

Biznesplan: plan finansowy

1. Sprzedaż

Dyskoteka może pomieścić 600 osób jednocześnie.

Ceny biletów w zależności od dnia tygodnia będą zróżnicowane:

- poniedziałek, wtorek, środa – wstęp wolny,
- czwartek – 7 PLN,
- piątek – 10 PLN,
- sobota – 10 PLN,
- niedziela – 7 PLN.

Przewidywana ilość gości w poszczególne dni tygodnia w kawiarni i na dyskotecę łącznie (wielkości wyliczone na podstawie ankiet przeprowadzonych wśród właścicieli dyskotek warszawskich oraz własnych obserwacji i wyliczeń – średnie dzienne z poprzednich dwóch lat):

- poniedziałek, wtorek, środa ok. 200 osób,
- czwartek 400 osób,
- piątek ok. 350 osób,
- sobota ok. 400 osób,
- niedziela ok. 200 osób.

Średnia dzienna: ok. 279 osób.

Przewidywana liczba osób na dyskotekach płatnych:

- czwartek ok. 300 osób,
- piątek ok. 250 osób,
- sobota ok. 300 osób,
- niedziela ok. 100 osób.

Przewidywane przychody ze sprzedaży biletów – 8.300 PLN:

- czwartek (300 x 7 PLN) – 2.100,

- piątek (250 x 10 PLN) – 2.500,
- sobota (300 x 10 PLN) – 3.000,
- niedziela (100 x 7 PLN) - 700.

Średnie dzienne przychody z dyskoteki – ok. 1.185,71 PLN.

Potencjalny klient zakupi u nas (w barze lub kawiarni) średnio 3 piwa lub tego równowartość.

Średnia cena jednego piwa (0,5 l) w naszym lokalu wynosi 4,00 PLN.

Średni dzienny przychód z baru i kawiarni (3 x 4,00 PLN x 279 osób) przewidujemy około 3342,86 PLN .

Średni dzienny przychód z naszej działalności (1.185,00 PLN + 3.348,00 PLN) będzie wynosił 4528,57 PLN.

Przewidujemy, że w poszczególnych miesiącach przychody będą się wahać w przedziale od 5 do 10 %, co będzie związane z okresem adwentu, karnawałem, itp.

2. Wydatki (wartości brutto).

Na rozpoczęcie działalności potrzebujemy ok. 415.500 PLN, w tym: 300.000 – kapitał własny, 115.500 – kapitał pożyczkowy

Koszty rozpoczęcia działalności:

Wyposażenie:

- Wysokiej klasy sprzęt grający 30.000 PLN
- Klimatyzacja 100.000 PLN
- urządzenie alarmowe 5.000 PLN
- wystrój wnętrza: bar(2X), stoły 150.000 PLN, wyposaż, baru 20.000 PLN, wystrój dyskoteki 50.000 PLN
- urządzenie łazienek 15.000 PLN

Wydatki na licencje i pozwolenia:

- na działalność gospodarczą 50 PLN

- licencja na sprzedaż alkoholi 4.000 PLN

Koszty reklamy

- ulotki (0.10PLNx10.000szt.) 1.000 PLN
- afisze (format A1 1.50 PLN x 500 szt.) 750 PLN
- radio 2.000 PLN
- pras 1.500 PLN

Koszty działalności:

▪ stałe (miesięczne)

dzierżawa lokalu o powierzchni ok.1000 m² 5.000 PLN

C.O., woda ,prąd, gaz(MPEC) 5.000 PLN

tel/fax, 400 PLN

transport (usługi przedsiębiorstwa transportowego) 500 PLN

wynagrodzenie pracowników brutto + ZUS:

– ochrona lokalu 17.760 PLN

– obsługa kawiarni 17.049 PLN

– obsługa dyskoteki 2.368 PLN

– biuro rachunkowe 200 PLN

wynagrodzenie zarządu brutto + ZUS 13320,00 PLN

ZUS na 1 os.(0.48x1.500=720 PLN)

▪ stałe (roczne)

Ubezpieczenie, w tym:

– OC – 300 PLN)

– ogień i żywioły – 345,00 PLN

- od włamania – przyznano roczną składkę 1.440 PLN
- wandalizm = 15% od składki rocznej(1440) =216 PLN
- zniżka 5% (od składki) za płaćtność jednorazową za rok = 115,05 PLN

▪ **zmienne**

odsetki od kredytu – 27720,00 PLN

koszty bezpośrednie (zmienne)

Średni koszt jednego piwa (0,5 l) u naszych dostawców wynosi 1,80 PLN. Średnie dzienne koszty bezpośrednie (3 piwa x 1,80 x 279 = 1.506,6 PLN)

Koszty rozpoczęcia działalności i koszty działalności razem wynoszą-139697,01 PLN

3 Opodatkowanie

Nasza firma jest spółką z o.o., zalicza się do osób prawnych. Dochody z naszej działalności podlegają opodatkowaniu zgodnie z obowiązującą ustawą o podatku dochodowym od osób prawnych. Stawka podatku dochodowego od osób prawnych wynosi 36 %.

4. Warunki kredytu

Uzyskamy kredyt w wysokości 115.500 PLN o oprocentowaniu 24 % w skali rocznej Pragniemy spłacić go w całości w ciągu 3 lat. W ciągu pierwszych 6 miesięcy działalności będziemy regularnie spłacać tylko odsetki, ponieważ jesteśmy w stanie wynegocjować 6 miesięczny okres karencji. Koszty uzyskania kredytu zostały nam umorzone z powodu wyższej stopy oprocentowania. Zabezpieczeniem kredytu jest wolnostojący dom jednorodzinny z parcelą 10 arów w dzielnicy Mokotów w Warszawie wyceniony na kwotę 2.600.000 PLN, będący własnością jednego z udziałowców.

5. Bilans

AKTYWA	2002-01-01	2002-01-31	2002-12-31
Majatek trwały	– zł	254 000,00 zł	254 000,00 zł
Wartości niematerialne i prawne	– zł	4 000,00 zł	4 000,00 zł
Rzeczowy majatek trwały	– zł	250 000,00 zł	250 000,00 zł
Finansowy majatek trwały			
Należności długoterminowe			
Majątek obrotowy	415 450,00 zł	21 754,05 zł	442 719,36 zł
Zapasy	– zł		13 680,00 zł
Należności i roszczenia	– zł		
Pap. wart. przeznaczone do obrotu	– zł		
Środki pieniężne	415 450,00 zł	21 754,05 zł	429 039,36 zł
RAZEM	415 450,00 zł	275 754,05 zł	696 719,36 zł
PASYWA	2002-01-01	2002-01-31	2002-12-31
Kapitał (fundusz) własny	299 950,00 zł	160 254,05 zł	590 639,36 zł
Kapitał (fundusz) podstawowy	300 000,00 zł	300 000,00 zł	300 000,00 zł
Zysk/Strata	– 50,00 zł	– 139 745,95 zł	290 639,36 zł
Rezerwy	– zł	– zł	– zł
Zobowiązania długoterminowe	115 500,00 zł	115 500,00 zł	92 400,00 zł

Zobowiązania krótkoterminowe	- zł	- zł	13 680,00 zł
RAZEM	415 450,00 zł	275 754,05 zł	696 719,36 zł

6. Rachunek wyników

Wyszczególnienie	2002-01-31	2002-12-31	2002-12-31
Przychody ze sprzedaży	- zł	1 616 700,00 zł	1 623 492,86 zł
Koszty bezpośrednie	- zł	541 542,86 zł	541 542,86 zł
Zysk na sprzedaży	- zł	1 075 157,14 zł	1 081 950,00 zł
Pozostałe koszty operacyjne	137 435,95 zł	593 313,15 zł	593 313,15 zł
administracja		146 520,00 zł	146 520,00 zł
wynagrodzenia + ZUS	- zł	168 907,20 zł	168 907,20 zł
wyposażenie	120 000,00 zł	120 000,00 zł	120 000,00 zł
pozostałe	17 435,95 zł	157 885,95 zł	157 885,95 zł
Zysk/Strata na działalności operacyjnej	- 137 435,95 zł	481 843,99 zł	488 636,85 zł
Przychody finansowe			
Koszty finansowe	2 310,00 zł	27 720,00 zł	27 720,00 zł
Zysk/strata na działalności gospodarczej	- 139 745,95 zł	454 123,99 zł	460 916,85 zł

Podatek		163	165
	- zł	484,64 zł	930,07 zł
Zysk/strata netto	- 139 745,95 zł	290	294
		639,36 zł	986,78 zł

Obliczanie punktu rentowności (BEP)

Próg rentowności zostanie osiągnięty przy sprzedaży rocznej w wysokości (rocznie):

stałe koszty operacyjne 593313,15
PLN

zmienne koszty operacyjne 541542,86 PLN

sprzedaż
1616700,00 PLN

$$\text{BEP} = 593313,15 / [1 - (541542,86 / 1616700,00)] = 892157,37 \text{ PLN}$$

Na zakończenie roku obrachunkowego, czyli po 11 miesiącach (dla osiągnięcia tego punktu), miesięczna sprzedaż powinna wynosić 892.157,37 PLN.

7. Wskaźniki rentowności:

1. Wskaźnik zyskowności sprzedaży:

$$\frac{\text{zysk netto}}{\text{sprzedaż netto}} \cdot 100\% = \frac{290639,36}{1616700,00} \cdot 100\% = 17,98 \%$$

zysk netto 290639,36
sprzedaż netto 1616700,00

Wynik ten oznacza, że w pierwszym roku naszej działalności osiągnie na każdy 1 tys. PLN wartości sprzedaży zysk netto w wysokości 179,80 PLN.

2. Wskaźnik siły zarobkowej aktywów:

$$\frac{\text{dochód operacyjny netto}}{\text{aktywa ogółem}} \cdot 100\% = \frac{481843,99}{696719,36} \cdot 100\% = 69,16\%$$

dochód operacyjny netto 481843,99
aktywa ogółem 696719,36

Aktywa zaangażowane w spółce przynoszą efekty w postaci zysku przed spłatą odsetek od kredytu i opodatkowaniem w wysokości 69,16 % w skali rocznej.

3. Wskaźnik zyskowności aktywów:

$$\frac{\text{zysk netto}}{\text{aktywa ogółem}} \cdot 100\% = \frac{290639,36}{696719,36} \cdot 100\% = 41,72 \%$$

aktywa ogółem 696719,36

W analizowanym okresie aktywa zaangażowane w przedsiębiorstwie spółki przyniosły efekty w postaci zysku netto stanowiące 41,72 % ich wartości.

4. Wskaźnik zyskowności kapitałów własnych:

$$\frac{\text{zysk netto}}{\text{fundusze własne}} \cdot 100\% = \frac{290639,36}{300000} \cdot 100\% = 96,88 \%$$

fundusze własne 300000

Fundusze zaangażowane w spółce przez jej właścicieli przyniosłyby stratę w wysokości $(100-96.88) = 3,12 \%$ w skali rocznej, po pierwszym roku działalności.

Plan finansowy stanowi kluczową część biznesplanu, ponieważ przedstawia ekonomiczne konsekwencje planowanej działalności oraz pozwala ocenić jej opłacalność i wykonalność. To właśnie w tej części następuje przełożenie założeń zawartych w pozostałych elementach biznesplanu na konkretne wielkości liczbowe. Plan finansowy pokazuje, jakie nakłady są niezbędne do realizacji przedsięwzięcia, jakie koszty będzie generować działalność oraz jakie przychody i wyniki finansowe są przewidywane w określonym horyzoncie czasowym.

W planie finansowym określa się strukturę kosztów związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa. Obejmuje ona zarówno koszty początkowe, związane z uruchomieniem działalności, jak i koszty bieżące, wynikające z prowadzenia operacji gospodarczych. Analiza kosztów pozwala na ocenę skali działalności oraz na identyfikację elementów mających

największy wpływ na wynik finansowy. Dzięki temu plan finansowy umożliwia racjonalne planowanie wydatków oraz kontrolę efektywności ekonomicznej podejmowanych działań.

Istotnym elementem planu finansowego są prognozy przychodów, które wynikają bezpośrednio z założeń przyjętych w planie marketingowym. W tej części biznesplanu należy wskazać przewidywaną wielkość sprzedaży, poziom cen oraz dynamikę wzrostu przychodów. Prognozy te muszą być oparte na realistycznych założeniach rynkowych, ponieważ ich zawyżenie prowadzi do zniekształcenia całej oceny przedsięwzięcia. Plan finansowy pokazuje w ten sposób, czy zaplanowana działalność ma realne podstawy do generowania dochodów.

Plan finansowy obejmuje również analizę wyniku finansowego oraz przepływów pieniężnych. Pozwala to ocenić nie tylko rentowność przedsięwzięcia, lecz także jego płynność finansową, która ma kluczowe znaczenie dla bieżącego funkcjonowania przedsiębiorstwa. Ujęcie czasowe wpływów i wydatków umożliwia identyfikację okresów zwiększonego zapotrzebowania na środki pieniężne oraz ocenę zdolności przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań.

Plan finansowy pełni także ważną rolę w kontaktach z instytucjami finansującymi. Banki i inwestorzy wykorzystują go jako podstawę oceny ryzyka oraz zdolności przedsiębiorstwa do spłaty zobowiązań lub generowania zwrotu z inwestycji. W tym sensie plan finansowy jest elementem decydującym o wiarygodności całego biznesplanu, ponieważ w sposób jednoznaczny pokazuje ekonomiczną logikę przedsięwzięcia oraz jego przewidywane efekty finansowe.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.