

Praktyczny poradnik dla pomysłodawców:

I - Oczekiwania inwestora względem pomysłu

- 1.** Biznes plan powinien być możliwie szczegółowy. Musi prowokować do zadawania pytań i równocześnie nie pozostawiać u czytelnika wątpliwości co do istoty przedsięwzięcia.
- 2.** Streszczenie – to od niego zależy, czy dalsza część biznes planu zostanie przeczytana. Ułatwi ono czytelnikowi zrozumienie tekstu oraz prawidłowy odbiór całego dokumentu. Nie spodziewaj się, że twój plan będzie przeczytany od deski do deski. Niektórzy czytają streszczenie i zwykle się na nim zatrzymują. Twoje streszczenie musi przykuwać uwagę i być przekonujące.
- 3.** Znaczenie dla inwestorów ma przede wszystkim jasne sprecyzowanie celów finansowych: zakładany wzrost sprzedaży, planowany wzrost rentowności, docelowy udział w rynku czy też zajęcie pozycji lidera na rynku. Ważne jest określenie potencjału rynku oraz głównych przewag przedsięwzięcia w relacji do konkurencji.
- 4.** Używaj języka fachowego, ale zrozumiałego. Operuj danymi finansowymi, omawiając dany temat oraz podawaj źródła informacji.
- 5.** Określ swoje oczekiwania wobec inwestora w stosunku do potrzeb kapitałowych przedsięwzięcia - są to podstawowe założenia dotyczące efektywności projektu, które umożliwiają inwestorowi przyjęcie przybliżonych założeń dotyczących rentowności z punktu widzenia wniesionego przez niego kapitału.
- 6.** Nie unikaj ujawniania słabych stron firmy i przedsięwzięcia. Pokaż faktyczną sytuację wraz z wszelkimi zagrożeniami.
- 7.** Przedstaw dokładnie kwalifikacje, doświadczenie członków zespołu, zaprezentuj sukcesy inicjatorów projektu, którymi mogą się pochwalić. To od nich przecież zależy powodzenie całego przedsięwzięcia. Nawet najlepszy pomysł nie gwarantuje sukcesu, gdy realizuje go niekompetentny zespół.

II - Analiza ekonomiczno – finansowa w biznesplanie na inwestornia.pl

Plan finansowy jest planem uproszczonym. Celem analizy jest zbadanie opłacalności inwestycji oraz zdolność przedsiębiorstwa do generowania zysku i gotówki. Z punktu widzenia inwestora plan musi zawierać perspektywę generowania w niedalekiej przyszłości dużych przychodów oraz prowadzenia konkurencyjnej działalności na rynku wobec działań innych podmiotów.

1. Podstawowe informacje

Podczas przygotowywania planu finansowego w generatorze biznesplanu na stronach inwestornia.pl wypełniamy pola dotyczące następujących elementów:

- Źródła finansowania inwestycji
- Sprzedaż
- Koszty działalności operacyjnej
- Planowane zatrudnienie
- Stan zapasów w okresie „0”
- Nakłady inwestycyjne i amortyzacja

Pozostałe elementy planu finansowego:

- Rachunek zysków i strat
- Kapitał obrotowy netto
- Bilans
- Rachunek przepływów pieniężnych
- Mierniki efektywności inwestycji

zostaną wygenerowane automatycznie na podstawie stałych parametrów planu finansowego. Poprawność wprowadzonych danych należy zweryfikować poprzez poprawną interpretację otrzymanych wyników.

2. Założenia biznesplanu

- W biznesplanie został przyjęty 5 – letni okres planowania, w podziale na lata kalendarzowe. Dane podajemy więc w ujęciu rocznym.
- Koszty operacyjne zostały rozdzielone na koszty stałe i zmienne.
- Stopa kredytu krótkoterminowego to 6%.
- Stawka podatku dochodowego – 19%.
- Stawki amortyzacji nie zostały podane, gdyż system wylicza amortyzację automatycznie.
- Okres spływu należności oraz regulowania zobowiązań wynosi 21 dni (rotacja należności i zobowiązań).
- Rotacja zapasów to 20 dni.
- WACC (średni ważony koszt kapitału) – 20%.
- Narzuty na wynagrodzenia (jest to koszt pracodawcy) - 17,89%.
- Okres „0” jest to okres inwestycyjny, w czasie którego nie wykazuje się przychodów i kosztów.

3. Źródła finansowania projektu dzielą się na kapitał obcy i kapitał własny.

Kapitał obcy jest to finansowanie zewnętrzne związane ze zobowiązaniami spółki. Zaliczamy tutaj instrumenty dłużne takie jak kredyty, pożyczki, obligacje, czy też zobowiązania wobec dostawców. W przypadku kredytów i pożyczek kluczowa jest zdolność oceny kredytowej przez bank.

Kapitał własny są to:

- A środki finansowe, którymi dysponuje pomysłodawca.
- B kapitał od inwestora.

Kapitał własny można również tłumaczyć jako finansowanie wewnętrzne związane z emisją udziałów lub akcji, które są obejmowane przez inwestorów w zamian za wkłady pieniężne lub niepieniężne (aport).

Należy zwrócić uwagę, że środki pieniężne od inwestora w planie finansowym na inwestornia.pl należy ująć w kapitale własnym. **W przypadku braku płynności finansowej koniecznie zwiększ kapitał własny.**

Pamiętaj, że

Nakłady Inwestycyjne \geq Kapitał Własny + Kapitał Obcy

4. Plan sprzedaży

W planie sprzedaży należy wypełnić:

- A **ilość sprzedaży** – liczbę produktów lub usług, które planujemy sprzedać w poszczególnych latach.
- B **cenę jednostkową** - cenę jednego produktu lub usługi.

Sprzedaż podajemy w cenach stałych brutto (bez uwzględnienia inflacji).

Po wprowadzeniu tych danych generator biznesplanu automatycznie obliczy planowane przychody w danym roku oraz latach następnych.

5. Prognozy (Nakłady inwestycyjne)

Główne elementy planu finansowego obejmują szacunek następujących kategorii:

- **Nakłady inwestycyjne** – kapitał (wartość środków pieniężnych) niezbędnych do zakupu środków trwałych czy też wartości niematerialnych i prawnych potrzebnych do realizacji projektu.
- **Przychody** – prognoza ilości sprzedanego produktu/usługi po preferowanej cenie.

6. Prognozy (Koszty)

Koszty jest to prognoza wydatków:

- A **związanych z bieżącym funkcjonowaniem przedsiębiorstwa** – są to **koszty stałe** (np. wynagrodzenia, wyposażenie, abonamenty i media, usługi prowadzenia ksiąg rachunkowych, najem, dzierżawę)
- B **związanych z wytworzeniem lub sprzedażą produktów i usług** - są to **koszty zmienne** (np. całkowity koszt materiałów, zużycie energii, usługi notarialne,

ekspertyzy zewnętrzne, usługi cateringowe, szkoleniowe, targowe, doradztwo prawne, ogłoszenia prasowe, usługi transportowe obce).

7. Kredyt krótkoterminowy i stan zapasów w okresie „0”

W planie finansowym koszty podaje się w kwotach brutto.

- W planie finansowym na inwestornia.pl jest możliwość zaciągnięcia tylko kredytu krótkoterminowego. Okres kredytowania w przypadku tego źródła finansowania (inwestycji lub bieżącej działalności przedsiębiorstwa) wynosi 1 rok.
- Stan zapasów w okresie „0” oznacza stan np. materiałów, produktów, surowców w okresie inwestycyjnym. W kolejnych latach generator biznesplanu obliczy stan zapasów automatycznie przy użyciu wskaźnika rotacji zapasów.

8. KON Kapitał obrotowy netto

Kapitał obrotowy netto (KON) jest to różnica pomiędzy majątkiem obrotowym (zapasy, należności i inwestycje krótkoterminowe) a zobowiązaniami bieżącymi. Celem oszacowania KON jest zbadanie zapotrzebowania na gotówkę.

W przypadku młodych przedsiębiorstw na ogół brak jest kapitału finansującego aktywa obrotowe, co zmusza przedsiębiorstwa do finansowania aktywów obrotowych zobowiązaniami niekapitałowymi tj. zobowiązaniami wobec pracowników, dostawców, czy innych odroczonej płatności.

9. Cash Flow (Przepływy pieniężne)

Przepływy pieniężne (Cash Flow) jest to zestawienie wpływów i wydatków z działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej.

Stan środków pieniężnych na koniec okresu musi być ≥ 0

Jeżeli stan środków pieniężnych < 0 , wówczas konieczne jest zwiększenie Kapitału Własnego, bądź zaciągnięcie kredytu.

10. Analiza opłacalności projektu

Do badania opłacalności i rentowności projektu wykorzystujemy następujące miary:

- Określenie progu rentowności przedsiębiorstwa;
- Obliczenie wskaźników rentowności w odpowiednim momencie trwania projektu;
- Obliczenie opłacalności inwestycji na bazie przepływów finansowych.

11. Próg rentowności

Próg rentowności (wartościowy) jest to moment, w którym przychody ze sprzedaży zrównują się z kosztami stałymi i zmiennymi przedsiębiorstwa. Od tego momentu działalność przedsiębiorstwa staje się rentowna.

12. ROS Rentowność sprzedaży

Rentowność sprzedaży netto (ROS) jest to stosunek zysku netto do przychodów netto.
 $ROS = \text{zysk netto} / \text{przychody ze sprzedaży}$

ROS informuje o tym ile procent sprzedaży stanowi marża zysku po odliczeniu wszystkich kosztów i zapłaceniu podatku.

Tendencją korzystną jest wzrost wskaźnika.

13. ROE Stopa zwrotu z kapitału własnego

Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE) jest to stosunek zysku netto do kapitałów własnych.

Stopa zyskowności zainwestowanych w firmie kapitałów własnych, informuje ile 1 zł kapitału własnego generuje zysku netto. Zwiększenie wskaźnika to zjawisko korzystne.

14. ROA Rentowność aktywów

Rentowność aktywów (ROA) jest to stosunek zysku netto do wartości aktywów ogółem.

ROA informuje o efektywności wykorzystania majątku (zasobów) firmy. Wskaźnik pokazuje ile 1 zł aktywów generuje zysku netto. Tendencją korzystną jest wzrost wskaźnika.

15. NPV

Wartość zaktualizowana netto (NPV) to różnica pomiędzy zdyskontowanymi przepływami pieniężnymi a nakładami początkowymi. Gdy NPV jest większe od zera inwestycja jest opłacalna.

16. IRR Wewnętrzna stopa zwrotu

Wewnętrzna stopa zwrotu (IRR) to stopa, przy której zwróci się w zakładanym czasie zainwestowany kapitał. Jest to również stopa zwrotu, przy której NPV jest równe zero. IRR może nie istnieć, w sytuacji, gdy przepływ pieniężny jest ujemny nie tylko w okresie „0”, ale też w którymś z następujących okresów.

IRR nie istnieje również, gdy wszystkie przepływy są dodatnie bądź ujemne.

Wówczas - Wyliczamy i bierzemy pod uwagę jedynie NPV.

17. PI Wskaźnik zyskowności

Wskaźnik zyskowności (PI) jest to stosunek przepływów operacyjnych do nakładów inwestycyjnych.

Gdy wskaźnik jest większy od jedności to inwestycja jest opłacalna. Sytuacja taka oznacza, że został pokryty koszt kapitału i dodatkowo została uzyskana premia w wyniku której wzrosła wartość firmy.

18. Analiza scenariuszy

- Scenariusz I - jest pesymistyczny (przy spadku przychodów wzrastają koszty);
- Scenariusz II - optymistyczny (przy wzroście przychodów koszty maleją);
- Scenariusz III - umiarkowany (przy mniejszym wzroście przychodów ze sprzedaży poziom kosztów nie ulega zmianie).

Analizując scenariusze spójrz na zmiany Zysku netto, NPV i IRR.

III - Załączniki, które warto dołączyć do biznesplanu:

CV pomysłodawcy / ów,
prezentacje,
analizy,
zdjęcia .