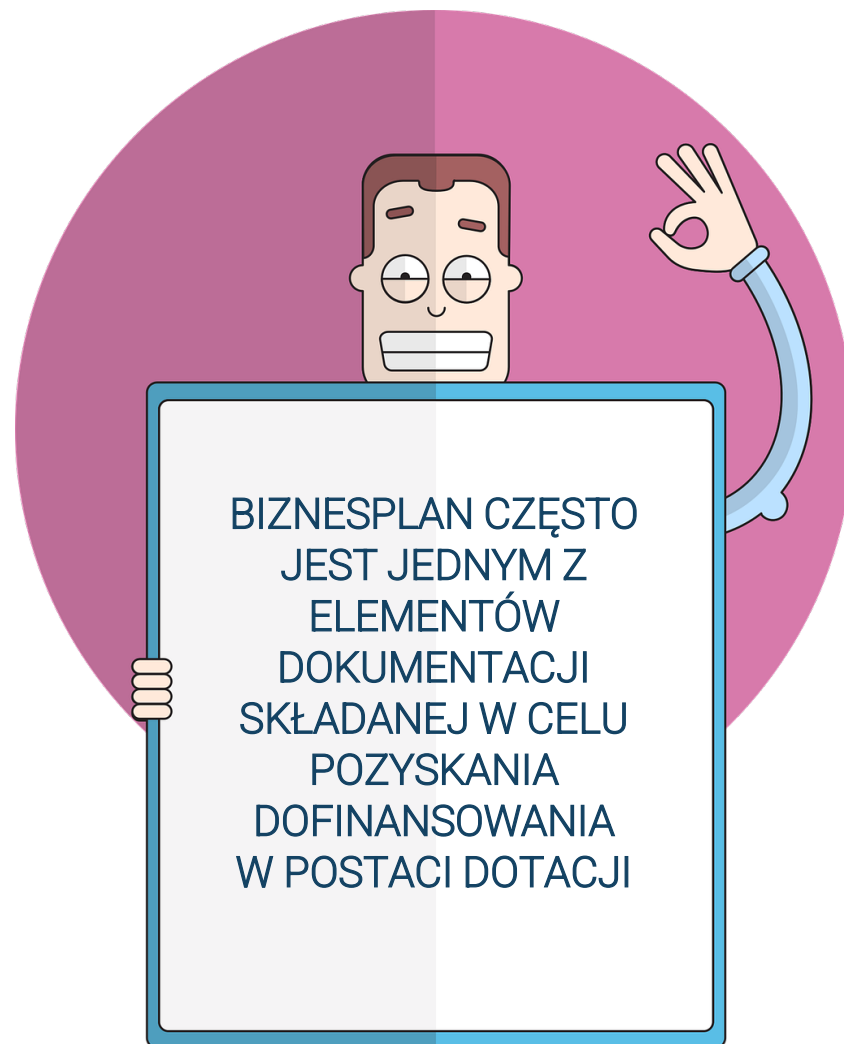
- **Wycena przedsiębiorstwa** – W uzasadnionych przypadkach biznesplan znajduje swoją rolę również w procedurze wyceny jednostki gospodarczej. Mianowicie, sporządzenie dokumentu poprzedza proces szacowania wartości przedsiębiorstwa. W związku z tym, zadaniem biznesplanu jest dostarczenie odpowiednich danych, które są niezbędne do przeprowadzenia wyceny. Na przykład, dotyczy to oszacowania wartości przyszłych przepływów pieniężnych, które są wymagane do przeprowadzenia wyceny metodami dochodowymi (np. metoda zdyskontowanych przepływów pieniężnych).
- **Konkursy na kontrakty menedżerskie** – są to konkursy, w których jeden z elementów oceny kandydatów może dotyczyć przeprowadzania oceny biznesplanu.

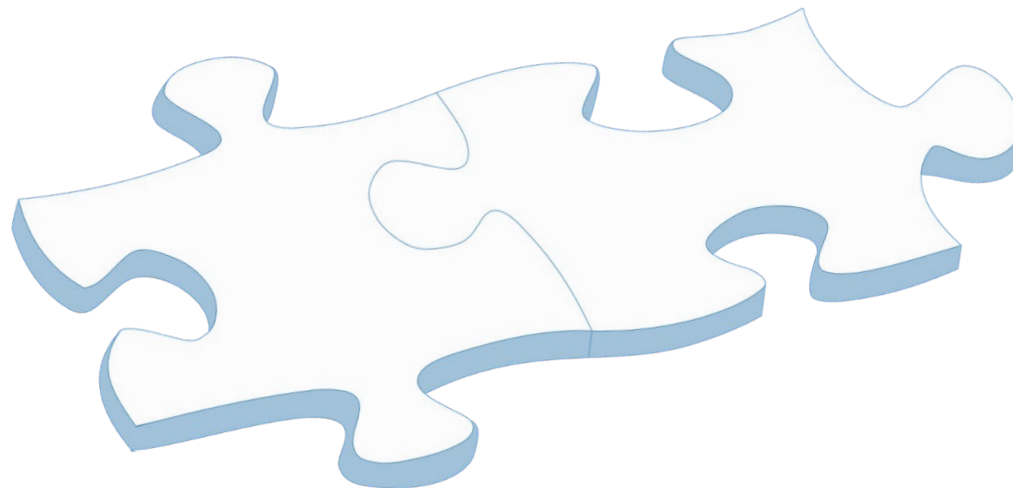




ZASTOSOWANIA BIZNESPLANU

- Uzyskanie dofinansowania w postaci **dotacji**, bardzo często związane jest z uzupełnieniem i terminowym złożeniem dokumentacji, np. w postaci wniosku i załączników.
- Jednym z nich, bardzo często, jest biznesplan. Sporządzenie dokumentu może dotyczyć realizacji dużych przedsięwzięć, a także tych niewielkich.
- Ponadto, opracowanie biznesplanu bardzo często jest nieodłącznym elementem wniosku o przyznanie dofinansować na na rozpoczęcie działalności gospodarczej.





PLANOWANIE BIZNESOWE

NAJWAŻNIEJSZE ELEMENTY BIZNESPLANU

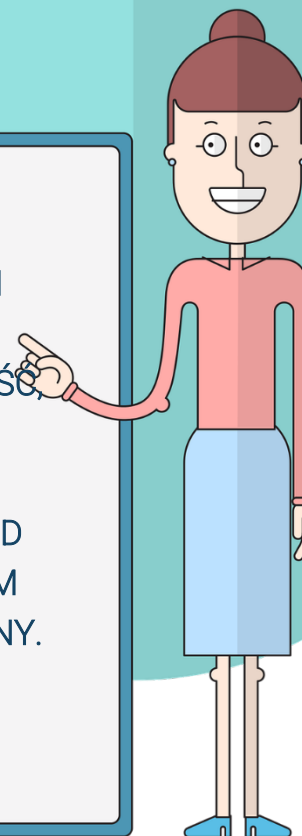




NAJWAŻNIEJSZE ELEMENTY BIZNESPLANU

- Układ i treść biznesplanu zależą wyłącznie od celu, w jakim jest tworzony.
- Przedsięwzięcia gospodarcze różnią się od siebie, ponieważ każde z nich cechuje się pewną specyfiką. Może ona dotyczyć lokalizacji, zasięgu, modelu biznesowego, formy organizacyjno-prawnej, itd.
- Dlatego też, każdy biznesplan będzie zawierał unikalną treść i rozwiązania.

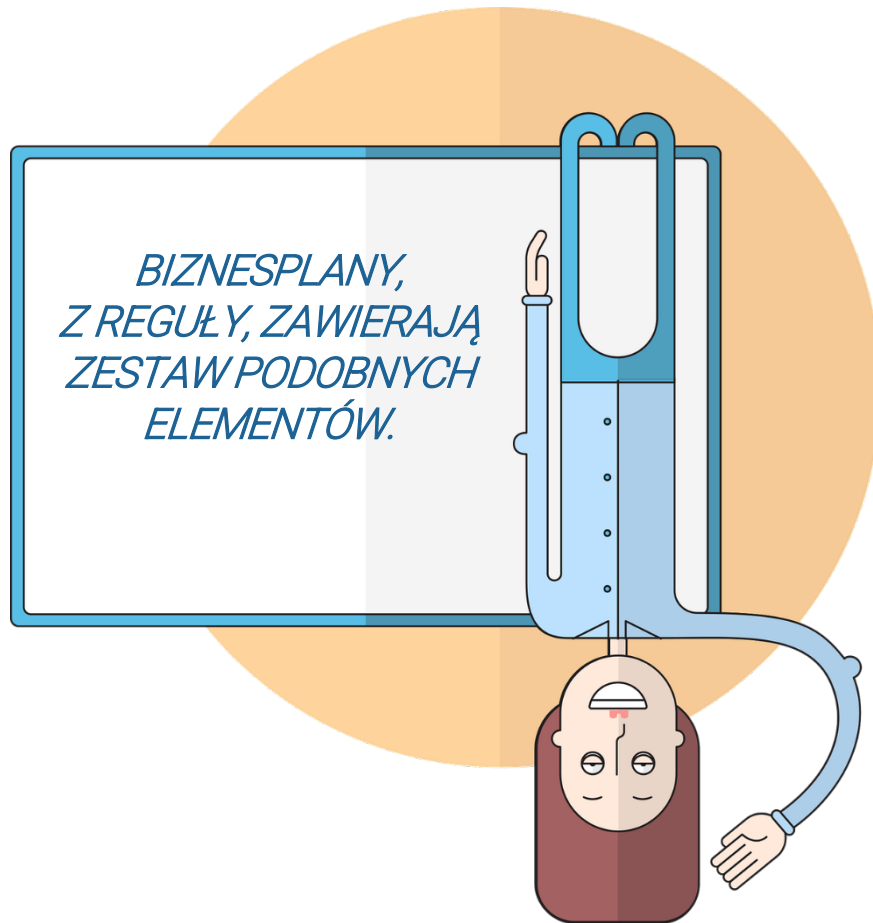
KAŻDY
BIZNESPLAN
ZAWIERA
UNIKALNĄ TREŚĆ,
KTÓRA
ZALEŻY
WYŁĄCZNIE OD
CELU W JAKIM
JEST TWORZONY.





NAJWAŻNIEJSZE ELEMENTY BIZNESPLANU

- Większość biznesplanów, pomimo odmiennej treści, zawiera zestaw podobnych elementów.
- Oczywiście jest, iż w części dokumentów będą one mniej rozbudowane, a w innych bardziej.
- Niemniej jednak, w pewnym zakresie, biznesplany będą do siebie podobne. Wynika to z faktu, iż planowanie większości przedsięwzięć jest związane z przeprowadzeniem odpowiedniej analizy strategicznej, badaniem rynku, opracowaniem modelu biznesowego, określeniem niezbędnych zasobów, a także przeprowadzeniem planowania finansowego.





NAJWAŻNIEJSZE ELEMENTY BIZNESPLANU

- Typowa strukturę biznesplanu małego przedsiębiorstwa będzie on obejmowała:
 - **Streszczenie** – Opisujące najważniejsze kwestie związane z biznesplanem (wykonawcę, zlecającego, cel, itp.), a także najważniejsze wnioski końcowe.
 - **Charakterystykę przedsiębiorstwa** – wyszczególnienie nazwa firmy, informacje teleadresowe, opis przedmiotu działalności i informacje o właścicielach.
 - **Analizę SWOT** – element analizy strategicznej, który pozwala na identyfikację słabych i mocnych stron, a także szans i zagrożeń dla planowanego przedsięwzięcia.
 - **Charakterystyka celów przedsiębiorstwa** – obejmuje zarówno cele długo i krótkoterminowe.
 - **Plan marketingowy** – uwzględniający charakterystykę marketing mix (produkt, cena, dystrybucja i promocja). Ponadto obejmuje on charakterystykę dostawców, a także klientów przedsiębiorstwa, wraz z segmentacją rynku, itp.





NAJWAŻNIEJSZE ELEMENTY BIZNESPLANU

- Do pozostałych elementów biznes planu małego przedsiębiorstwa można zaliczyć:
 - **Plan działalności operacyjnej** – plan świadczenia usług/produkcji wyrobów. Ponadto obejmuje charakterystykę rozwiązań technologicznych, nakładów inwestycyjnych, źródeł zaopatrzenia, itd.
 - **Plan organizacji i zarządzania** – zawiera opis schematu organizacyjnego, a także opis funkcji zarządzania.
 - **Plan zatrudnienia** – zawiera opis niezbędnych zasobów ludzkich, a także stawek związanych z wynagrodzeniami.
 - **Harmonogram głównych zamierzeń** – obejmuje charakterystykę poszczególnych zadań, wraz z terminem ich realizacji.
 - **Plan finansowy** – zawiera m.in. projekcje przychodów, kosztów, nakładów, a także zestawienia w postaci rachunku przepływów pieniężnych i rachunku wyników.
 - **Ocena finansowa** – przeważnie uwzględnia ocenę poziomu i dynamiki zysku netto.





NAJWAŻNIEJSZE ELEMENTY BIZNESPLANU

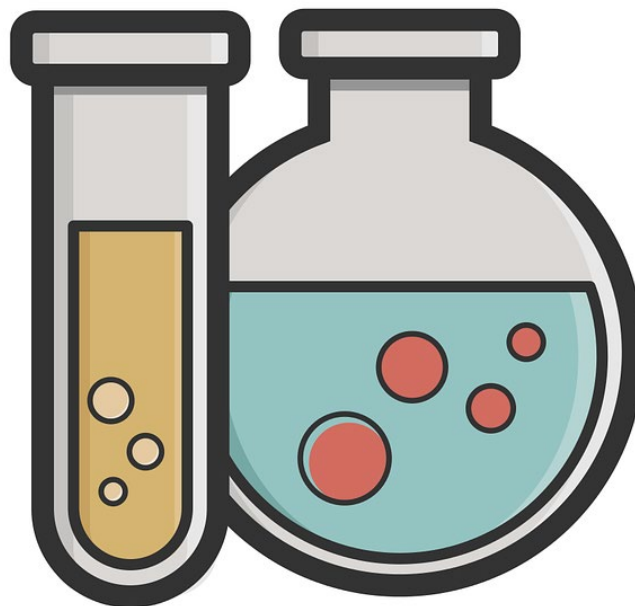
- Biznesplan dużego przedsięwzięcia, lub przedsiębiorstwa będzie bardziej rozbudowany. Jego elementy składowe będą podobne do tych, które zawierają biznesplany małych jednostek. Niemniej jednak, ich zawartość będzie bardziej obszerna.
- W praktyce, jedynie w określonych sytuacjach, stosowane są pewne standardy budowy biznesplanu.





NAJWAŻNIEJSZE ELEMENTY BIZNESPLANU

- Niekiedy zakres biznesplanu jest określany ogólnie przez instytucje, które weryfikują wnioski o przyznanie dotacji. Na przykład, powiatowy urząd pracy może określić szczegółowy plan dokumentu dla osób, które starają się o uzyskanie dofinansowania na rozpoczęcie działalności gospodarczej.
- W przypadku dofinansowania/dotacji, biznesplan jest traktowany jako element dokumentacji. Wiąże się to z koniecznością przestrzegania ogólnie określonych reguł dotyczących składu dokumentu.



PLANOWANIE BIZNESOWE

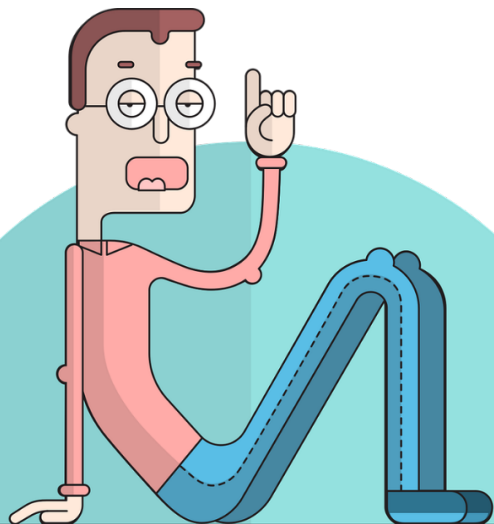
ELEMENTY ANALIZY STRATEGICZNEJ – ANALIZA SWOT





ELEMENTY ANALIZY STRATEGICZNEJ

- **Analiza strategiczna** obejmuje bardzo wiele metod. Można je sklasyfikować w następujący sposób:
 - **Metody analizy otoczenia:** analiza trendów, metoda delficka, analiza luki, metody scenariuszowe, analiza „pięciu sił” Portera, profil ekonomiczny sektora, punktowa ocena atrakcyjności sektora oraz mapa grup strategicznych.
 - **Metody zintegrowane:** Analiza SWOT, pozycjonowanie strategiczne, krzywa doświadczeń oraz metody portfelowe.
 - **Metody analizy przedsiębiorstwa:** cykl życia produktu i technologii, analiza kluczowych czynników sukcesu, bilans strategiczny, analiza łańcucha wartości, benchmarking strategiczny oraz analiza zasobów.



*ANALIZA SWOT JEST
ELEMENTEM ANALIZY
STRATEGICZNEJ*

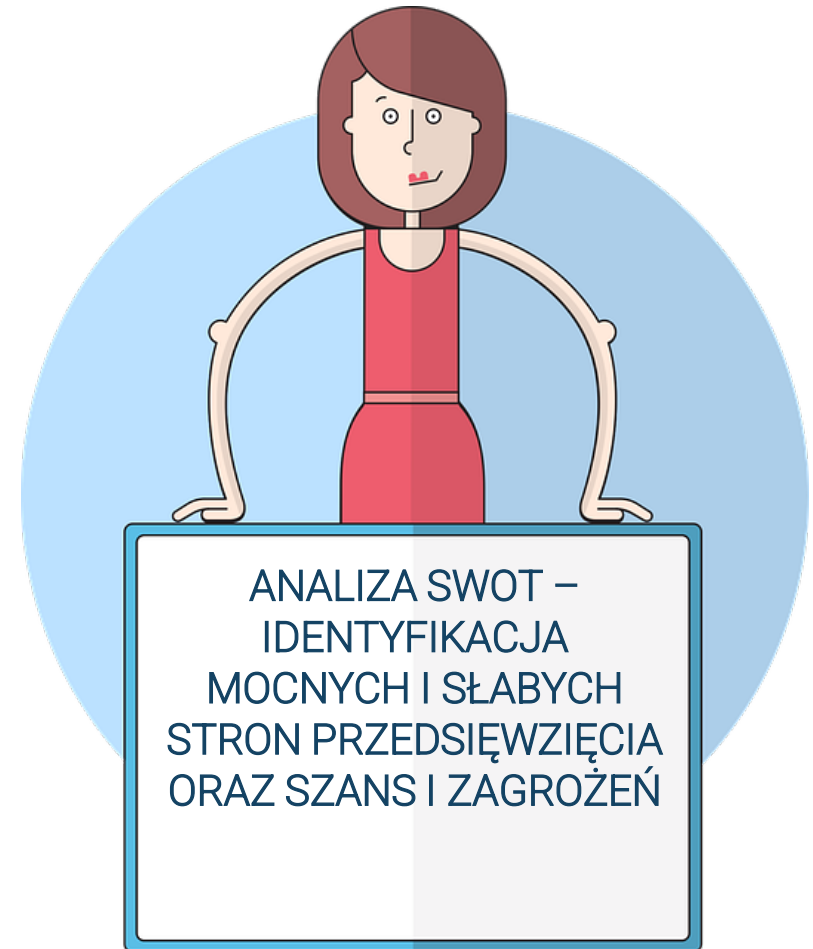
ANALIZA STRATEGICZNA

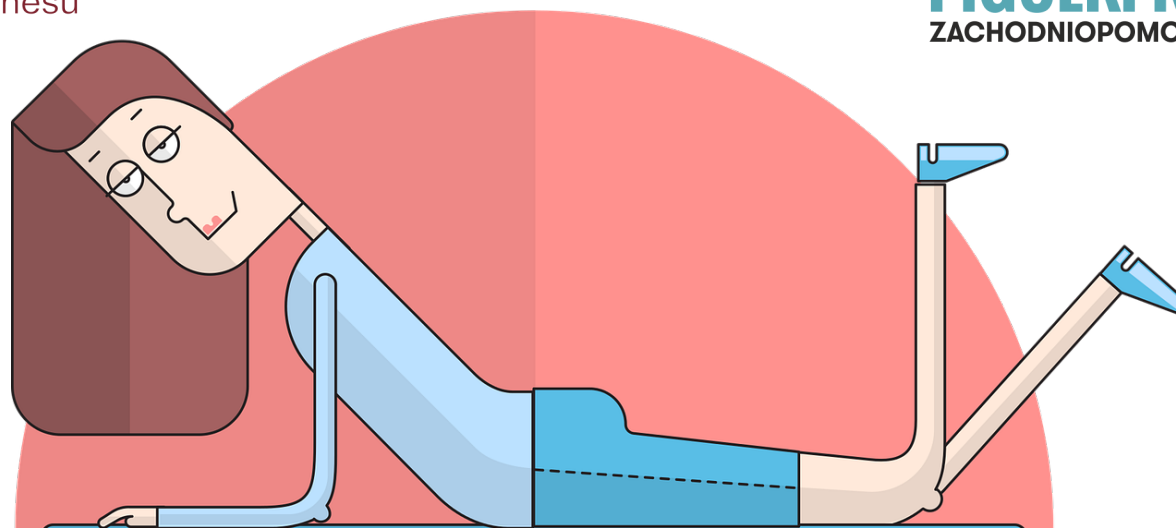
- **Analiza strategiczna** obejmuje zastosowanie wielu różnych metod badawczych.
- Niemniej jednak, w uproszczonych badaniach najczęściej przeprowadzana jest tzw. **analiza SWOT**.
- Polega ona na identyfikacji wszystkich kwestii, lub wydarzeń, które mogą mieć znaczący wpływ na efektywność z jaką funkcjonuje jednostka gospodarcza. Mianowicie, brak reakcji przedsiębiorstwa na pojawiające się szanse, lub zagrożenia może sprawić, że podjęta działalność może zakończyć się niepowodzeniem.



ANALIZA STRATEGICZNA

- Analiza SWOT pozwala na zidentyfikowanie mocnych i słabych stron przedsięwzięcia, a także na określenie szans i zagrożeń, które są związane z podejmowaną działalnością.
- Metoda jest oparta na nieskomplikowanym schemacie klasyfikacji, który polega na podziale wszystkich czynników mogących mieć wpływ na obecną oraz przyszłą pozycję organizacji gospodarczej.





■ KLASYFIKACJA POSZCZEGÓLNYCH WEWNĘTRZNYCH I ZEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW, KTÓRA PRZEPROWADZA SIĘ W RAMACH ANALIZY SWOT, OBEJMUJE CZTERY NASTĘPUJĄCE KATEGORIE:

- WEWNĘTRZNE MOCNE STRONY (S),
- WEWNĘTRZNE SŁABE STRONY (W),
- ZEWNĘTRZNE MOCNE STRONY – SZANSE (O),
- ZEWNĘTRZNE SŁABE STRONY - ZAGROŻENIA (T).



ANALIZA SWOT

- Zauważalne jest, iż mocne oraz słabe strony mają swoje źródło w samym przedsiębiorstwie. Natomiast szanse oraz zagrożenia wynikają z jego otoczenia, tak więc mają charakter zewnętrzny.
- Należy zauważyć, że nazwa „Analiza SWOT” pochodzi z języka angielskiego, a skrót został utworzony z pierwszych liter słów określających poszczególne grupy czynników (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Czasem skrót SWOT, zastępowany jest akronimem TOWS – ma on identyczne znaczenie.



ELEMENTY ANALIZY STRATEGICZNEJ – ANALIZA SWOT

- Należy pamiętać, że sporządzając analizę SWOT nie należy wyodrębniać wszystkich czynników, które mogą mieć wpływ na funkcjonowanie jednostki. Mianowicie, w badaniu trzeba uwzględnić czynniki kluczowe, które mogą decydować o przyszłości przedsiębiorstwa.
- Podczas analizy, poszczególne czynniki dzieli się na takie, które sprzyjają i nie sprzyjają zmianom w organizacji. Następnie z obydwu grup wyodrębniane są czynniki wewnętrzne i zewnętrzne.
- Analiza SWOT polega na zidentyfikowaniu poszczególnych czynników, a także sklasyfikowaniu ich do czterech wymienionych grup. Następnie należy określić, jaki mogą mieć wpływ na funkcjonowanie jednostki gospodarczej. Ponadto, należy wskazać jakie możliwości posiada jednostka, w zakresie wzmocnienia, lub osłabienie siły ich oddziaływania. Zestawienie słabych i silnych stron organizacji (czynników wewnętrznych), z szansami i zagrożeniami (czynniki zewnętrzne) może pomóc w budowie strategii, a także pozwala na określenie pozycji strategicznej jednostki.





ANALIZA STRATEGICZNA

- Do grupy silnych stron przedsiębiorstwa (czyli do wewnętrznych i zewnętrznych czynników - silne strony i szanse), można przede wszystkim zaliczyć:
 - Czynniki przyczyniające się do zwiększenia siły przetargowej wobec nabywców i dostawców,
 - Czynniki, które pozwalają na zapewnienie ochrony przed działaniami konkurencji.
 - Wszystkie czynniki, które ułatwiają wdrożenie i opracowanej strategii.
 - Wszystkie zasoby, a także umiejętności, które przyczyniają się do przewyciężenia bariery mobilności, a także pomagają w wejściu do pożądaných grup strategicznych.





ANALIZA STRATEGICZNA

- Do czynników, które są słabymi stronami przedsiębiorstwa, a także zagrożeniami (czynniki wewnętrzne i zewnętrzne) należy zaliczyć przede wszystkim:
 - Wszelkie czynniki przyczyniające się do zmniejszenie siły przetargowej jednostki gospodarczej wobec dostawców, a także nabywców.
 - Czynniki, które powodują, że jednostka gospodarcza jest narażona na rywalizację z konkurencją.
 - Czynniki, które utrudniają, lub uniemożliwiają wdrożenie opracowanej strategii.
 - Wszelkie braki w zasobach, lub umiejętnościach, które mogłyby pomóc jednostce gospodarczej w przezwyciężeniu barier mobilności, a także w wejściu do określonych grup strategicznych.



ELEMENTY ANALIZY STRATEGICZNEJ – ANALIZA SWOT

IDENTYFIKACJĘ POSZCZEGÓLNYCH CZYNNIKÓW MOŻE UŁATWIĆ ZADANIE
ODPOWIEDNICH PYTAŃ STRATEGICZNYCH.

Potencjalne mocne strony

- Czy pozycja przedsiębiorstwa jest znacząca?
- Czy posiada ono dużą zdolność konkutowania?
- Czy posiada odpowiednie zasoby?
- Czy ma dobrą opinię u klientów?
- Czy jest uznawane za lidera rynkowego?
- Czy konkurencja wywiera silną presję na przedsiębiorstwo?
- Czy posiada odpowiednią technologię?
- Czy posiada przewagę kosztową?
- Czy przedsiębiorstwo jest innowacyjne?
- Czy kadra kierownicza jest doświadczona?
- itd.

Potencjalne słabe strony

- Czy strategia przedsiębiorstwa została jasno wytyczona?
- Czy jednostka znajdzie odpowiednie środki finansowe?
- Czy rentowność przedsiębiorstwa nie jest zbyt niska?
- Czy pozycja konkurencyjna jednostki jest słaba?
- Czy wśród kadry kierowniczej brakuje liderów?
- Czy w jednostce brakuje kluczowych umiejętności?
- Czy przedsiębiorstwo jest podatne na naciski wywierane przez konkurencję?
- Czy jednostka ma zbyt mały potencjał produkcyjny/wytwórczy?
- Czy image przedsiębiorstwa nie jest słaby?
- Czy działania marketingowe podejmowane przez przedsiębiorstwo są nieefektywne?
- itd.





ELEMENTY ANALIZY STRATEGICZNEJ – ANALIZA SWOT

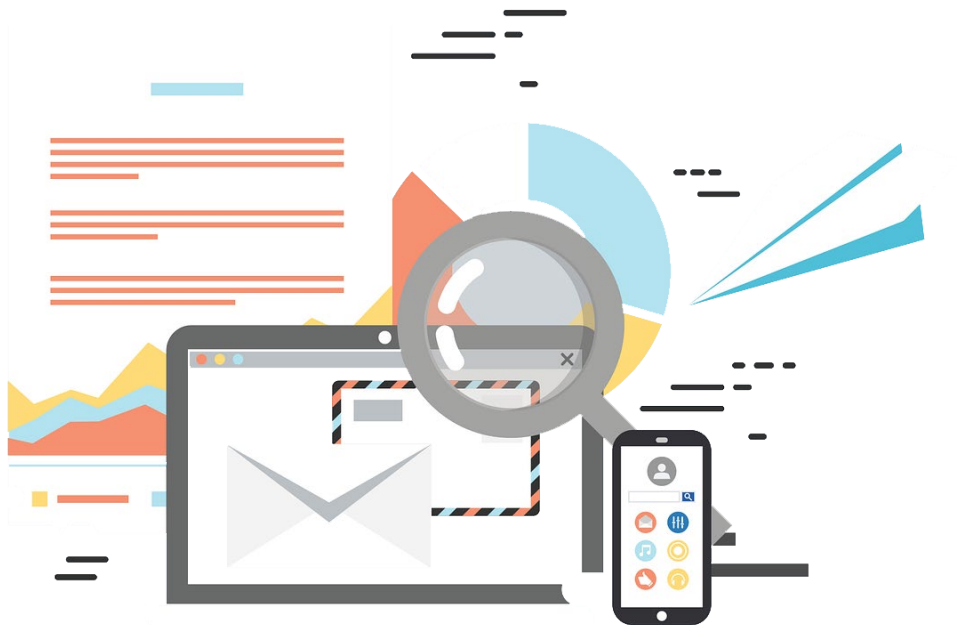
IDENTYFIKACJĘ POSZCZEGÓLNYCH CZYNNIKÓW MOŻE UŁATWIĆ ZADANIE
ODPOWIEDNIICH PYTAŃ STRATEGICZNYCH.

Potencjalne szanse

- Czy pojawiły się nowe grupy odbiorców oferowanych dóbr i usług?
- Czy jednostka gospodarcza ma szanse wejścia na nowe rynki?
- Czy istnieje możliwość rozszerzenia oferowanego asortymentu?
- Czy istnieje możliwość dywersyfikacji wyrobów?
- Czy jednostka ma szansę przejścia do lepszej grupy strategicznej?
- Czy rywalizacja w sektorze jest w jakiś sposób ograniczona?
- Czy istnieje możliwość wystąpienia szybszego wzrostu rynku?
- Czy jednostka ma możliwość produkcji dóbr komplementarnych?
- Itd.

Potencjalne zagrożenia

- Czy istnieje możliwość, że na rynku pojawią się nowi konkurenci?
- Czy istnieje niebezpieczeństwo, że wzrośnie liczba sprzedawanych substytutów?
- Czy tempo wzrostu rynku może ulec spowolnieniu?
- Czy mogą pojawić się rozwiązania systemowe, które będą stanowiły przeszkodę w prowadzeniu działalności?
- Czy przedsiębiorstwo jest podatne na recesję i/lub wahania koniunktury?
- Czy siła przetargowa nabywców, lub dostawców może wzrosnąć?
- Czy potrzeby/gusta nabywców mogą ulec zmianie?
- Czy możliwe jest zajście niekorzystnych zmian demograficznych?
- Itd.



PLANOWANIE BIZNESOWE

PODSTAWY BUDOWY PLANU MARKETINGOWEGO





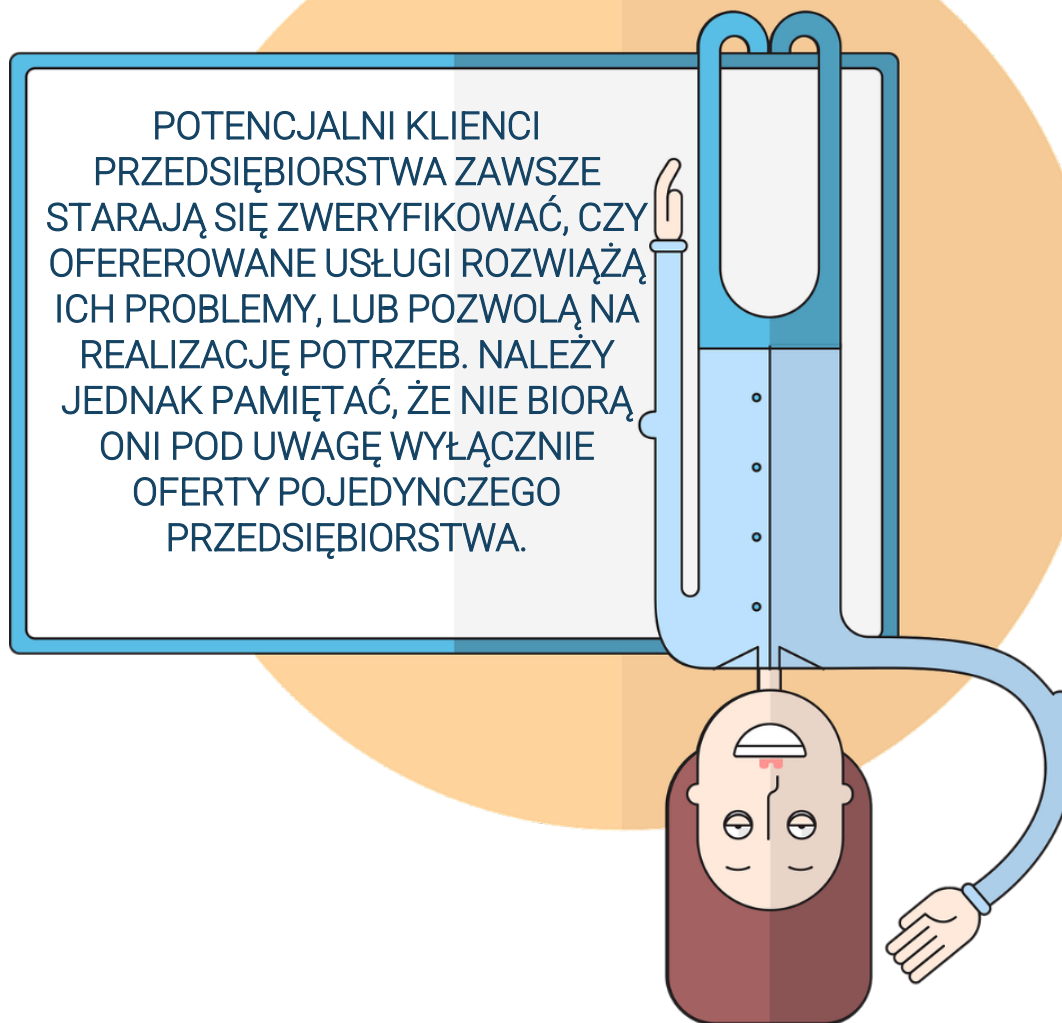
PODSTAWY BUDOWY PLANU MARKETINGOWEGO

- Tworząc **plan marketingowy** należy mieć na uwadze fakt, iż termin „marketing” jest bardzo obszerny. Dlatego też opracowanie odpowiedniego planu będzie wiązało się z poruszeniem wielu kwestii.
- **Plan marketingowy** powinien obejmować analizę potrzeb potencjalnych klientów, a także wskazać jakie działania wynikają z tych potrzeb. Dotyczą one przeważnie samego produktu – dostosowania go do oczekiwań nabywców.
- Ponadto, bardzo istotne jest ustalenie odpowiedniej polityki cenowej, zbudowanie kanałów dystrybucji, a także dokonanie wyboru odnośnie reklamy i promocji. Przedstawione w planie marketingowym rozwiązania pomogą w opracowaniu prognoz dotyczących przychodów, a także kosztów, które jednostka poniesie z tytułu prowadzonych działań marketingowych.



PODSTAWY BUDOWY PLANU MARKETINGOWEGO

- W uproszczeniu można stwierdzić, że **plan marketingowy** przede wszystkim powinien określić w jaki sposób klienci dowiedzą się o produktach, bądź też usługach, świadczonych przez jednostkę gospodarczą. Należy pamiętać, że nawet najlepszy produkt nie znajdzie zbytu, gdy klienci nie będą świadomi jego istnienia.
- Ponadto, w planie marketingowym, powinno się wskazać, do kogo będą kierowane produkty, lub usługi, a także jakie działania zostaną podjęte w kontekście promocji. W tym celu niezbędne jest przeprowadzenie analizy potrzeb klientów.
- Należy również określić z jakimi kosztami będą związane planowane działania, a także jakie przyniosą efekty. Nie wolno zapomnieć, aby określić jak duży jest rynek na oferowane produkty, lub usługi.





ANALIZA KONKURENCJI

- Interesującym rozwiązaniem jest spojrzenie na rynek z perspektywy klienta. Należy porównać ofertę prowadzonego przedsiębiorstwa, z konkurencją, w obiektywny sposób. Czasem, przedsiębiorcy subiektywnie patrzą na ofertę konkurencji. Niemniej jednak, klienta nie będzie interesowało to, jak przez przedsiębiorcę postrzegany jest konkurent, zwłaszcza, gdy będzie on oferował np. większy asortyment, usługi wyższej jakości, lub/i niższe ceny.
- Dlatego też, biorąc pod uwagę rodzaj świadczonych usług (lub sprzedawanych produktów) w pierwszej kolejności należy określić, w jaki sposób potencjalni klienci zapewniają swoje potrzeby, wyłączając z tego kontekstu obecność prowadzonego przedsiębiorstwa. W ten sposób, można ustalić jednostki stanowiące bezpośrednią konkurencję.



ANALIZA KONKURENCJI

- Ważne jest, aby po zidentyfikowaniu głównych konkurentów potrafić również wskazać jakie są ich najmocniejsze strony oraz największe słabości.
- Należy pamiętać, aby starć się tego dokonać mając na uwadze perspektywę konsumenta, a nie osobę prowadzącej przedsiębiorstwo.



ANALIZA KONKURENCJI

- Należy pamiętać, że dobrą praktyką może okazać się pogrupowanie konkurentów. Mianowicie, część z nich może mieć bardzo podobne cechy charakterystyczne. Na przykład, można zgrupować wiele marek sklepów wygodnego zakupu (convinient stores) ponieważ mają wiele podobieństw (np. model biznesowy, preferencje odnośnie lokalizacji, itd.).
- Jeżeli konkurencja jest mało skoncentrowana. Np. wiele firm, lub osób świadczy pewien rodzaj usługi, to należy skoncentrować się na bezpośredniej konkurencji, która może mieć największy wpływ na prowadzoną działalność gospodarczą.



ANALIZA KONKURENCJI

- Bardzo ważne jest, aby potrafić rozróżnić prowadzoną/planowaną działalność od konkurencji. Trudno jest przypisać temu działaniu pewne uniwersalne reguły. Mianowicie, jest to bardzo zindywidualizowany proces, który wynika bezpośrednio ze specyfiki prowadzonej działalności gospodarczej.
- Dobrym punktem wyjścia może być opracowanie odpowiedniej polityki cenowej. Mianowicie, konsumenci, z reguły, wiążą wyższe ceny z wyższą jakością produktów, bądź też usług. Dlatego też, należy pamiętać, aby wyższym cenom towarzyszyła wartość dodana, której nie oferują konkurenci.
- Opinia konsumentów również może być nieobiektywna. Na przykład, mogą oni przyjąć, że te same mocne strony, które posiadają usługi i produkty oferowane przez konkurencję, posiadają również wyroby prowadzonej działalności gospodarczej. W takim przypadku, percepcja klienta działa na korzyść planowanego przedsięwzięcia. Może jednak się zdarzyć, że klienci przyjmą, że oferowane produkty mają takie same słabe strony, jak te, które są dostępne u konkurentów.

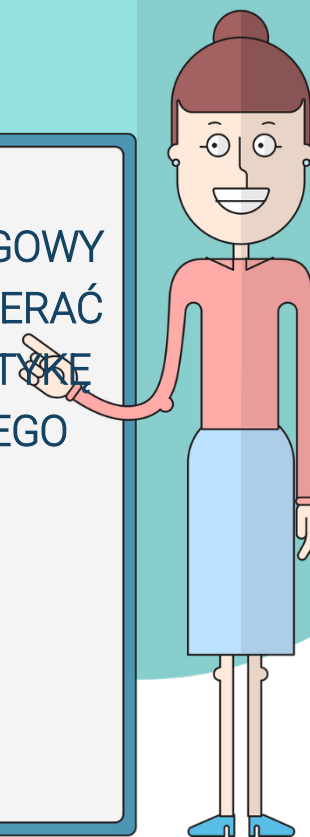




PLAN MARKETINGOWY - KLIENCI

- Plan marketingowy powinien obejmować charakterystykę klienta do którego przedsiębiorca chce dotrzeć ze swoimi usługami i/lub produktami.
- Istotne jest, iż prowadzenie działalności jest bardzo zindywidualizowane. Mianowicie, przedsiębiorca sprzedaje swoje wyroby (lub świadczy usługi), w danym momencie, tylko jednemu klientowi.
- Oczywiście, można z powyższym twierdzeniem dyskutować, lecz istotą jest, iż większość klientów pragnie być potraktowana w sposób indywidualny, a nie jako element grupy.

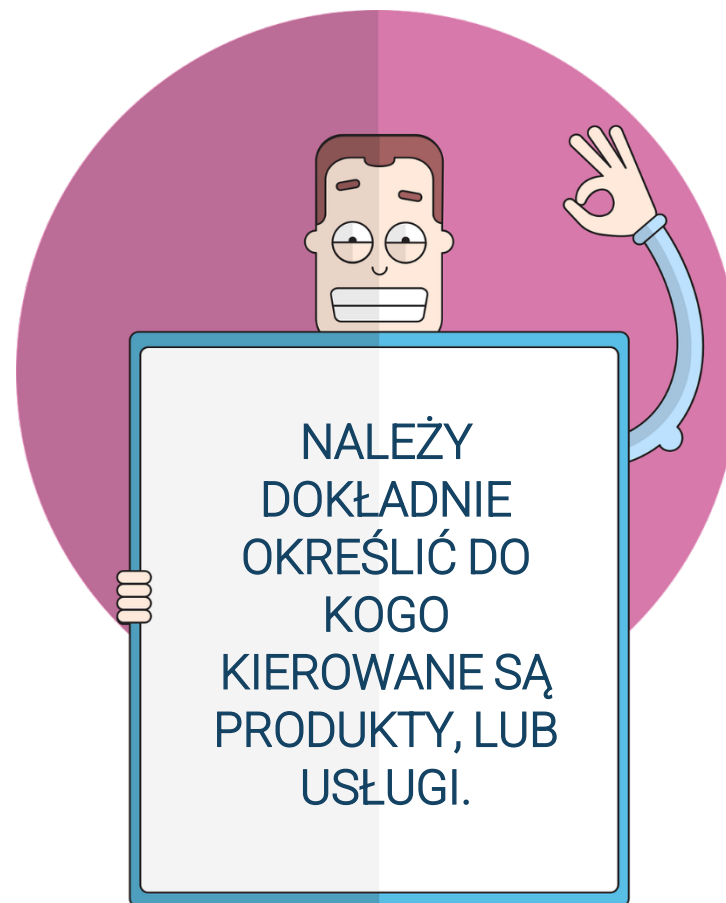
PLAN MARKETINGOWY
POWINIEN ZAWIERAĆ
CHARAKTERYSTYKĘ
POTENCJALNEGO
KLIENTA





PLAN MARKETINGOWY - KLIENCI

- Klienci różnią się od siebie. Pomimo tego, działania marketingowe powinny być spersonalizowane, ponieważ w ten sposób staną się bardziej przyjazne dla ich odbiorcy. Dlatego też powinno się dokładnie określić do kogo kierowane są produkty, lub usługi.
- Należy opisać następujące cechy typowego odbiorcy:
 - wiek,
 - wykształcenie,
 - zarobki,
 - zainteresowania,
 - status zawodowy,
 - posiadanie rodziny,
 - preferencje odnośnie rozrywki,
 - itd.





SEGMENTACJA RYNKU

- Należy pamiętać, że można próbować dotrzeć do kilku grup klientów. Nie, mniej jednak, należy dokładnie określić ich cechy charakterystyczne. Ponieważ działania marketingowe, kierowane do każdej grupy będą się od siebie różnić.
- W związku z powyższym bardzo przydatne jest przeprowadzenie **segmentacji rynku**. Jest to proces polegający na dokonaniu podziału rynku na różne grupy, które są jednorodne w kontekście potrzeb klientów. Potrzeby te, w ramach pojedynczej grupy, mogą zostać zaspokojone swoistą kompozycją marketingową.
- Segmentacja rynku pozwala na identyfikację grup konsumentów, do których adresowane będą produkty, lub usługi. Dodatkowo, umożliwia zracjonalizowanie działań marketingowych. Ponadto, poprzez segmentację rynku możliwe jest określenie jego segmentów, w których przedsiębiorstwo będzie mogło uzyskać przewagę konkurencyjną. Umożliwia ona również skoncentrowanie działań na rynkach, na których jednostka posiada największą przewagę.





SEGMENTACJA RYNKU

- Przeprowadzenie segmentacji rynku wymaga, aby zastosować pewne kryteria służące do jego podziału. Wybór odpowiednich kryteriów zależy od rodzaju rynku i jego specyfiki. Na przykład, zależy on od rodzaju sprzedawanych produktów, wielkości sprzedaży, liczby konsumentów, a także od stopnia w jakim są oni zróżnicowani.
- Proces segmentacji rynku będzie różnił się, w zależności od perspektywy przyjętej przez osobę, która go przeprowadza. Na przykład, punktem wyjścia może być konsument, lub produkt. W przypadku, pierwszej możliwości segmenty rynku wyodrębniane są na podstawie zgrupowania konsumentów, którzy wykazują pewne cechy wspólne. Niemniej jednak, gdy za punkt wyjścia przyjęty będzie produkt, to konsumenci zostaną pogrupowani ze względu na reakcję wobec danego dobra (usługi), jego cech charakterystycznych, a także właściwości sytuacji, w której dokonywany jest zakup.





KRYTERIA SEGMENTACJI RYNKU

Kryteria odnoszące się do konsumenta			Kryteria odnoszące się do produktu (lub sytuacji zakupu)		
Społeczno-ekonomiczne	Demograficzne	Psychograficzne	Wzorce konsumpcji	Warunki zakupu	Oferowane korzyści
• Dochód • Zawód • Wykształcenie • Kryteria geograficzne • Miejsce zamieszkania	• Wiek • Płeć • Wielkość rodziny • Faza cyklu życia rodziny • Status rodziny • narodowość	• Styl życia • Aktywność • Zainteresowania • opinie	• Częstotliwość użytkowania • Posiadanie innych produktów • Lojalność wobec marki produktu	• Rodzaj sklepu • Czas zakupu • Charakter zakupu • Wielkość jednorazowego zakupu • Częstotliwość zakupu	• Wiedza konsumenta o produkcie • Postrzeganie korzyści • Predyspozycje konsumentów

Źródło: L. Grabarski, I. Rutkowski, W. Wrzosek, „Marketing. Punkt zwrotny nowoczesnej firmy”, PWE, Warszawa 1997, s. 158 [za:] I. Żuchowski, „Segmentacja rynku - ujęcie teoretyczne”, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomiczno-Społecznej w Ostrołęce nr 4, 2007, s.123.





SEGMENTACJA RYNKU

- Gdy przedsiębiorca dokona wyboru grupy docelowej, a także przeprowadzi segmentację rynku, należy przemyśleć, w jaki sposób można dotrzeć do klienta.
- Oczwistym jest, iż możliwości w tym zakresie jest bardzo wiele. Niemniej jednak, zadaniem przedsiębiorcy jest wybór takich metod, aby działania były jak najbardziej efektywne, przy możliwie najmniejszym koszcie.



SEGMENTACJA RYNKU

- Ponadto, przy wyborze odpowiednich sposobów na dotarcie do klienta, należy pamiętać o specyfice rynku. Mianowicie, jeżeli działalność oparta na współpracy z kilkoma „dużymi” klientami będzie wykorzystywała inny zestaw narzędzi komunikacji marketingowej, niż jednostka, która stara się dotrzeć do wielu drobnych nabywców.
- Istnieje wiele różnych opcji komunikacji z otoczeniem. Do najbardziej popularnych należy zaliczyć różne formy reklamy (tradycyjnej, interaktywnej, zewnętrznej i występującej w miejscu sprzedaży), promocje sprzedaży, sprzedaż osobistą, public relations, sponsorowanie oraz marketing bezpośredni.



PODSTAWY BUDOWY PLANU MARKETINGOWEGO

PRZYKŁADY RÓŻNYCH OPCJI KOMUNIKACJI Z OTOCZENIEM PRZEDSIĘBIORSTWA

Reklama				Promocja sprzedaży		Sprzedaż osobista	Public relations	Sponsorowanie	Marketing bezpośredni
Tradycyjna	Interaktywna	Zewnętrzna	W miejscu sprzedaży (POS)	Promocja handlowa	Promocja Konsumencka	Prezentacja osobista negocjacje	Artykuły, konferencje prasowe, wywiady, imprezy	Finansowanie wydarzeń kulturalnych, sportowych, wspieranie edukacji, wspólne przedsięwzięcia z organizacjami niekomercyjnymi.	Pocztą telemarketing Internet
Prasa radio telewizja	WWW email sms, wap	Billboard mobile plakaty	Zawieszki standy naklejki, odbiorniki tv	Premie za sprzedaż szkolenia pokazy	Konkursy, kupony, próbki, degustacje				

Źródło: J. Tkaczyk, „Nowe narzędzia komunikacji–próba klasyfikacji”, Innowacje w marketingu: Młodzi o marketingu, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2005, s. 423





Wykorzystanie narzędzi w komunikacji marketingowej

*JAKIE NARZĘDZIA
KOMUNIKACJI
MARKETINGOWEJ
WYKORZYSTUJĄ
PRZEDSIĘBIORSTWA?*



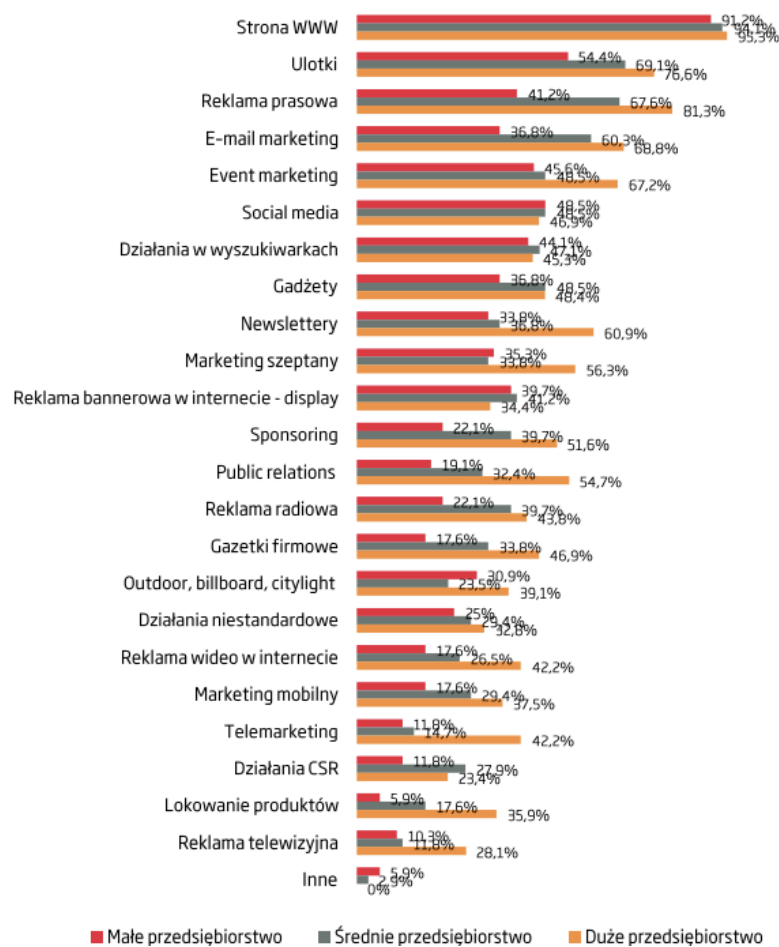
Wykres 14. Wykorzystywane narzędzia w komunikacji marketingowej (n = 200)

Źródło: „Raport Nowa Rola Marketingu 2016”, red. A. Gruszka, IPC Instytut Badawczy, 2016



Wykorzystanie narzędzi w komunikacji marketingowej

*JAKIE NARZĘDZIA
KOMUNIKACJI
MARKETINGOWEJ
WYKORZYSTUJĄ
PRZEDSIĘBIORSTWA?*



Źródło: „Raport Nowa Rola Marketingu 2016”, red. A. Gruszka, IPC Instytut Badawczy, 2016





PODSTAWY BUDOWY PLANU MARKETINGOWEGO

- Plan marketingowy powinien również obejmować próbę sporządzenia **prognozy poziomu sprzedaży**.
- W tym celu wykorzystuje się różne metody (np. metody ilościowe, lub też szacunki na bazie pojemności rynku, itd.).
- Niemniej jednak, należy pamiętać, że każde szacunki będą obarczone pewnym błędem. Im jest on większy, tym większa szansa na podjęcie błędnych decyzji dotyczących realizacji przedsięwzięcia. Na podstawie prognozy poziomu sprzedaży należy sporządzić prognozę **przychodów ze sprzedaży**.



PODSTAWY BUDOWY PLANU MARKETINGOWEGO

- Plan marketingowy powinien zostać zwieńczony szacunkami kosztów związanych z realizacją działań marketingowych.
- Należy pamiętać, że oprócz samych wydatków związanych z wykorzystaniem narzędzi komunikacji marketingowej zestawienie powinno obejmować wszelkie koszty związane z badaniami marketingowymi, itp.

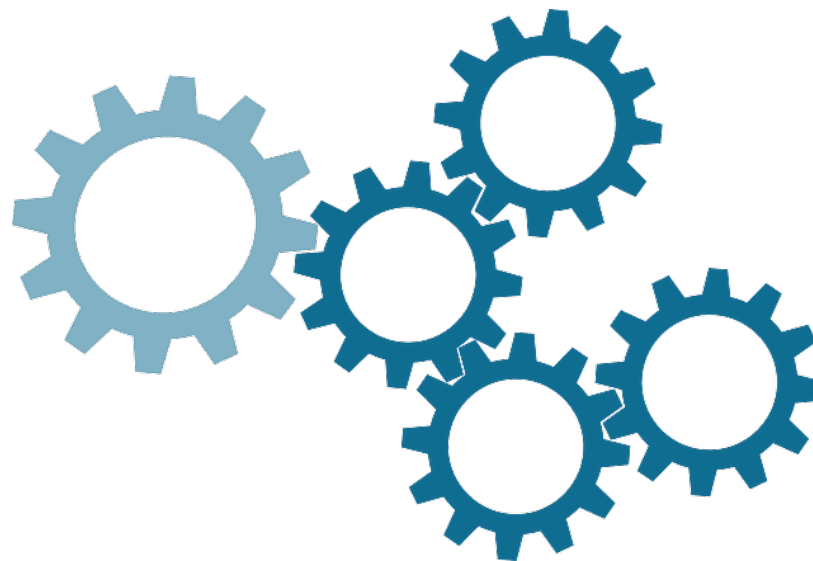




PLANOWANIE BIZNESOWE

ELEMENTY PLANOWANIA DZIAŁALNOŚCI
OPERACYJNEJ I TWORZENIA PLANU
FINANSOWEGO





ELEMENTY PLANOWANIA DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ I TWORZENIA PLANU FINANSOWEGO

- W planowaniu biznesowym bardzo istotne jest określenie niezbędnych nakładów do realizacji określonego przedsięwzięcia. Będą one się różniły w zależności od specyfiki danej działalności. Ponadto bardzo istotne jest określenie, w jaki sposób jednostka zamierza wytworzyć produkty, lub świadczyć usługi. W związku z tym ważne jest opracowanie **planu technicznego**.



PLAN TECHNICZNY

- **Plan techniczny** powinien zawierać opis celów sfery technicznej, a także charakterystykę produktów i usług, która obejmuje porównania z produktami oferowanymi przez konkurencję, a także szczegółowe plany modernizacji i zmian technologicznych.
- Na tym etapie można również postarać się oszacować koszt sfery technicznej. Będą one obejmować: koszty zużycia materiałów i energii, najmu obiektów, serwisu i konserwacji, zakupu towarów, a także koszty powiązane z wymogami stawianymi w zakresie działań na rzecz ochrony środowiska.





PLAN ORGANIZACYJNY

- Ponadto bardzo istotna jest budowa planu organizacyjnego. Należy zatem stworzyć szczegółowy harmonogram realizacji przedsięwzięcia, a także określić cele, które mają zostać zrealizowane w sferze organizacyjnej.
- **Plan organizacyjny** powinien zawierać opis struktury organizacyjnej. Należy wyszczególnić w nim niezbędne zasoby ludzkie, a także scharakteryzować poszczególne stanowiska kierownicze. Powinno się również wskazać, jakie usługi obce będą niezbędne dla realizacji przedsięwzięcia.





PLAN FINANSOWY

- Biznes plan powinien również uwzględniać **plan finansowy**. Stanowi on pewnego rodzaju podsumowanie wszystkich elementów przedsięwzięcia.
- **Plan finansowy** może przybierać różne formy. Niekiedy tworzy się sprawozdanie finansowe projektu, które obejmuje rachunek wyników, często rachunek przepływów pieniężnych, a także bilans. Ponadto, w tego rodzaju planach stosuje się stosunkowo dużą szczegółowość – dane prezentowane są w ujęciu miesięcznym. Pozwala to m.in. Na uwzględnienie sezonowości.
- Ponadto **plany finansowe** bardzo często obejmują analizy finansowe. Mogą one dotyczyć badania kondycji finansowej, opłacalności realizacji przedsięwzięcia, a nawet wyceny przedsiębiorstwa.





PLANOWANIE BIZNESOWE

BIBLIOGRAFIA





BIBLIOGRAFIA – WARTO POCZYTAĆ

1. „Raport Nowa Rola Marketingu 2016”, red. A. Gruszka, IPC Instytut Badawczy, 2016
2. „Zarządzanie Bankiem Komercyjnym”, red. A. Gospodarowicz, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000
3. Filipiak-Dylewska B. , Szewczuk A. „Zarządzanie Strategiczne: Narzędzia, scenariusze, procesy, Fundacja na Rzecz Uniwersytetu Szczecińskiego”, Szczecin 2000
4. Gierszewska G. , Romanowska M. , „Analiza strategiczna przedsiębiorstwa”, PWE, Warszawa 2009
5. McKeever M., „How to Write a Business Plan”, NOLO, Berkeley 2010
6. Pawlak Z. , „Biznesplan. Zastosowania i przykłady.”, Poltex, Warszawa 2001
7. Pierścionek Z., „Zarządzanie strategiczne w przedsiębiorstwie”, PWN, Warszawa 2011
8. Skrzypek J.T. , „Biznesplan. Model najlepszych praktyk”, Poltext, Warszawa 2009
9. Tkaczyk J., „Nowe narzędzia komunikacji – próba klasyfikacji”, Innowacje w marketingu: Młodzi o marketingu, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2005
10. Żuchowski I., „Segmentacja rynku - ujęcie teoretyczne”, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomiczno-Społecznej w Ostrołęce nr 4, 2007
11. Weihrich H. , „The TOWS Matrix. A Tool for Situational Analysis”, Long Range Planning, 1982, nr 2(15)





INWESTYCJE W PRZEDSIĘBIORSTWIE

■ Michał Bzunek





SPIS TREŚCI

- Wstęp – pojęcie inwestycji
- Inwestycja i projekt inwestycyjny
- Ryzyko w działalności inwestycyjnej
- Decyzje rozwojowe
- Istota i kryteria rachunku opłacalności
- Projekty inwestycyjne i proces budżetowania kapitałowego
- Inwestycyjne przepływy pieniężne
- Metody oceny projektów inwestycyjnych
 - Okres zwrotu nakładów
 - Wartość bieżąca netto (NPV)
 - Wewnętrzna stopa zwrotu (IRR)





INWESTYCJE W PRZEDSIĘBIORSTWIE

POJĘCIE I RODZAJE INWESTYCJI





POJĘCIE I RODZAJE INWESTYCJI

- Inwestycje są wszechobecne i towarzyszą funkcjonowaniu każdej działalności gospodarczej.
- Ponadto, inwestycje również przeprowadzane są przez osoby fizyczne.
- Na przykład, wiele inwestycji podejmowanych jest na rynkach finansowych. W związku z tym, inwestycje bardzo często są przedmiotem badań i analiz.





POJĘCIE I RODZAJE INWESTYCJI

- Pojęcie inwestycji nie posiada jednoznacznej definicji. Mianowicie, dotyczy ono bardzo wielu kwestii, więc można je rozpatrywać z wielu perspektyw. Dlatego też, jest ono stosunkowo szeroko definiowane. W literaturze wyróżnia się dwa główne podejścia w określaniu znaczenia pojęcia inwestycji:
 - **Ujęcie finansowo-płatnicze (monetarne)** – odnoszące inwestycje do ruchu pieniądza, przy czym nie jest akceptowany wymiar materialny inwestycji. Jest ona charakteryzowana jako przepływ pieniężny.
 - **Ujęcie majątkowe (rzeczowe)** – w podejściu tym zwraca się uwagę na uzyskanie materialnego wymiaru przeprowadzonej inwestycji. Ma to związek z ruchem dóbr. Inwestycje są zatem definiowane z perspektywy bilansu, który jest zestawieniem posiadanego majątku (aktywów) oraz źródeł jego finansowania. Zgodnie z podejściem rzeczowym, inwestycją jest zamiana kapitału w aktywa (lub zastosowanie nowego kapitału).



POJĘCIE I RODZAJE INWESTYCJI

- Podsumowując różne podejścia do definicji pojęcia inwestycji należy wskazać, że jest to:
 - Wyrzeczenie się bieżącej konsumpcji w celu osiągnięcia korzyści w przyszłości.
 - Pozyskanie określonych dóbr materialnych (a także niematerialnych) dzięki wydatkowaniu środków finansowych, lub zaangażowania kapitałów.
 - Proces, w wyniku którego środki pieniężne zostają przekształcone w inne dobra.
 - Pewien wydatek, który ma przynieść dochód osobie, która podejmuje się realizacji inwestycji.
- Przedsiębiorstwa podejmują się realizacji inwestycji, m.in. aby uzyskać przewagę konkurencyjną. Innym powodem, dla którego jednostki gospodarcze inwestują, jest próba ochrony się przed utratą posiadanej pozycji rynkowej.



POJĘCIE I RODZAJE INWESTYCJI

- Inwestycje są przedmiotem różnych klasyfikacji. Mianowicie, dotyczą one bardzo wielu kwestii, które są związane z funkcjonowaniem jednostek gospodarczych, a także osób fizycznych.
- Niemniej jednak, interesująca klasyfikacja wyróżnia dwa główne rodzaje inwestycji, które podlegają dalszemu podziałom:
 - inwestycje obiektowe,
 - inwestycje oddziałujące.



KLASYFIKACJA INWESTYCJI

■ INWESTYCJE OBIEKTOWE:

- RZECZOWE,
- FINANSOWE,
- NIEMATERIALNE,

■ INWESTYCJE ODDZIAŁUJĄCE:

■ INWESTYCJE NETTO:

- INWESTYCJE ZAŁOŻYCIELSKIE,
- INWESTYCJE ROZSZERZAJĄCE,

■ REINWESTYCJE (W ZAKRESIE AKTYWÓW POSIADANYCH PRZEDSIĘBIORSTWA):

- INWESTYCJE ZASTĘPCZE,
- INWESTYCJE RACJONALIZUJĄCE,
- INWESTYCJE PRZESTAWNE,
- INWESTYCJE DYWERSYFIKUJĄCE,
- INWESTYCJE ZABEZPIECZAJĄCE.





POJĘCIE I RODZAJE INWESTYCJI

- Bardzo intuicyjne podejście do klasyfikacji omawianego pojęcia polega na wyszczególnieniu trzech podstawowych rodzajów inwestycji:
 - **Inwestycje rzeczowe** – służą do budowy majątku rzeczowego, do którego zalicza się m.in. grunty, budynki, urządzenia, maszyny, pojazdy, itp.
 - **Inwestycje finansowe** (inaczej kapitałowe) – dotyczą czynności, których zadaniem jest kształtowanie majątku finansowego. Mogą one mieć postać lokowania kapitału na lokatach/rachunkach bankowych, zakupu różnych papierów wartościowych, itp.
 - **Inwestycje niematerialne i prawne** – polegają na zakupie elementów majątku, tj. różnego rodzaju licencje, programy komputerowe, znaki handlowe, a także wydatki na nabycie elementów majątku, które służą do prowadzenia badań, zapewnianiu rozwoju i reklamie. Ponadto, obejmują one wydatki służące zaspokajaniu potrzeb socjalnych i społecznych oraz poprawie i ochronie środowiska naturalnego.



POJĘCIE I RODZAJE INWESTYCJI

- I **Inwestycje rzeczowe** przyczyniają się m.in. do rozwoju rzeczowych aktywów trwałych przedsiębiorstwa.
- I Przedsiębiorstwa funkcjonujące na rynku, w największym stopniu zainteresowane są przeprowadzaniem **inwestycji rzeczowych**. W ten sposób, mogą powiększyć skalę prowadzonej działalności, poprzez wykorzystanie nowych elementów majątku (aktywów).
- I Należy wyjaśnić, że inwestycje rzeczowe mogą mieć różny charakter. Biorąc pod uwagę cel, w jakim są one podejmowane, wyróżnia się trzy typy inwestycji rzeczowych:
 - I **Inwestycje rozwojowe** (nowe) – wprowadzane są w celu zwiększenia zdolności wytwórczych przedsiębiorstwa, poprawie jakości świadczonych usług, lub wytwarzanych dóbr, a także dodaniu personelowi dodatkowej wartości.
 - I **Inwestycje odtworzeniowe** (reinwestycje) – polegają na zastępowaniu zużytych elementów majątku nowymi, co przyczynia się do utrzymania poziomu produkcji na niezmiennym poziomie. Mogą one jednak dodatkowo zwiększyć potencjał wytwórczy, lub jakość (np. poprzez nowe rozwiązania technologiczne).
 - I **Inwestycje modernizacyjne** – prowadzą do zmniejszenia kosztów związanych z produkcją i prowadzoną działalnością gospodarczą.





POJĘCIE I RODZAJE INWESTYCJI

- **Inwestycje finansowe** występują, gdy kapitały zostaną zaangażowane w aktywa finansowe.
- Zgodnie z wcześniej przytoczonym opisem, mogą to być depozyty, a także papiery wartościowe do których zaliczyć można m.in. obligacje, udziały, akcje, udziały w funduszach inwestycyjnych i certyfikaty inwestycyjne. Mogą mieć one charakter spekulacyjny, lub lokacyjny.





POJĘCIE I RODZAJE INWESTYCJI

- Należy pamiętać, że istotną rolę w funkcjonowaniu przedsiębiorstw mają inwestycje w aktywa niematerialne (**inwestycje niematerialne i prawne**).
- Należy zaznaczyć, że pojęcie inwestycji, jeszcze stosunkowo niedawno, łączone było wyłącznie z procesem inwestowania w aktywa mające charakter rzeczowy, lub finansowy.
- Niemniej jednak, w latach dziewięćdziesiątych XX wieku nastąpił przełom, ponieważ procesy inwestycyjne rozszerzono również na inwestycje w aktywa niematerialne.



CECHY CHARAKTERYSTYCZNE AKTYWÓW NIEMATERIALNYCH:

- SĄ OPARTE NA WIEDZY,
- POZWALAJĄ NA WYPEŁNIENIE LUKI POMIĘDZY WARTOŚCIĄ RYNKOWĄ PRZEDSIĘBIORSTWA, A JEJ WARTOŚCIĄ KSIĘGOWĄ,
- OBEJMUJĄ WSZYSTKIE ELEMENTY, KTÓRE PRZYCZYNIAJĄ SIĘ DO POWSTANIA RÓŻNICY POMIĘDZY CAŁKOWITĄ WARTOŚCIĄ JEDNOSTKI GOSPODARCZEJ A JEJ WARTOŚCIĄ FINANSOWĄ,
- ICH ODPOWIEDNIE ZASTOSOWANIE POZWALA NA OSIĄGNIĘCIE PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ,
- SKŁADAJĄ SIĘ NA NIE RÓŻNE KATEGORIE MAJĄCE CZĘSTO ODMIENNĄ NATURE I CHARAKTER.





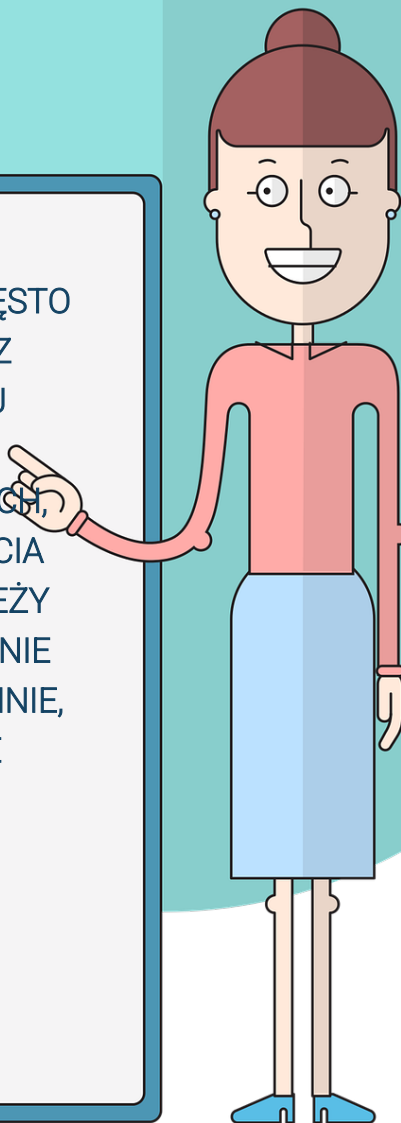
INWESTYCJE W PRZEDSIĘBIORSTWIE

INWESTYCJA I PROJEKT INWESTYCYJNY





W PRAKTYCE BARDZO CZĘSTO
MOŻNA SPOTKAĆ SIĘ Z
POJĘCIAMI PROJEKTU
INWESTYCYJNEGO,
INWESTYCJI RZECZOWYCH,
CZY TEŻ PRZEDSIĘWZIĘCIA
INWESTYCYJNEGO. NALEŻY
PAMIĘTAĆ, ŻE STOSOWANIE
TYCH TERMINÓW ZAMIENNIE,
MOŻE BUDZIĆ PEWNE
KONTROWERSJE
METODYCZNE
I INTERPRETACYJNE.





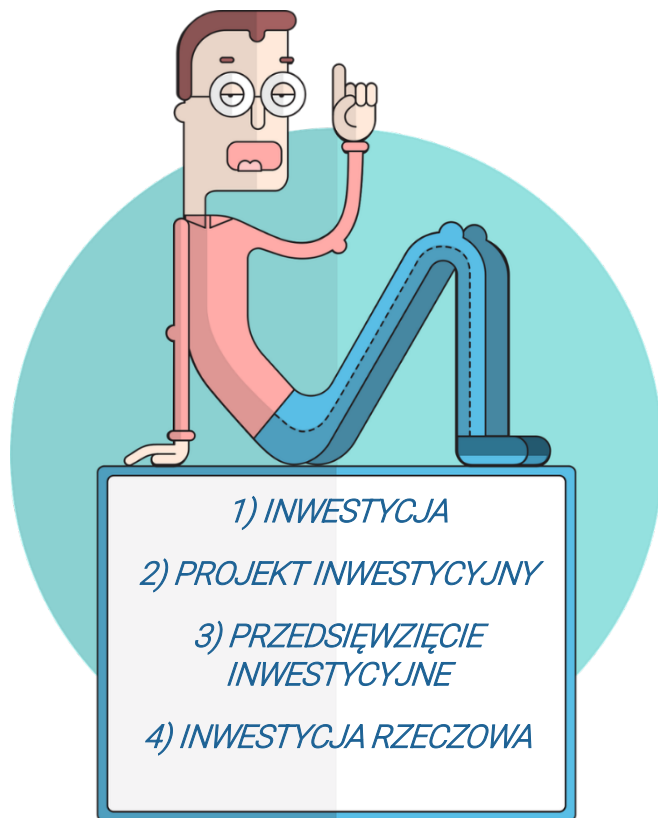
INWESTYCJA I PROJEKT INWESTYCYJNY

- Projekt inwestycyjny** to opracowanie będące podstawą realizacji inwestycji. Dotyczy ono całokształtu działalności, która ma jasno określone ramy czasowe, cel, a także niezbędne nakłady. Jest związany z jednorazowym działaniem, które ma wyodrębnioną strukturę organizacyjną. Jest ono podejmowane w konkretnym celu, a do jego realizacji uruchamiane są odpowiednie zasoby rzeczowe, ludzkie i finansowe. Ważne jest, aby pamiętać, że projekt to przedsięwzięcie jednokrotne, złożone, celowe, zorganizowane w określony sposób, które prowadzi do spowodowania pewnej, określonej zmiany.



INWESTYCJA I PROJEKT INWESTYCYJNY

- **Przedsięwzięcie inwestycyjne** dotyczy materialnego zakresu inwestycji rzeczowej, który został kompleksowo ujęty, a także jest przewidziany do realizacji w określonym czasie, miejscu i celu. Mogą to być również określone zamierzenia przedsiębiorstwa dotyczące jego rozwoju, które mają sprecyzowany zakres rzeczowy, cel i czas realizacji, a także zostały kompleksowo ujęte.
- Natomiast **inwestycje rzeczowe** to inwestycje prowadzone w składniki aktywów rzeczowych.



INWESTYCJA I PROJEKT INWESTYCYJNY

- Pojęcia „inwestycji” i „inwestycji rzeczowej” mają charakter ogólny.
- Termin „projekt inwestycyjny” odzwierciedla cechy pewnego procesu.
- Natomiast „przedsięwzięcie inwestycyjne” związane jest z określonym wymiarem materialnym.



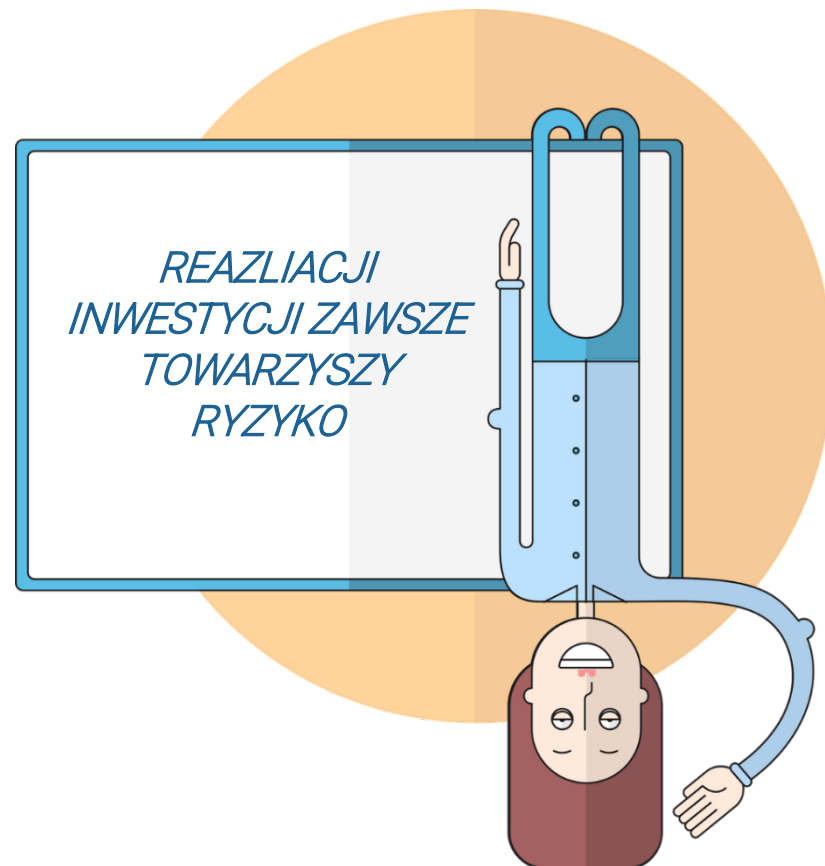
INWESTYCJE W PRZEDSIĘBIORSTWIE

RYZYO W DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ



RYZYO W DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ

- Każde działania inwestycyjne wiążą się z wystąpieniem **ryzyka**.
- W tym kontekście nie ma znaczenia zakres inwestycji, mianowicie mogą to być inwestycje rzeczowe, lub np. finansowe.
- Należy jednak zaznaczyć, że każdemu rodzajowi inwestycji będzie towarzyszył inny rodzaj ryzyka.





RYZYO W DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ

- W **inwestycjach finansowych** ryzyko najczęściej dotyczy niepewności, która jest związana z poziomem ceny określonego instrumentu finansowego, będącego przedmiotem inwestycji. Oczywiście jest to duże uproszczenie, ponieważ w tym kontekście ryzyko może dotyczyć wielu różnych kwestii, np. można wskazać występowanie ryzyka rynkowego, kredytowego, itd.
- W przypadku **inwestycji rzeczowych** ryzyko zazwyczaj dotyczy odmiennych kwestii. Można więc stwierdzić, że istnieje możliwość identyfikacji podobnych rodzajów ryzyka, które towarzysza inwestycjom rzeczowym i finansowym. Niemniej jednak, w obydwu przypadkach inne rodzaje ryzyka będą wiodące.



RYZYO W DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ

- Pojawienie się ryzyka, w związku z realizacją projektu inwestycyjnego ma związek z różnymi czynnikami/uwarunkowaniami wewnętrznymi i zewnętrznymi. Pierwsze z nich mogą wynikać z:
 - błędów w planowaniu inwestycji,
 - cech projektu (np. złożoność, unikatowość, innowacyjność, czas realizacji, duży zakres rzeczowy, itp.),
 - zasobów ludzkich (np. dotyczy braku kluczowych kompetencji, trudności w zatrudnieniu odpowiednio wykwalifikowanej kadry, itp.),
 - Specyfiki podmiotu realizującego inwestycję (nadmierna biurokracja, brak kontroli nad realizacją projektu, niewłaściwe przyporządkowanie projektu w strukturze organizacyjnej, itp.).



RYZYO W DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ

- Do zewnętrznych uwarunkowań, które powodują pojawienie się ryzyka związanego z realizacją projektów inwestycyjnych zaliczyć można czynniki: społeczne, kulturowe, ekologiczne, prawne, technologiczne, itp.
- Ponadto należy pamiętać, że realizacja przedsięwzięć inwestycyjnych zależy od oddziaływania czynników:
 - makroekonomicznych (np.: zmiana stóp procentowych, inflacja i zmienność kursów walut)
 - związanych z określoną inwestycją:
 - miejsce realizacji projektu inwestycyjnego,
 - zmiany popytu, podaży na produkty, które są wytwarzane dzięki realizacji danej inwestycji,
 - zmiany dotyczące podaży materiałów niezbędnych do realizacji danego przedsięwzięcia,
 - zachowanie i siła przetargowa dostawców materiałów i/lub usług.



INWESTYCJE W PRZEDSIĘBIORSTWIE

DECYZJE ROZWOJOWE



DECYZJE ROZWOJOWE

- Część inwestycji realizowanych przez przedsiębiorstwa wynika z obowiązujących przepisów prawa.
- Na przykład, dotyczą one wydatków poniesionych na realizację przedsięwzięć związanych z ochroną środowiska naturalnego.
- Ponadto, niektóre z nich mogą służyć budowie pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa.
- Dlatego też, należy pamiętać, że realizacja przedsięwzięcia inwestycyjnego nie zawsze wiąże się z uzyskaniem określonych korzyści.





DECYZJE ROZWOJOWE

- Dla działalności przedsiębiorstw kluczowe stają się decyzje rozwojowe, które dotyczą realizacji najważniejszych inwestycji, w kontekście rozwoju jednostki gospodarczej.
- Dotyczą one m.in. działań, które mają na celu zwiększenie potencjału wytwórczego przedsiębiorstwa.
- Ponadto, istotne są działania, które determinują pozycję rynkową jednostki gospodarczej.



DLA PRZEDSIĘBIORSTW
NAJWAŻNIEJSZE SĄ
INWESTYCJE
GWARANTUJĄCE ICH
ROZWÓJ



■ DECYZJE ROZWOJOWE MOŻNA PODZIELIĆ NA TRZY RODZAJE:

- DECYZJE, KTÓRE SŁUŻĄ OKREŚLENIU, CZY REALIZACJA DANEGO PROJEKTU INWESTYCYJNEGO BĘDZIE OPŁACALNA DLA JEDNOSTKI GOSPODARCZEJ.
- DECYZJE, KTÓRE DOTYCZĄ KLASYFIKACJI. MIANOWICIE, DOTYCZĄ ONE WZGLĘDNEJ OCENY OPŁACALNOŚCI REALIZACJI PROJEKTU INWESTYCYJNEGO.
- DECYZJE, KTÓRE ODZWIERCIEDLAJĄ WYBÓR PROGRAMU, KTÓRY JEST NAJBARDZIEJ KORZYSTNY, W KONTEKŚCIE ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTWA.



DECYZJE ROZWOJOWE

- Niezależnie od rodzaju decyzji dotyczącej rozwoju jednostki gospodarczej, powinna ona zostać oparta na obiektywnych kryteriach, które zostały określone z góry.
- W związku z tym, najbardziej istotnym narzędziem, które stanowi podstawę do podejmowania wspomnianych decyzji jest **rachunek opłacalności przedsięwzięć inwestycyjnych**.
- W związku z powyższym, do oceny projektów inwestycyjnych wykorzystywany jest **rachunek ekonomiczny**. Jest on oparty na wielu kryteriach, czyli na wielkościach, których optymalizacja pozwala na przeprowadzenie weryfikacji różnych projektów inwestycyjnych. W rezultacie, podejmowana jest decyzja odnośnie realizacji określonego/określonych przedsięwzięć.



INWESTYCJE W PRZEDSIĘBIORSTWIE

ISTOTA I KRYTERIA RACHUNKU OPŁACALNOŚCI





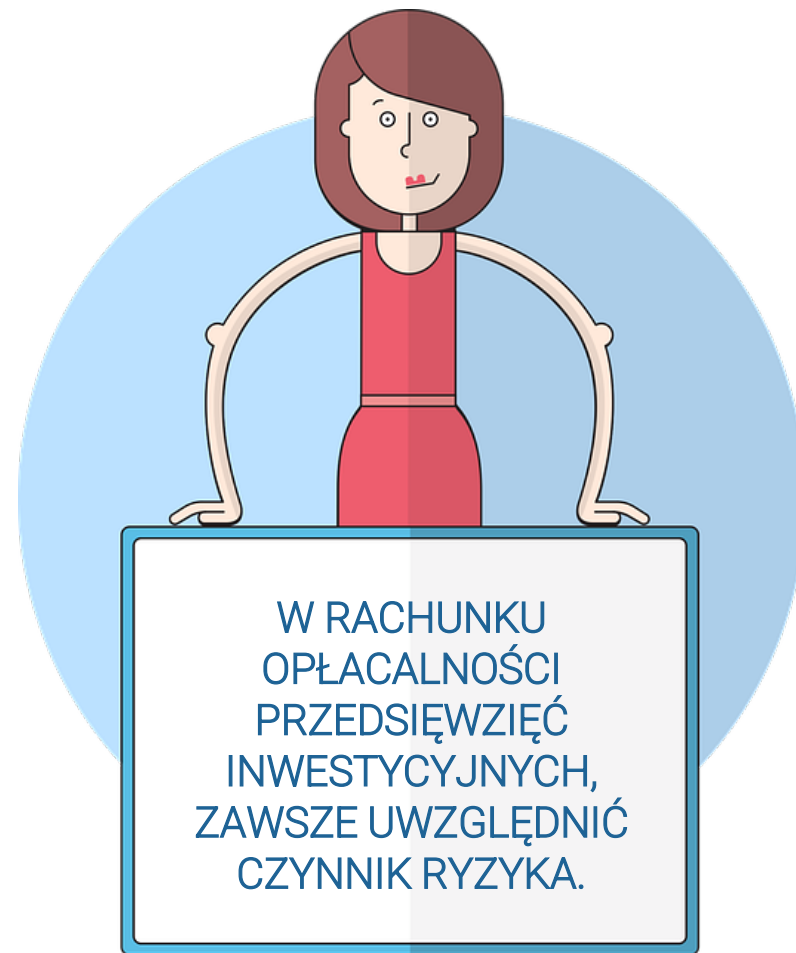
ISTOTA I KRYTERIA RACHUNKU OPŁACALNOŚCI

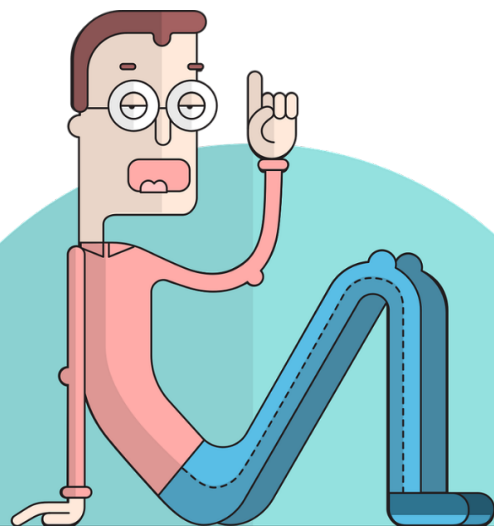
- W decyzjach inwestycyjnych wykorzystany jest **rachunek ekonomiczny** w celu optymalizacji pewnych kryteriów, co ma pomóc w dokonaniu oceny określonych wariantów działania. Oczywiście jest, iż wybór ten dotyczy również różnych zamierzeń inwestycyjnych.
- Na poziomie mikroekonomicznym, przyjmuje się często, iż najlepszym kryterium służącym do oceny działalności jest generowany **zysk**.
- Przy wyborze przedsięwzięcia inwestycyjnego kryterium oparte na zysku jest niewystarczające. Mianowicie, nie obejmuje ono takich czynników jak **czas**, lub **ryzyko**.



ISTOTA I KRYTERIA RACHUNKU OPŁACALNOŚCI

- Należy pamiętać, żeby w procesach decyzyjnych, a także w rachunku opłacalności przedsięwzięć inwestycyjnych, zawsze uwzględnić czynnik **ryzyka**.
- Mianowicie, realizacja każdego projektu wiąże się z wystąpieniem pewnego prawdopodobieństwa, że rezultaty nie będą zgodne z założeniami.
- Ponadto, realizacja projektów inwestycyjnych bardzo często jest procesem długoterminowym, natomiast długookresowe decyzje podejmowane są w warunkach dużej niepewności.





W RACHUNKU
OPŁACALNOŚCI
PRZEDSIĘWZIĘĆ
INWESTYCYJNYCH, ZAWSZE
UWZGLĘDNIĆ CZYNNIK
CZASU.

ISTOTA I KRYTERIA RACHUNKU OPŁACALNOŚCI

- Ponadto, w rachunku opłacalności powinien zostać uwzględniony czynnik **czasu**.
- Mianowicie, w przypadku każdego projektu, nakłady ponoszone są w innym terminie, niż uzyskiwane efekty.
- Dlatego też, powinno się mieć na uwadze, że im później poniesione zostaną określone nakłady inwestycyjne, a także im wcześniej uzyskane będą efekty przedsięwzięcia, tym wyższa będzie jego efektywność.



ISTOTA I KRYTERIA RACHUNKU OPŁACALNOŚCI

- W związku z koniecznością uwzględnienia czynników czasu i ryzyka w analizie opłacalności projektów inwestycyjnych, stwierdza się, że kryterium oparte na zysku powinno mieć jedynie charakter pomocniczy.
- Projekty inwestycyjne należy zatem oceniać w kontekście ich pozytywnego wpływu na rozwój jednostki gospodarczej, w długim okresie. W rezultacie, taki stan rzeczy, doprowadzi do wzrostu wartości przedsiębiorstwa. W związku z tym, opłacalna jest realizacja projektów, które przyczyniają się do wzrostu wartości firmy.



INWESTYCJE W PRZEDSIĘBIORSTWIE

PROJEKTY INWESTYCYJNE I PROCES BUDŻETOWANIA KAPITAŁOWEGO





ISTOTA I KRYTERIA RACHUNKU OPŁACALNOŚCI

- Projekty inwestycyjne podlegają wielu klasyfikacjom. Należy podkreślić, że są one dzielone na poszczególne typy, podobnie jak inwestycje. Np. mogą być, to projekty modernizacyjne, odtworzeniowe, itp. Mogą one również zostać podzielone ze względu na rodzaj ryzyka, które towarzyszy danemu projektowi, lub np. na czas ekonomicznego życia.
- Niemniej jednak, z punktu widzenia analizy projektów inwestycyjnych należy mieć na uwadze ich klasyfikację ze względu ich **współzależność z innymi projektami**.
- Mianowicie, projekt inwestycyjny nie może być wyłącznie analizowany w oparciu o **przepływy pieniężne**, jakie generuje w poszczególnych latach realizacji. Bez wątpienia, mają one decydujące znaczenie.
- Niemniej jednak, z punktu widzenia procesu decyzyjnego dotyczącego wyboru danego projektu, bardzo duże znaczenie ma stopień w jakim realizacja określonego przedsięwzięcia jest powiązana z realizacją innych projektów, a także z posiadanym, przez przedsiębiorstwo, majątkiem.

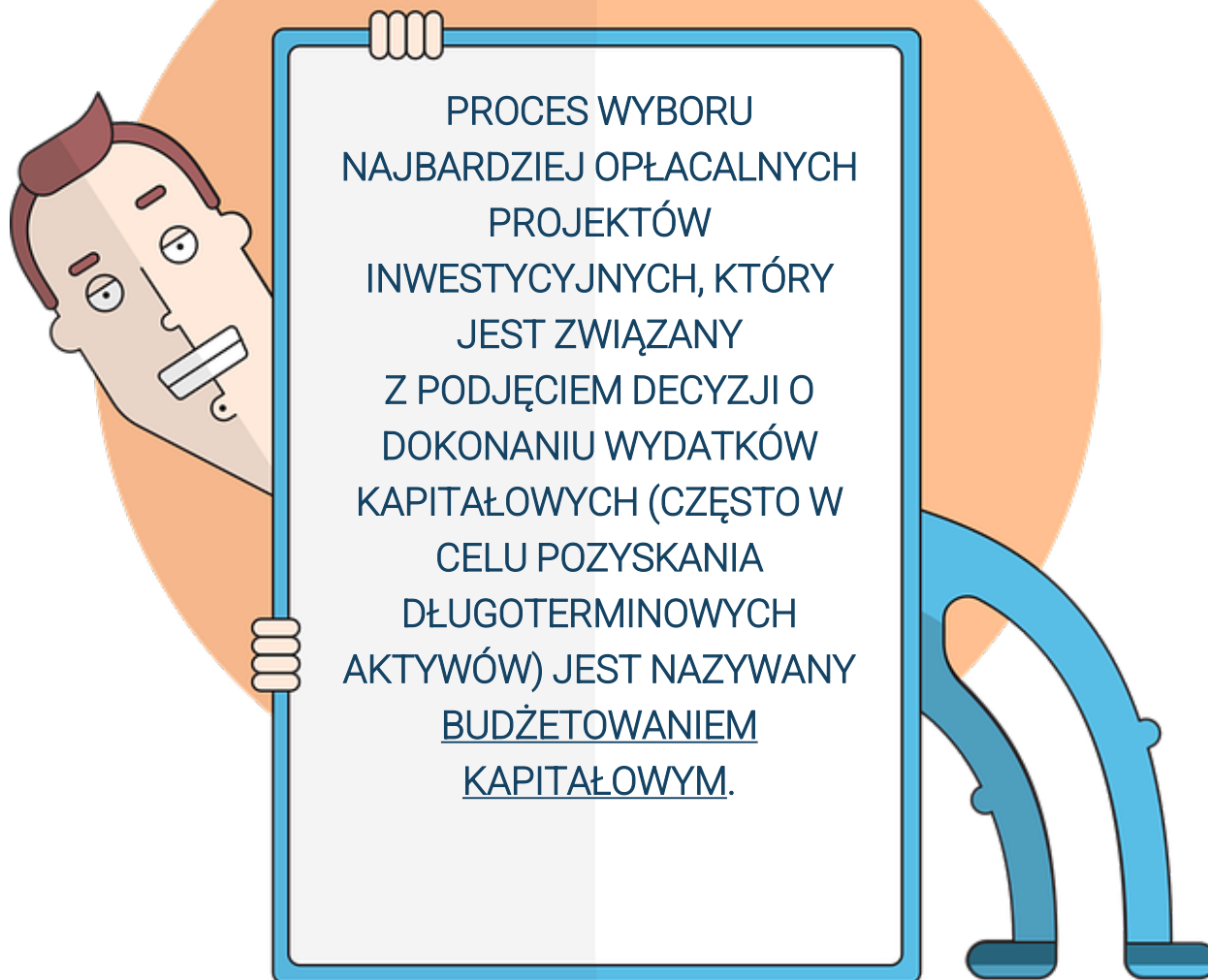




ISTOTA I KRYTERIA RACHUNKU OPŁACALNOŚCI

- Według kryterium zależności ekonomicznej projekty inwestycyjne dzielone są na:
 - **projekty niezależne** – w tym przypadku akceptacja, lub odrzucenie jednego projektu, nie ma wpływu na akceptacje, lub odrzucenie innego projektu.
 - **projekty zależne:**
 - **projekty komplementarne** – suma korzyści z łącznej realizacji projektów jest większa niż, gdyby zrealizowano każdy z nich osobno.
 - **projekty uwarunkowane** – realizacja jednego projektu wymaga wcześniejszej realizacji innego projektu.
 - **projekty substytucyjne** – realizacja obydwu projektów łącznie negatywnie wpływa na korzyść z inwestycji.
 - **projekty wzajemnie wykluczające się** - przyjęcie jednego projektu do realizacji wyklucza zaakceptowanie innego. Co oznacza, że w takim wypadku zrealizowany może zostać wyłącznie jeden z możliwych wariantów.







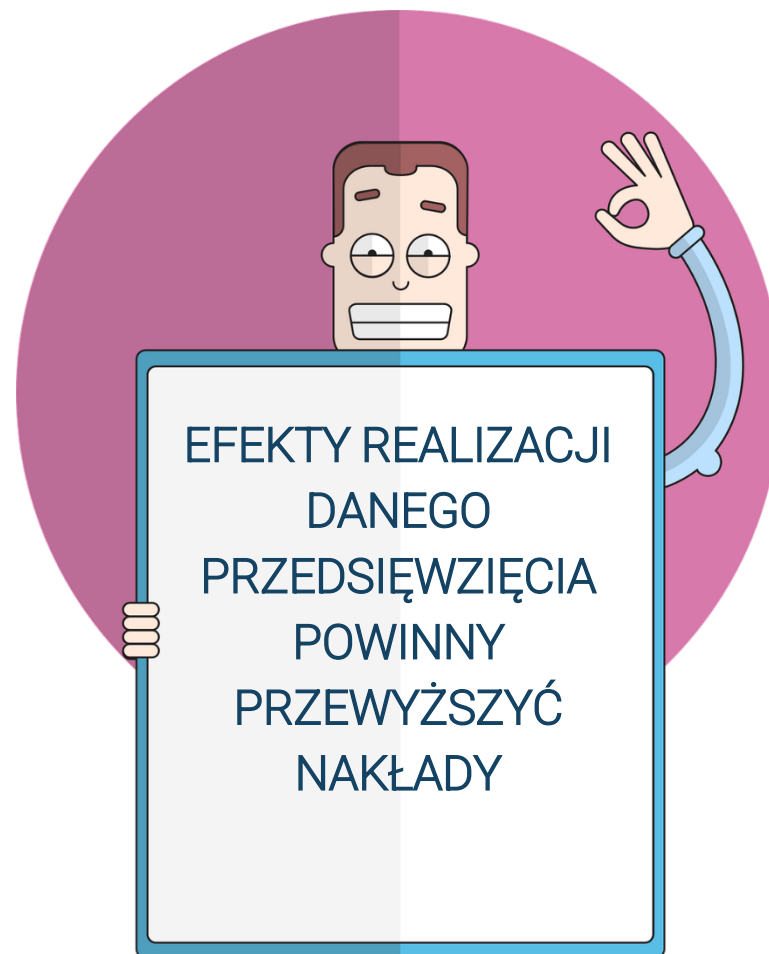
INWESTYCJE W PRZEDSIĘBIORSTWIE

INWESTYCYJNE PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE



INWESTYCYJNE PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE

- W przypadku realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych istotna jest konieczność poniesienia pewnych **nakładów**. Są one związane z wydatkowaniem posiadanych środków pieniężnych. Ponosi się je w celu osiągnięcia pewnej nadwyżki, co oznacza, że efekty realizacji danego przedsięwzięcia powinny przewyższyć nakłady.
- Efekty realizacji projektu inwestycyjnego, a także niezbędne nakłady, odzwierciedlone są przez rozłożone w czasie przepływy pieniężne. W związku z tym, mają one kluczowe znaczenie w rachunku opłacalności przedsięwzięć inwestycyjnych.

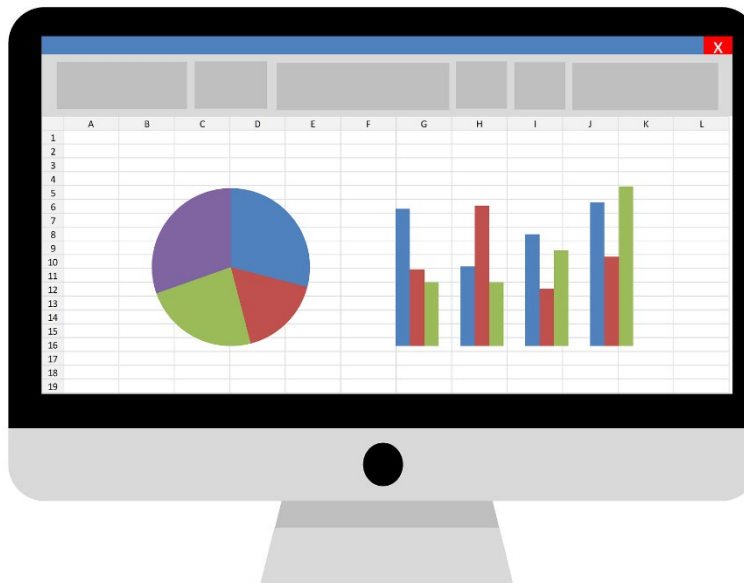




ISTOTA I KRYTERIA RACHUNKU OPŁACALNOŚCI

- Ogół nakładów kapitałowych można podzielić na trzy grupy:
 - **Wydatki ponoszone w fazie przedprodukcyjnej i przedrealizacyjnej** – związane są z kosztami gromadzenia kapitału zakładowego, nakładami wstępnymi, kosztami wstępnych analiz (koszty przygotowania projektów, wynagrodzenia konsultantów), koszty związane z fazą przedprodukcyjną (np. koszty personelu, promocji produkty, itp.), koszty produkcji próbnej, itp.
 - **Nakłady na rzeczowe elementy majątku przedsiębiorstwa** – np. wydatki związane z zakupem ziemi, pracami inżynieryjno-budowlanymi, instalacją maszyn, urządzeń, itp.
 - **Nakłady ponoszone w celu utworzenia kapitału obrotowego netto** – ich celem jest m.in. zapewnienie płynności finansowej dla realizowanego przedsięwzięcia.
- Wpływy będą wynikiem prowadzonej działalności operacyjnej. Ich źródłem może być sprzedaż wytwarzanych produktów, lub usług. Należy pamiętać, że wpływom będą towarzyszyły koszty związane funkcjonowaniem przedsiębiorstwa (koszty operacyjne).





INWESTYCJE W PRZEDSIĘBIORSTWIE

METODY OCENY PROJEKTÓW INWESTYCYJNYCH





METODY OCENY PROJEKTÓW INWESTYCYJNYCH

- W praktyce gospodarczej stosowanych jest bardzo wiele metod oceny projektów inwestycyjnych. Niemniej jednak, można je podzielić na dwie kategorie:
 - **Proste metody oceny** – metody uproszczone, bazujące na wielkościach nominalnych, które traktują nakłady i efekty inwestycji równoważnie, bez uwzględnienia momentu ich wystąpienia.
 - **Dyskontowe metody oceny** – uwzględniają fakt, że nakłady i wpływy z realizacji projektu są rozłożone w czasie.



PROSTE METODY OCENY:

- OKRES ZWROTU NAKŁADÓW,
- PROSTA I KSIĘGOWA STOPA ZWROTU,
- ANALIZA PROGU RENTOWNOŚCI,
- ITD.

DYSKONTOWE METODY OCENY:

- METODA WARTOŚCI BIEŻĄCEJ NETTO,
- WEWNĘTRZNA STOPA ZWROTU,
- WSKAŹNIK RENTOWNOŚCI,
- ITD.



INWESTYCJE W PRZEDSIĘBIORSTWIE

OKRES ZWROTU NAKŁADÓW



OKRES ZWROTU NAKŁADÓW

- Okres zwrotu nakładów jest nieskomplikowaną metodą oceny projektu inwestycyjnego.
- Należy zaznaczyć, iż nie służy do określenia opłacalności, lecz czasu po jakim zwrócą się poniesione nakłady, w wyniku realizacji określonego przedsięwzięcia.
- W związku z faktem, że miara ta nie wykorzystuje elementów teorii wartości pieniądza w czasie, jest nazywana również „prostym okresem zwrotu”.





OKRES ZWROTU NAKŁADÓW

- Zastosowanie metody okresu zwrotu wymaga przeprowadzenia nieskomplikowanej procedury, którą można przedstawić za pomocą następującej formuły:

$$\text{Okres zwrotu} = \text{Liczba pełnych okresów (n), w których inwestycja jeszcze się nie zwróciła} + \frac{\text{Część przepływu z okresu następnego (n+1), która wymagana jest do całkowitego pokrycia nakładów inwestycyjnych}}{\text{Całkowita wartość przepływu pieniężnego z okresu następnego (n+1)}}$$



OKRES ZWROTU NAKŁADÓW

- Obliczenie prostego okresu zwrotu nakładów ma szczególne znaczenie, gdy porównywanych jest kilka projektów inwestycyjnych.
- W takim przypadku jest on obliczany dla każdego z nich, a najbardziej korzystnym przedsięwzięciem będzie to, które doprowadzi do najszybszego zwrotu poniesionych nakładów inwestycyjnych.
- W związku z tym, gdy z pośród kilku możliwości przedsiębiorstwo może zrealizować wyłącznie jeden wariant inwestycyjny, należy wybrać ten, który charakteryzuje się najkrótszym okresem zwrotu.





OKRES ZWROTU NAKŁADÓW

- Inną możliwością jest określenie maksymalnego czasu, w którym dany projekt powinien się zwrócić. Obliczony rezultat należy zatem porównać z ustalonym kryterium.
- Gdy zostanie spełnione to przedsięwzięcie można zrealizować (pod warunkiem, że inne kryteria również zostały spełnione).
- Okres maksymalny powinien zostać ustalony w oparciu o dokładną analizę. Niemniej jednak, należy pamiętać, że nie istnieją metody przeznaczone do określenia maksymalnego okresu zwrotu. Decyzja jest w dużym stopniu arbitralna, co obniża wartość poznawczą omawianej metody.



OKRES ZWROTU NAKŁADÓW - PRZYKŁAD

- Rozważony zostanie fikcyjny projekt inwestycyjny, którego realizacja wiąże się z poniesieniem nakładów inwestycyjnych w wysokości **150000 zł**. Na podstawie przeprowadzonych prac projektowych i analiz ustalono, że powinny się one zwrócić w przeciągu **czterech lat**.
- Szacunki dotyczące przyszłych przepływów pieniężnych wskazują, że realizacja projektu inwestycyjnego będzie źródłem wystąpienia sześciu corocznych przepływów pieniężnych netto w wysokości: **30000 zł, 35000zł, 50000 zł, 40000 zł, 25000 zł oraz 15000 zł**.
- Poszczególne przepływy pieniężne netto występują w równych odstępach.
- Rozwiązanie przykładu należy rozpocząć od zestawienia wszystkich przepływów w tabeli.





OKRES ZWROTU NAKŁADÓW - PRZYKŁAD

NR OKRESU	WARTOŚĆ PRZEPŁYWU PIENIĘŻNEGO
1	30000
2	35000
3	50000
4	40000
5	25000
6	15000



- Następnie należy dodać kolumnę, zawierającą wartość skumulowanych przepływów pieniężnych netto (narastająco).



OKRES ZWROTU NAKŁADÓW - PRZYKŁAD

NR OKRESU	WARTOŚĆ PRZEPŁYWU PIENIĘŻNEGO	SKUMULOWANE PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE
1	30000	30000
2	35000	65000
3	50000	115000
4	40000	155000
5	25000	180000
6	15000	195000

- Kolejny etap procedury polega na odszukaniu okresu, w którym poniesione nakłady zwracają się w całości. Należy w tym celu zwrócić uwagę na wartość skumulowanych przepływów pieniężnych netto. Nakłady zwrócą w okresie, w którym skumulowane przepływy pieniężne będą miały wyższą wartość niż poniesione wydatki.





OKRES ZWROTU NAKŁADÓW - PRZYKŁAD

NR OKRESU	WARTOŚĆ PRZEPŁYWU PIENIĘŻNEGO	SKUMULOWANE PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE
1	30000	30000
2	35000	65000
3	50000	115000
4	40000	155000
5	25000	180000
6	15000	195000

- Poniesione nakłady inwestycyjne zwrócą się w pełni po upływie 4 lat (podkreślono na niebiesko). Niemniej jednak, po upływie tego okresu nakłady zwrócą się z nadwyżką, dlatego też, aby dokładnie określić okres zwrotu, należy przeprowadzić obliczenia z wykorzystaniem danych z poprzedniego roku (podkreślono na żółto).





OKRES ZWROTU NAKŁADÓW - PRZYKŁAD

NR OKRESU	WARTOŚĆ PRZEPŁYWU PIENIĘŻNEGO	SKUMULOWANE PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE
1	30000	30000
2	35000	65000
3	50000	115000
4	40000	155000
5	25000	180000
6	15000	195000

- Okres zwrotu obliczany jest w następujący sposób:

$$OZ = 3 + \frac{150000 - 115000}{155000 - 115000} = 3 + \frac{35000}{40000} = 3,875$$

- W związku z otrzymanym rezultatem można stwierdzić, że nakłady inwestycyjne zwrócą się po upływie 3 lat i ok. 10 i pół miesiąca. W związku z tym, szybciej niż przyjęte kryterium przez osoby odpowiedzialne za ocenę projektu (4 lata). Dlatego też, biorąc pod uwagę to kryterium, zauważa się, że projekt warto zrealizować.



OKRES ZWROTU NAKŁADÓW - ZADANIE

- Fikcyjny projekt inwestycyjny wygeneruje **7 przepływów pieniężnych netto**. Ich wartości przedstawiono w tabeli.
- Proszę obliczyć długość okresu zwrotu wiedząc, że wielkość nakładów inwestycyjnych wyniosła **300000 zł**. Proszę przyjąć, że przepływy pieniężne netto występują w równych odstępach czasu (w następujących po sobie latach). Analitycy przyjęli, że projekt powinien się zwrócić najpóźniej po upływie **pięciu lat**. Czy otrzymany rezultat wskazuje, że projekt powinien zostać zrealizowany?

NR OKRESU	WARTOŚĆ PRZEPŁYWU PIENIĘŻNEGO
1	55000
2	60000
3	70000
4	60000
5	50000
6	25000
7	15000



OKRES ZWROTU NAKŁADÓW – ROZWIĄZANIE ZADANIA

NR OKRESU	WARTOŚĆ PRZEPŁYWU PIENIĘŻNEGO	SKUMULOWANE PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE
1	55000	55000
2	60000	115000
3	70000	185000
4	60000	245000
5	50000	295000
6	25000	320000
7	15000	335000

$$OZ = 5 + \frac{300000 - 295000}{320000 - 295000} = 5 + \frac{5000}{25000} = 5,2$$

- Nakłady inwestycyjne zwrócą się po upływie 5 lat i 2,4 miesiąca. W związku z tym projektu nie warto realizować, biorąc pod uwagę kryterium narzucone przez analityków.



INWESTYCJE W PRZEDSIĘBIORSTWIE

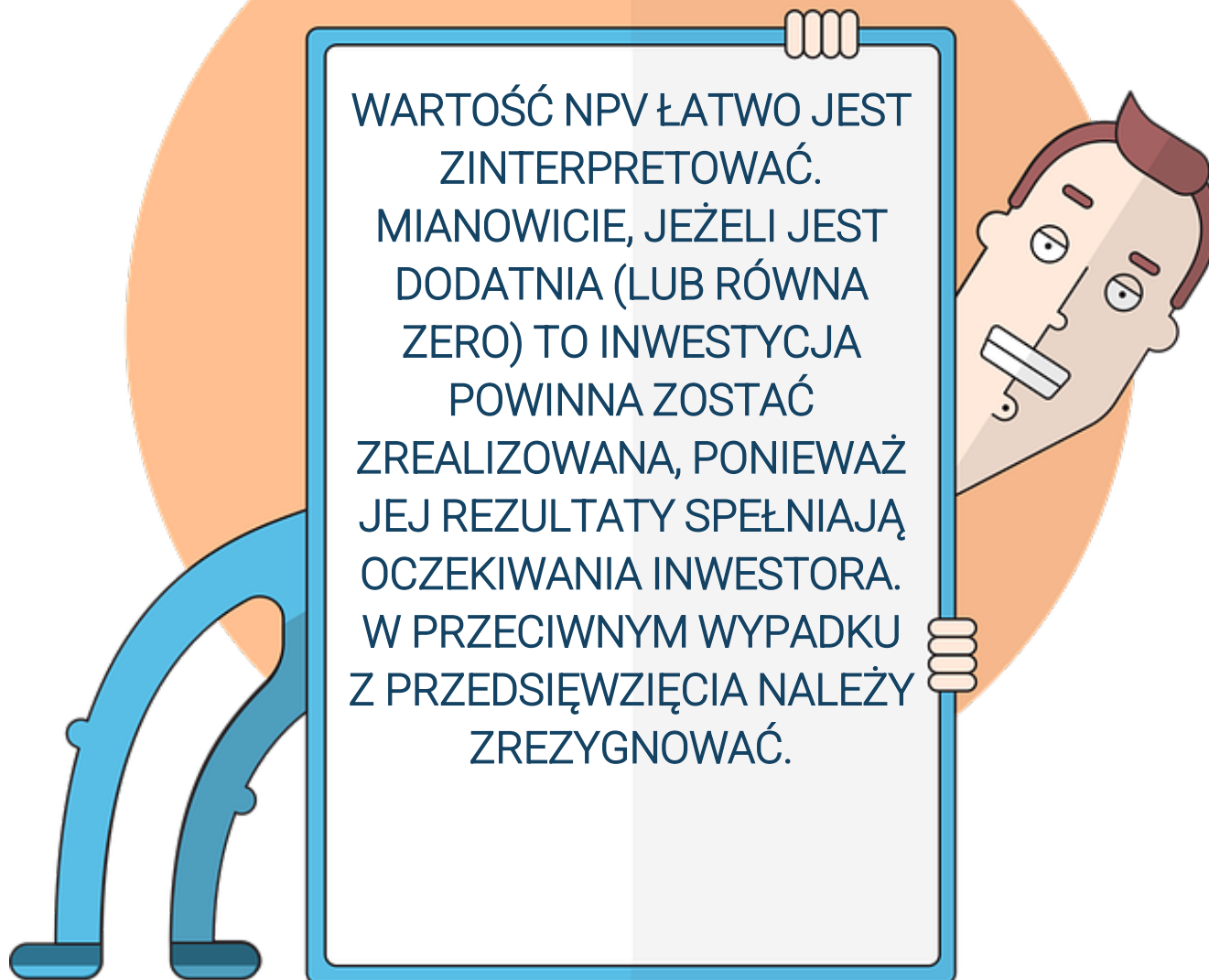
Wartość bieżąca netto (NPV)



NPV

- Wartość zaktualizowana netto (inaczej bieżąca) to jedna z dyskontowych metod oceny przedsięwzięć inwestycyjnych. Polega na obliczeniu sumy zdyskontowanych przepływów pieniężnych netto z przedsięwzięcia i zrównanie jej z wielkością nakładów inwestycyjnych.
- Do obliczenia NPV niezbędna jest znajomość poszczególnych przepływów netto z inwestycji, nakładów inwestycyjnych, czasu, w którym występują poszczególne przepływy, a także stopy zwrotu, której osiągnięcia wymaga inwestor. Odzwierciedla ona oczekiwana i jest nazywana wymaganą stopą zwrotu. W obliczeniach najczęściej przyjmuje się tzw. koszt kapitału.







NPV – WARTOŚĆ BIEŻĄCA NETTO

- Wartość bieżąca netto (NPV) obliczana jest zgodnie z następującą formułą (w przypadku drugiego wzoru nakład inwestycyjny jest traktowany jako przepływ, który występuje w okresie „0”):

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^n} - I_0 \quad \text{lub} \quad NPV = \sum_{i=0}^n \frac{CF_i}{(1+r)^n}$$

Gdzie:

CF_i – przepływy pieniężne netto,

I_0 – wartość nakładów inwestycyjnych,

n – liczba okresów,

r – wymagana stopa zwrotu / koszt kapitału.



WARTOŚĆ BIEŻĄCA NETTO (NPV) – PRZYKŁAD NR 1

- W ramach przykładu przeanalizowana zostanie fikcyjna inwestycja, której realizacja będzie źródłem 3 przepływów pieniężnych. Występują one regularnie co rok (w równych odstępach czasu). Ich wartości wynoszą kolejno: 150000 zł, 225000 zł i 180000 zł.
- Realizacja projektu inwestycyjnego wymaga poniesienia nakładów inwestycyjnych, w kwocie 455000 zł.
- Na podstawie przeprowadzonej analizy rynku, inwestor określił wymaganą stopę zwrotu dla tego projektu, która wynosi 10%
- Czy projekt charakteryzujący się wymienionymi parametrami jest wart realizacji?





NPV – ROZWIĄZANIE PRZYKŁADU NR 1

- Rozwiązanie przykładu polega wyłącznie na podstawieniu wszystkich podanych wartości do wzoru:

$$\begin{aligned} NPV &= \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^n} - I_0 \\ &= \frac{150000}{(1+10\%)^1} + \frac{225000}{(1+10\%)^2} + \frac{180000}{(1+10\%)^3} \\ &\quad - 455000 \\ &= 136363,64 + 18590,41 + 135236,66 \\ &\quad - 455000 = 2550,71 \end{aligned}$$

- Rezultat jest większy (lub równy) zeru więc zgodnie z postawionymi kryteriami, projekt nadaje się do realizacji - inwestor osiągnie wymaganą stopę zwrotu.





WARTOŚĆ BIEŻĄCA NETTO (NPV) – PRZYKŁAD NR 2

- Należy pamiętać, że przykłady mogą być nieznacznie zmodyfikowane. Np. przepływy pieniężne mogą występować, np. co pół roku (interwał może być różny). Natomiast wymagana stopa zwrotu może być podana w stosunku rocznym. W takim wypadku należy ją podzielić, przez liczbę przepływów, która występuje w ciągu jednego roku.
- Rozważmy fikcyjną inwestycję, której realizacja będzie źródłem 4 półrocznych przepływów pieniężnych (występują w równych odstępach czasu). Ich wartości wynoszą kolejno: 110000 zł, 155000 zł, 130000 zł i 85000 zł.
- Realizacja projektu inwestycyjnego wymaga poniesienia nakładów inwestycyjnych, w kwocie 400000 zł.
- Na podstawie przeprowadzonej analizy rynku, inwestor określił roczną wymaganą stopę zwrotu dla tego projektu na poziomie 12%
- Czy projekt charakteryzujący się wymienionymi parametrami jest wart realizacji?



WARTOŚĆ BIEŻĄCA NETTO (NPV) – ROZWIĄZANIE PRZYKŁADU NR 2

- Rozwiązanie przykładu polega na podstawieniu wszystkich podanych wartości do wzoru, a także na podzieleniu wymaganej stopy zwrotu przez 2 ponieważ, w ciągu roku występują 2 przepływy pieniężne:

$$\begin{aligned} NPV &= \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^n} - I_0 \\ &= \frac{110000}{(1+6\%)^1} + \frac{155000}{(1+6\%)^2} + \frac{130000}{(1+6\%)^3} + \frac{85000}{(1+6\%)^4} - 400000 \\ &= 103773,58 + 137949,45 + 109150,51 + 67327,96 = 18201,50 \end{aligned}$$

- Podobnie, jak w przykładzie nr 1 rezultat jest większy (lub równy) zeru więc zgodnie z postawionymi kryteriami, projekt nadaje się do realizacji, a inwestor osiągnie wymaganą stopę zwrotu.



WARTOŚĆ BIEŻĄCA NETTO (NPV) – ZADANIE

- Proszę rozważyć, czy przy podanych kryteriach, przedstawiony poniżej projekt inwestycyjny jest wart realizacji.
- Projekt będzie realizowany przez 1,5 roku. Inwestor przeprowadził analizę rynku, a także zbadał inwestycje charakteryzujące się podobnym poziomem ryzyka i czasem realizacji. Na tej podstawie ustalił roczną, wymaganą stopę zwrotu (w tym, wypadku koszt kapitału) na poziomie 10%.
- Realizacja projektu wiąże się z poniesieniem nakładów w wysokości 600000 zł. Niemniej jednak, wygenerowanych zostanie 6 kwartalnych przepływów pieniężnych netto: 100000 zł, 125000 zł, 140000 zł, 110000 zł, 90000 zł, 60000 zł.





WARTOŚĆ BIEŻĄCA NETTO (NPV) – ROZWIĄZANIE ZADANIA

- Rozwiązanie zadania polega na podstawieniu wszystkich podanych wartości do wzoru, a także na podzieleniu wymaganej stopy zwrotu przez 4 ponieważ, w ciągu roku występują 4 przepływy pieniężne:

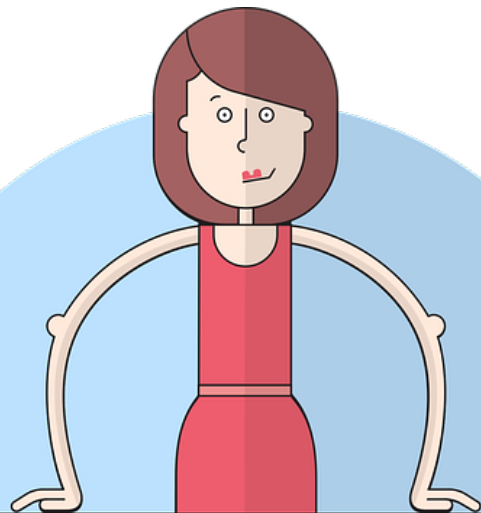
$$\begin{aligned} NPV &= \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^n} - I_0 \\ &= \frac{100000}{(1+2,5\%)^1} + \frac{125000}{(1+2,5\%)^2} + \frac{140000}{(1+2,5\%)^3} + \frac{110000}{(1+2,5\%)^4} + \frac{90000}{(1+2,5\%)^5} \\ &\quad + \frac{60000}{(1+2,5\%)^6} - 600000 \\ &= 97560,98 + 118976,80 + 130003,92 + 99654,57 + 79546,89 + 51737,81 \\ &\quad - 600000 = -22519,04 \end{aligned}$$

- Rezultat jest mniejszy od zera więc zgodnie z postawionymi kryteriami, projekt nie nadaje się do realizacji (inwestor nie osiągnie wymaganej stopy zwrotu).



INWESTYCJE W PRZEDSIĘBIORSTWIE

WEWNĘTRZNA STOPA ZWROTU (IRR)



WEWNĘTRZNA STOPA
ZWROTU (IRR) –
RENTOWNOŚĆ
PRZEDSIĘWZIĘCIA

WEWNĘTRZNA STOPA ZWROTU (IRR)

- Metoda wewnętrznej stopy zwrotu (IRR) jest mocno związana z NPV (wartością bieżącą netto). Niemniej jednak, pozwala ona na ocenę projektu inwestycyjnego w innym kontekście.
- Mianowicie, za pomocą NPV można ustalić czy dany projekt jest wart realizacji dla przy danej stopie zwrotu. Natomiast wewnętrzna stopa zwrotu przedstawia, jak rentowne jest dane przedsięwzięcie.



WEWNĘTRZNA STOPA ZWROTU (IRR)

- IRR jest pewnego rodzaju stopą graniczną. Mianowicie ukazuje, jaka jest najwyższa stopa zwrotu, którą może zaakceptować inwestor przy realizacji określonego projektu inwestycyjnego.
- W związku z powyższym, wewnętrzna stopa zwrotu, jest stopą, która zrównuje wartość NPV do zera. Oznacza to, że jest stopa, przy której suma zdyskontowanych przepływów pieniężnych wynikających z realizacji projektu, będzie równa poniesionym nakładom inwestycyjnym.





WEWNĘTRZNA STOPA ZWROTU (IRR)

■ Z reguły, wewnętrzną stopę zwrotu przedstawia się w następujący sposób:

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1 + IRR)^n} - I_0 = \sum_{i=0}^n \frac{CF_i}{(1 + IRR)^n} = 0$$

Gdzie:

CF_i – przepływy pieniężne netto,

I_0 – nakłady inwestycyjne,

n – liczba okresów,

IRR – wewnętrzna stopa zwrotu.





WEWNĘTRZNA STOPA ZWROTU (IRR)

- Z przedstawionego wzoru wynika, że obliczenie wewnętrznej stopy zwrotu może być trudne. Mianowicie, należało by przekształcić równanie. Dlatego też, w praktyce do obliczenia wartości IRR wykorzystuje się kalkulatory finansowe, lub arkusze kalkulacyjne.
- Należy wyjaśnić, że istnieje uproszczone podejście, za pomocą którego można ustalić przybliżoną wartość wewnętrznej stopy zwrotu. W tym przypadku proces jest wieloetapowy i czasochłonny. Mianowicie, należy obliczyć wartość NPV wielokrotnie, dla różnego poziomu wymaganej stopy zwrotu, aby odszukać rezultaty (oraz stopę), dla których:
 - NPV jest bliskie zeru, ale wciąż dodatnie.
 - NPV jest bliskie zeru, ale ujemne.
- Oznacza to, iż należy odnaleźć dwie graniczne wartości NPV. Należy, zapamiętać rezultaty, a także stopy, przy których je otrzymano.





WEWNĘTRZNA STOPA ZWROTU (IRR)

- Obliczenia należy przeprowadzić zgodnie z następującą formułą (należy pamiętać, że jest to metoda uproszczona, które daje wyłącznie przybliżony rezultat):

$$IRR \approx i_1 + \frac{NPV_1 \cdot (i_2 - i_1)}{NPV_1 + |NPV_2|}$$

Gdzie:

i_i – stopa zwrotu, dla której NPV jest dodatnie,

i_2 – stopa zwrotu, dla której NPV jest ujemne,

NPV_1 – NPV obliczone przy i_i ,

NPV_2 – NPV obliczone przy i_2 .

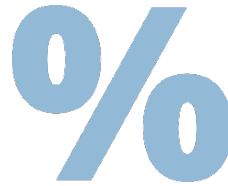




WEWNĘTRZNA STOPA ZWROTU (IRR) - PRZYKŁAD

- Rozważony zostanie nieskomplikowany przykład projektu inwestycyjnego, który generuje 2 roczne przepływy pieniężne (50000 zł i 75000 zł).
- Jego realizacja związana jest z poniesieniem nakładów inwestycyjnych o wartości 110000 zł. Jaka jest rentowność tej inwestycji (IRR)?
- Procedurę obliczeń należy przeprowadzić wielokrotnie. Mianowicie, należy obliczyć NPV tego projektu, dla różnych stóp zwrotu.
- Punktem wyjścia jest przeprowadzenie obliczeń dla stopy wynoszącej 1%.
- Następnie, stopa będzie za każdym razem zwiększana o 1 pp.





WEWNĘTRZNA STOPA ZWROTU (IRR) - PRZYKŁAD

- Wartość pierwszego NPV wyniesie:

$$\begin{aligned} NPV_{r=1\%} &= \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^n} - I_0 \\ &= \frac{50000}{(1+1\%)^1} + \frac{75000}{(1+1\%)^2} - 110000 = 13027,15 \end{aligned}$$

- Wynik jest dodatni, lecz nic nie wskazuje, że jest on bliski zeru. Procedurę więc trzeba wielokrotnie powtórzyć.



WEWNĘTRZNA STOPA ZWROTU (IRR) - PRZYKŁAD

- Metodą prób i błędów możliwe było ustalenie, że NPV obliczone dla stóp 8% i 9% dają wyniki graniczne. Obliczenia przeprowadzono w następujący sposób:

$$\begin{aligned} NPV_{r=8\%} &= \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^n} - I_0 \\ &= \frac{50000}{(1+8\%)^1} + \frac{75000}{(1+8\%)^2} - 110000 = 596,71 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} NPV_{r=9\%} &= \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^n} - I_0 \\ &= \frac{50000}{(1+9\%)^1} + \frac{75000}{(1+9\%)^2} - 110000 = -1002,44 \end{aligned}$$



WEWNĘTRZNA STOPA ZWROTU (IRR) – ROZWIĄZANIE PRZYKŁADU

- Otrzymane rezultaty pozwalają na obliczenie przybliżonego poziomu wewnętrznej stopy zwrotu (IRR):

$$IRR \approx i_1 + \frac{NPV_1 \cdot (i_2 - i_1)}{NPV_1 + |NPV_2|} = 8\% + \frac{596,71 \cdot (9\% - 8\%)}{596,71 + |-1002,44|} = 8,3731\%$$

- W związku z powyższym, rentowność analizowanej inwestycji, w przybliżeniu, wynosi 8,3731%.
- Należy zaznaczyć, że rezultat obliczony za pomocą funkcji arkusza kalkulacyjnego wynosi 8,3702%, więc zastosowanie metody uproszczonej dało stosunkowo precyzyjny wynik. Można dodać, że NPV obliczone przy stopie równej 8,3731% wynosi -4,72 zł, czyli fatycznie jest bliskie zera. Natomiast, rezultat obliczeń przeprowadzonych za pomocą funkcji arkusza kalkulacyjnego zrównuje NPV do zera.



WEWNĘTRZNA STOPA ZWROTU (IRR) – ZADANIE

- Projekt inwestycyjny, generuje 2 roczne przepływy pieniężne (150000 zł i 125000 zł).
- Jego realizacja związana jest z poniesieniem nakładów inwestycyjnych o wartości 260000 zł.
- Jaka jest rentowność tej inwestycji (IRR)?
- Podpowiedź: rezultatu należy szukać przy wymaganej stopie zwrotu równej 3% i 4%.





I W pierwszej kolejności należy obliczyć wartość NPV dla stóp równych 3% i 4%:

$$NPV_{r=3\%} = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i} - I_0 = \frac{150000}{(1+3\%)^1} + \frac{125000}{(1+3\%)^2} - 260000 = 3455,56$$

$$NPV_{r=4\%} = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i} - I_0 = \frac{150000}{(1+4\%)^1} + \frac{125000}{(1+4\%)^2} - 260000 = -199,70$$

Następnie można oszacować przybliżoną wartość IRR:

$$IRR \approx i_1 + \frac{NPV_1 \cdot (i_2 - i_1)}{NPV_1 + |NPV_2|} = 3\% + \frac{3455,56 \cdot (4\% - 3\%)}{3455,56 + |-199,70|} = 3,9454\%$$

I W związku z powyższym, rentowność analizowanej inwestycji, w przybliżeniu, wynosi 3,9454%.

WEWNĘTRZNA STOPA ZWROTU (IRR) – ROZWIĄZANIE ZADANIA

- W pierwszej kolejności należało obliczyć wartość NPV dla stóp równych 3% i 4%:

$$NPV_{r=3\%} = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i} - I_0 = \frac{150000}{(1+3\%)^1} + \frac{125000}{(1+3\%)^2} - 260000 = 3455,56$$

$$NPV_{r=4\%} = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i} - I_0 = \frac{150000}{(1+4\%)^1} + \frac{125000}{(1+4\%)^2} - 260000 = -199,70$$

- Następnie można oszacować przybliżoną wartość IRR:

$$IRR \approx i_1 + \frac{NPV_1 \cdot (i_2 - i_1)}{NPV_1 + |NPV_2|} = 3\% + \frac{3455,56 \cdot (4\% - 3\%)}{3455,56 + |-199,70|} = 3,9454\%$$

- W związku z powyższym, rentowność analizowanej inwestycji, w przybliżeniu, wynosi 3,9454%.





INWESTYCJE W PRZEDSIĘBIORSTWIE

BIBLIOGRAFIA





BIBLIOGRAFIA – WARTO POCZYTAĆ

- „Inwestycje przedsiębiorstw i źródła ich finansowania teoria i praktyka”, red. R.N. Hanisz, WSB, Dąbrowa Górnicza 2012
- Dayananda D., Irons R., Harrison S., Herbohn J., Rowland P., „Capital Budgeting: Financial Appraisal of Investment Projects”, Cambridge University Press, Cambridge 2002
- Garstecki D., „Opcyjne budżetowanie kapitałowe narzędziem społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw”, Studia Oeconomica Posnaniensia, nr 1(3), 2015
- Halicki M., „Inwestycje – charakterystyka pojęcia i podstawy rachunku inwestycyjnego”, Przegląd Geopolityczny, tom 12, 2015
- Hirshleifer J., „Investment Decision Under Uncertainty: Choice-Theoretic Approaches”, The Quarterly Journal of Economics, vol. 79, no. 4, 1965
- Jajuga K., Jajuga T., „Inwestycje”, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004
- Peterson P.P., Fabozzi F.J., „Capital Budgeting: Theory and Practice”, John Wiley & Sons, 2002
- Rogowski W., „Rachunek efektywności inwestycji. Wyzwania teorii i potrzeby praktyki”, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2013
- Sierpińska M., Jachna T., „Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych”, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005
- Walica H., „Inwestycje i controlling w przedsiębiorstwie”, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Biznesu w Dąbrowie Górniczej, Dąbrowa Górnicza 2007
- Wieprow J., „Ocena efektywności inwestycji rzeczowych za pomocą metody NPV”, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu, nr 6(38), 2013

