

REZULTAT PROJEKTU 2:

Zestaw narzędzi e-learningowych dla przedsiębiorczości ekologicznej i społecznej

Moduł 3

Tworzenie planu finansowego i dostęp do możliwości finansowania

Przygotowane przez

Partner 4, Glocal Factory-WŁOCHY



**Moduł 3: Tworzenie planu finansowego i dostęp do możliwości finansowania**

Cel modułu:	Moduł ten ma na celu zapewnienie uczestnikom przeglądu tworzenia planu finansowego i sposobu uzyskiwania dostępu do możliwości finansowania. Moduł udostępnia podstawowe narzędzia finansowania, strategie oszczędnościowe, zarządzanie budżetem, dostęp do możliwości finansowania i planowania finansowego oraz dobre praktyki start-upu i ćwiczenia w prostej i łatwo dostępnej dla potencjalnych przedsiębiorców perspektywie.
Cele kształcenia:	Cele kształcenia tego modułu to: <ul style="list-style-type: none">• Prawidłowo przyjąć podstawowy język techniczny i terminologię w zakresie wiedzy finansowej• Zrozumienie głównych elementów budowy Planu Finansowego• Wiedzieć, jak spersonalizować indywidualny Plan Finansowy• Znaleźcie odpowiednie finansowanie wśród funduszy europejskich na edukację, szkolenia i rozwój biznesu
Efekty kształcenia:	Pod koniec tego modułu uczestnicy powinni umieć: <ul style="list-style-type: none">• Prawidłowo przyjąć podstawowy język techniczny i terminologię w zakresie wiedzy finansowej• Opisać główne elementy strategii Planu Finansowego• Opracować dostosowany indywidualny Plan Finansowy• Wystosować właściwe zaproszenie do zgłaszania zainteresowania rozwojem własnego projektu przedsiębiorczego• Opracowywać i stopniowo aktualizować budżety i biznesplany• Prowadzić przegląd kontroli budżetu• Opisać zjawiska oszustwa i jego wpływy na biznes i społeczeństwo
Zawartość:	<p>Wprowadzenie Aby rozwinąć myślenie przedsiębiorcze, należy wiedzieć, jak zaplanować plan finansowy i gdzie szukać finansowania projektu biznesowego. Moduł daje podstawy do odpowiedzi na te pytania.</p> <p>ROZDZIAŁ 1. JAK OPRACOWAĆ PLAN FINANSOWY 1.1 Znajomość głównych elementów planu finansowego 1.2 Jak zbudować strategię dla projektu finansowego 1.3 Jak zbudować indywidualny plan finansowy</p> <p>Pytania do przemyślenia (3 pytania)</p> <p>ROZDZIAŁ 2. JAK ZNALEŹĆ ODPOWIEDNIE FINANSOWANIE 2.1 Kształcenie, szkolenie, mobilność w zakresie przedsiębiorczości czy tworzenie start-upów? 2.2 Znajomość finansowania oferowanego przez Komisję Europejską; wybierz odpowiedni program i działanie.</p> <p>Pytania do przemyślenia (3 pytania)</p> <p>ROZDZIAŁ 3. JAK WZMOCNIĆ SWÓJ BIZNES 3.1 Kluczowi interesariusze, którzy mogą pomóc we wzmocnieniu Twojej firmy i zdolności finansowych 3.2 Łączenie sił i zasobów w celu wzmocnienia zdolności finansowych i racjonalizacji kosztów działalności</p> <p>Pytania do przemyślenia (3 pytania)</p> <p>ROZDZIAŁ 4. TYTUŁ OD PLANOWANIA FINANSOWEGO DO SPRAWOZDAWCZOŚCI FINANSOWEJ 4.1 Bieżący monitoring budżetu 4.2 Okresowa aktualizacja i raportowanie 4.3 Budżetowanie i równoważenie</p> <p>Pytania do przemyślenia (3 pytania)</p> <p>Studia przypadków (2) -Projekt ECORL</p>



	-Projekt Re-Serves Aktywności (3) -Moje pierwsze planowanie finansowe - Kto szuka, ten znajduje -Test analizy SWOT Dalsza lektura (lista materiałów dodatkowych)
	Quiz (10 pytań)
	Bibliografia
	5 godzin
Przydzielony czas:	#welovefinancialskills; welovefinance, #lbusiness
Hashtag modułu	

Wprowadzenie

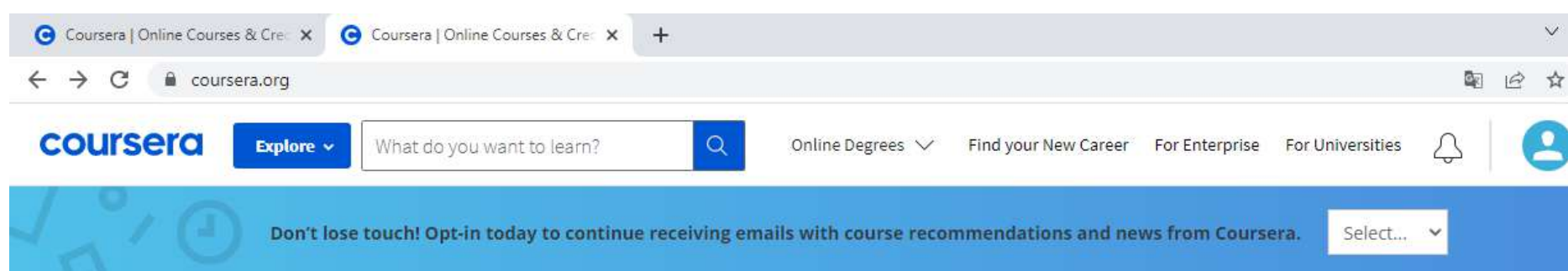
Jak zostać przedsiębiorcą jest jednym z aktualnych wyzwań młodych ludzi: jakie są ścieżki do naśladowania, jaka wiedza jest potrzebna i jakie są przypadki odnoszących sukcesy przedsiębiorców, to pytania, które młodzi ludzie zbliżający się do świata przedsiębiorczości zadają w ramach szkolenia SOSUSK.

Moduł odpowiada na te pytania w użyteczny sposób, dostarczając narzędzi teoretycznych i praktycznych, a także podstawowych narzędzi wiedzy finansowej, strategii oszczędnościowych, zarządzania budżetem i planowania finansowego, dobrych praktyk start-upu i ćwiczeń, w prostej i łatwo dostępnej perspektywie dla przyszłych przedsiębiorców.

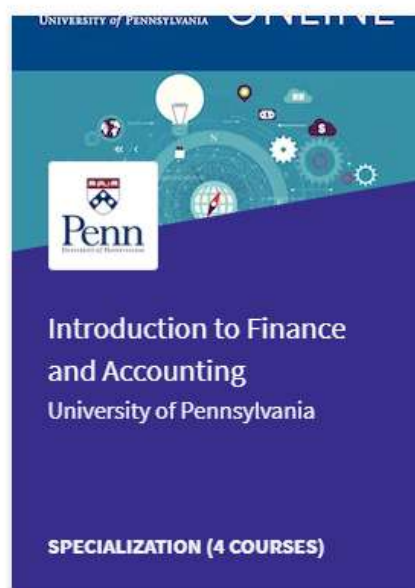
ROZDZIAŁ 1. Jak opracować plan finansowy

Aby zacząć rozumieć, co to znaczy być przedsiębiorcą, należy opanować podstawową wiedzę na temat budowania planu finansowego, identyfikowania strategii finansowej i dostosowywania własnego projektu.

Te pierwsze kroki pozwalają uczniowi poradzić sobie z głównymi problemami związanymi z byciem przedsiębiorcą. Aby mieć ogólny i jednocześnie szczegółowy widok etapów tworzenia planu finansowego, uczniowie mogą znaleźć pełne wsparcie w tym kursie online (www.coursera.org/learn/financial-planning) skierowanym do młodzieży.



Based on Your Recent Views



UNIVERSITY of PENNSYLVANIA

Penn
University of Pennsylvania

Introduction to Finance and Accounting
University of Pennsylvania

SPECIALIZATION (4 COURSES)



ILLINOIS

Financial Planning for Young Adults
University of Illinois at Urbana-Champaign

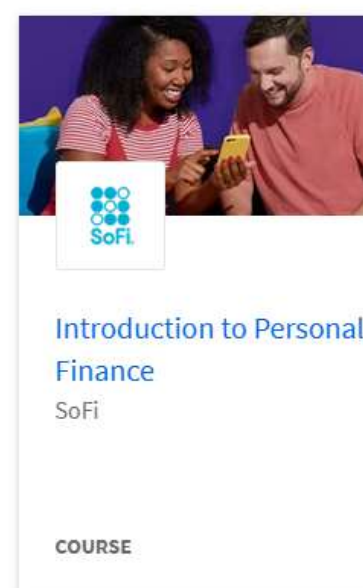
COURSE



INTUIT

Intuit Bookkeeping
Intuit

PROFESSIONAL CERTIFICATE



SoFi

Introduction to Personal Finance
SoFi

COURSE





Ten kurs zajmuje się głównymi tematami wiedzy finansowej:

- Wyznaczanie celów finansowych;
- Budżetowanie i zarządzanie przepływami pieniężnymi;
- Strategie oszczędzania;
- Wartość pieniądza w czasie;
- Pożyczki i kredyty;
- Inwestowanie;
- Zarządzanie ryzykiem;
- Planowanie finansowe jako kariera.

Kurs online można śledzić w trybie asynchronicznym, pogłębiając tematy za pomocą filmów, ćwiczeń, danych, konkretnych przypadków ludzi młodych odnoszących sukcesy przedsiębiorców.

1.1 Znajomość głównych elementów planu finansowego

Posiadanie większej wiedzy finansowej oznacza planowanie przyszłości, lepsze oszczędzanie i inwestowanie oszczędności oraz lepsze zarządzanie długiem. Młoda osoba, która chce zostać przedsiębiorcą, musi zacząć od najważniejszego, czyli zidentyfikowania głównych elementów planu finansowego.

Główne elementy naszego użytecznego planu finansowego są określone w następujący sposób:



- **Identyfikacja celów:** ważne jest, aby jasno określić cele, które należy osiągnąć w perspektywie krótko-, średnio- i długoterminowej;
- **Notowanie aktywów i pasywów:** ważne jest, aby zidentyfikować aktywa i pasywa, aby mieć jasność, ile masz i ile potrzebujesz dla swojej firmy;
- **Monitorowanie przepływów pieniężnych i wydatków:** ważne jest regularne monitorowanie dochodów i wydatków w celu uzyskania zrównoważonej sytuacji księgowej;
- **Monitorowanie i optymalizacja:** ważne jest, aby przeanalizować stosunek kosztów do dochodów i sprawdzić koszty ogólne w celu optymalizacji przyszłych celów i inwestycji.



1.2 Jak zbudować strategię dla projektu finansowego

Planowanie finansowe jest konstruktywnym sposobem organizowania sytuacji finansowej i celów biznesowych poprzez tworzenie mapy drogowej do ich osiągnięcia. Ważne jest, aby zbudować strategię, która jest szczegółowa, mierzalna, realistyczna, racjonalna, ale przede wszystkim robić coś, w co wierzysz i co jest dla Ciebie ważne, podobnie jak strategia [S.M.A.R.T.](#), która została zasugerowana poniżej:

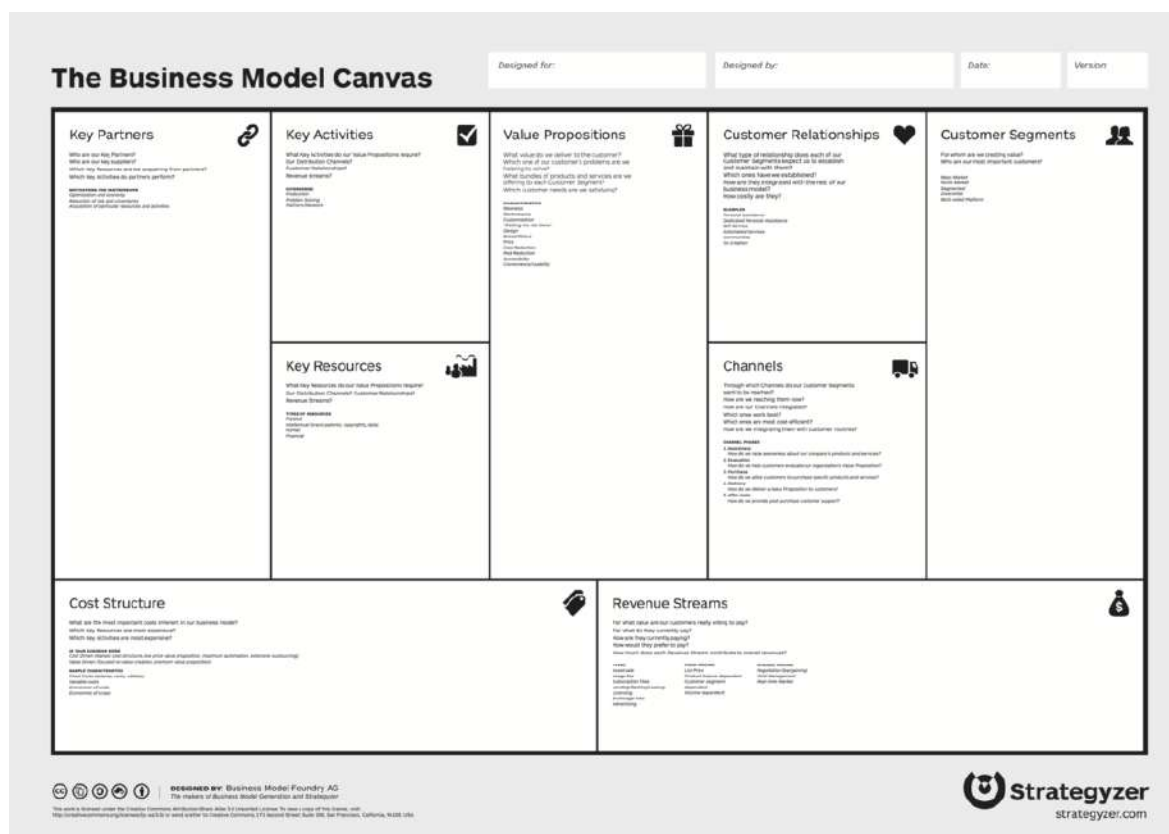


1.3 Jak zbudować indywidualny plan finansowy

Obejrzyj ten film (<https://www.youtube.com/watch?v=IP0cUBWTgpY>), aby zapoznać się z omówieniem modelu Canvas, narzędzia do projektowania biznesowego, które ułatwia tworzenie planu finansowego z obrazami i grafiką.

Wykres wizualny szablonu Canvas oferuje dziewięć "bloków konstrukcyjnych" umożliwiających dostosowanie pomysłu na biznes i zdefiniowanie spersonalizowanego planu finansowego: segmenty klientów, propozycje wartości, kanały, relacje z klientami, strumień przychodów, kluczowe zasoby, kluczowe działania, kluczowe partnerstwa i struktura kosztów.

Pudełka są ze sobą połączone i pozwalają uczniom zbudować strategię finansową dla ścieżek przedsiębiorczości



Pytania do przemyślenia (3 pytania)

1. Jakie są główne elementy budowania planu finansowego?
2. Co oznacza strategia SMART?
3. Co to jest model Canvas?

ROZDZIAŁ 2. Jak znaleźć odpowiednie finansowanie

Aby zostać przedsiębiorcą trzeba wiedzieć, szkolić się, zdobywać doświadczenie, ale także uzyskać dostęp do finansowania i możliwości finansowych, które mogą ułatwić rozwój biznesu.

Unia Europejska jest doskonałym źródłem bezpośrednich możliwości finansowych, z finansowaniem zarządzanym przez Brukselę, a pośrednio, z finansowaniem zarządzanym przez 27 krajów europejskich. Finansowanie jest podzielone na Programy, a Programy na bardziej szczegółowe Działania.

Odwiedź stronę internetową UE, aby zapoznać się z licznymi możliwościami finansowania dla młodych ludzi

https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/how-apply/eligibility-who-can-get-funding/funding-opportunities-young-people_en

2.1 Edukacja, szkolenia, mobilność w zakresie przedsiębiorczości czy tworzenie start-upów?

Europa umożliwia młodym ludziom studiowanie, wolontariat, podróżowanie, szkolenie i pracę dzięki stypendiom i grantom na mobilność za granicą. <https://www.salto-youth.net/>

W szczególności Unia Europejska oferuje finansowanie innowacyjnych projektów partnerstwa i tworzenia przedsiębiorstw typu start-up z <https://erasmus-plus.ec.europa.eu/>

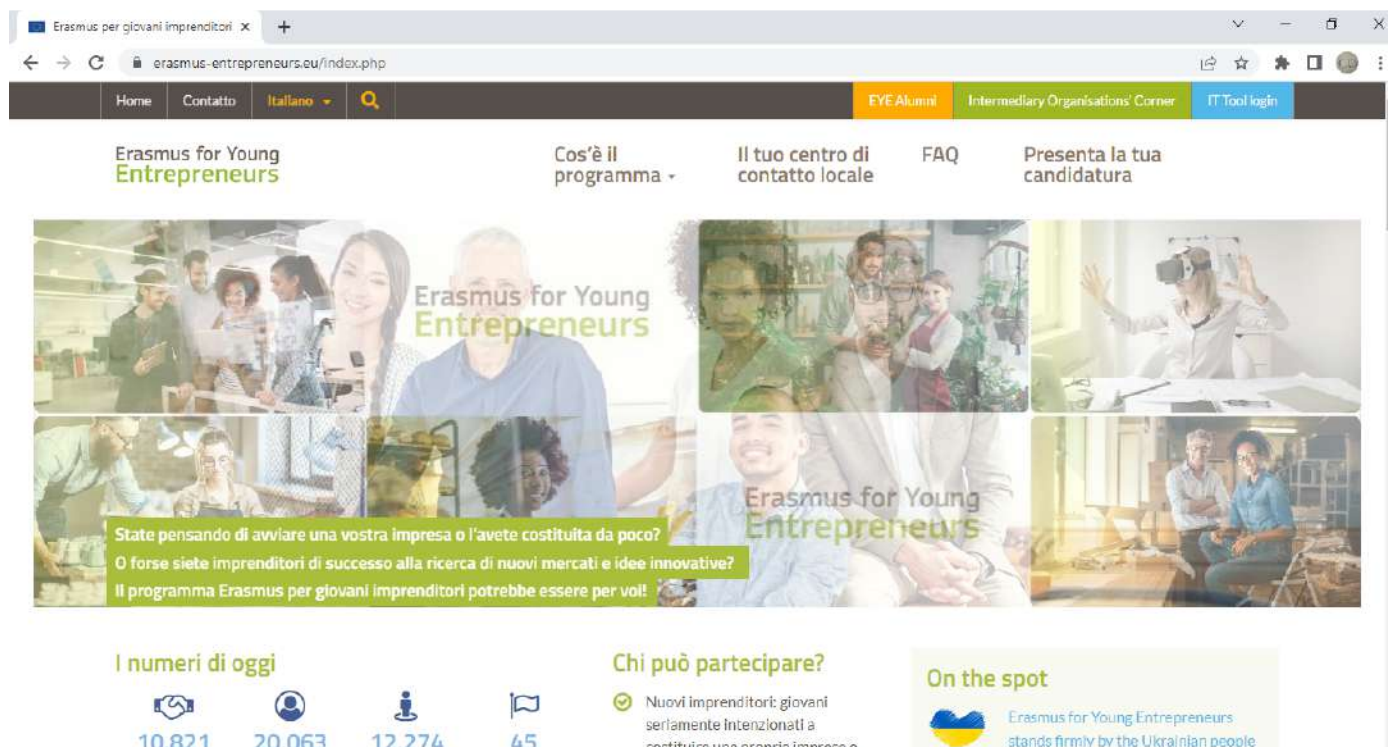
Niektóre działania są finansowane przez agencje pozarządowe: znajdź swoją organizację w swoim kraju i poszukaj krajowych możliwości skierowanych do młodych ludzi

<https://erasmus-plus.ec.europa.eu/contacts/national-agencies>

https://youth.europa.eu/solidarity/young-people/solidarity-projects_en

Jedno działanie umożliwia w szczególności mobilność przedsiębiorców za granicą

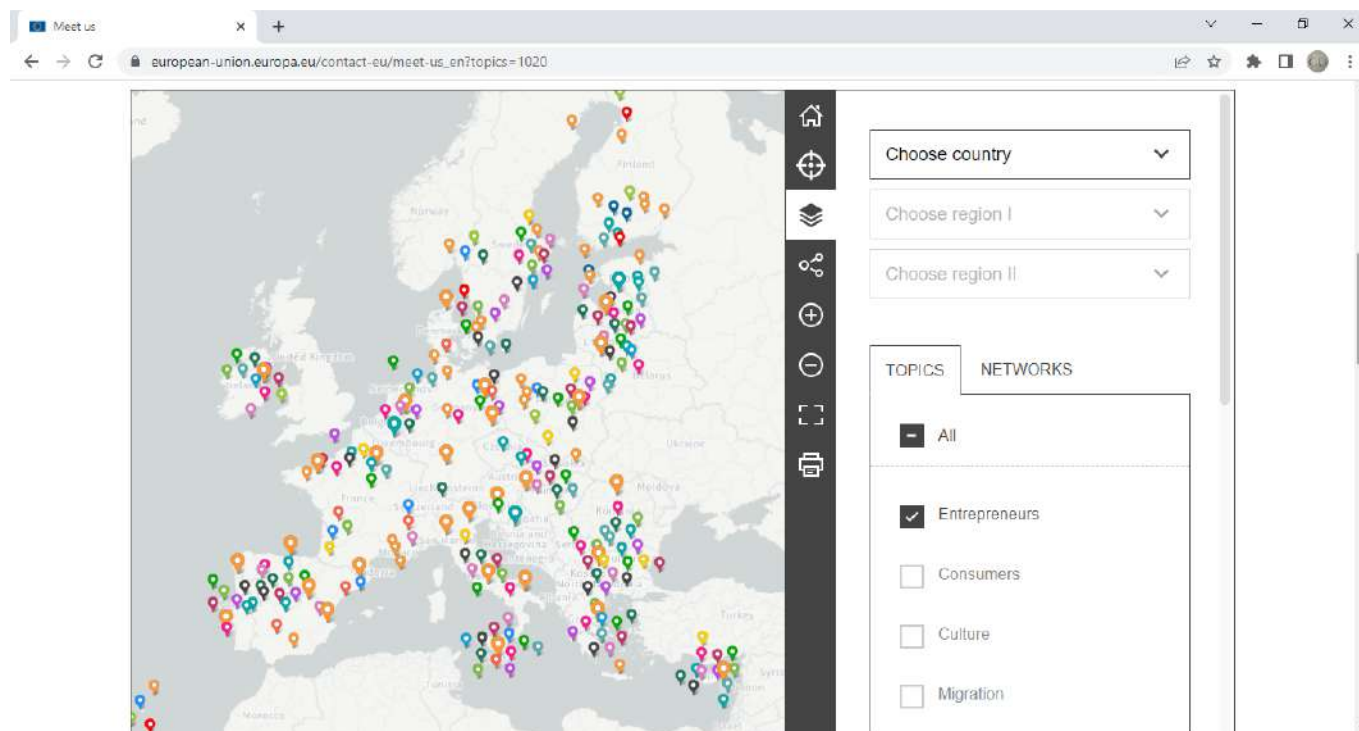
<https://www.erasmus-entrepreneurs.eu/index.php>



2.2 Znajomość finansowania oferowanego przez różnych Interesariuszy; wybierz właściwe zaproszenie do zgłaszania zainteresowania.

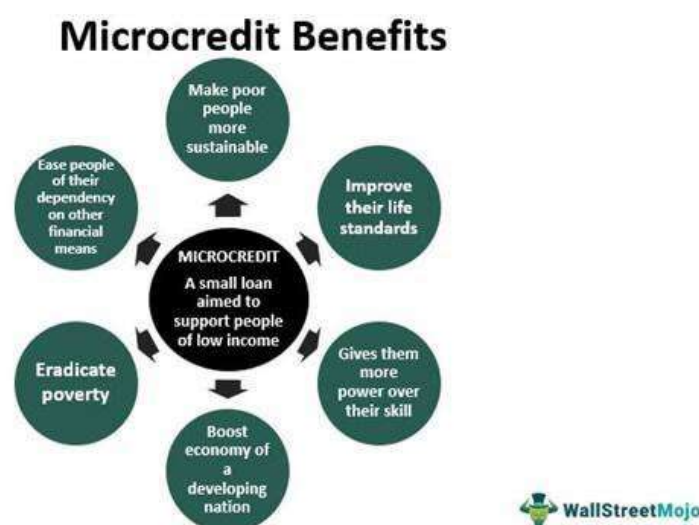
Młodzi ludzie często nie są świadomi możliwości szkolenia i finansowania oferowanych przez instytucje europejskie, krajowe i lokalne. Ważne jest, aby wiedzieć, że pomysły biznesowe mogą być finansowane w formie "zaproszenia do zainteresowania" w ujęciu rocznym lub półrocznym przez różne ORGANIZACJE, takie jak:

- Publiczne:** fundusze europejskie, pochodzące od rządu krajowego, samorządów lokalnych lub gmin. Organizacje te posiadają stacjonarne lub online punkty informacyjne, które informują o procedurach, tematach i terminach zaproszeń. Przejdź do najbliższych punktów i zapisz się na listy mailingowe lub media społecznościowe https://european-union.europa.eu/contact-eu/meet-us_en



- Prywatne:** banki krajowe lub lokalne, które zarządzają kwotami na finansowanie innowacyjnych pomysłów biznesowych i start-upów dla młodych ludzi. Organizacje te zazwyczaj mają usługi online, które dostarczają informacji na temat warunków, tematów i terminów składania wniosków. Zapisz się na ich listy mailingowe lub media społecznościowe

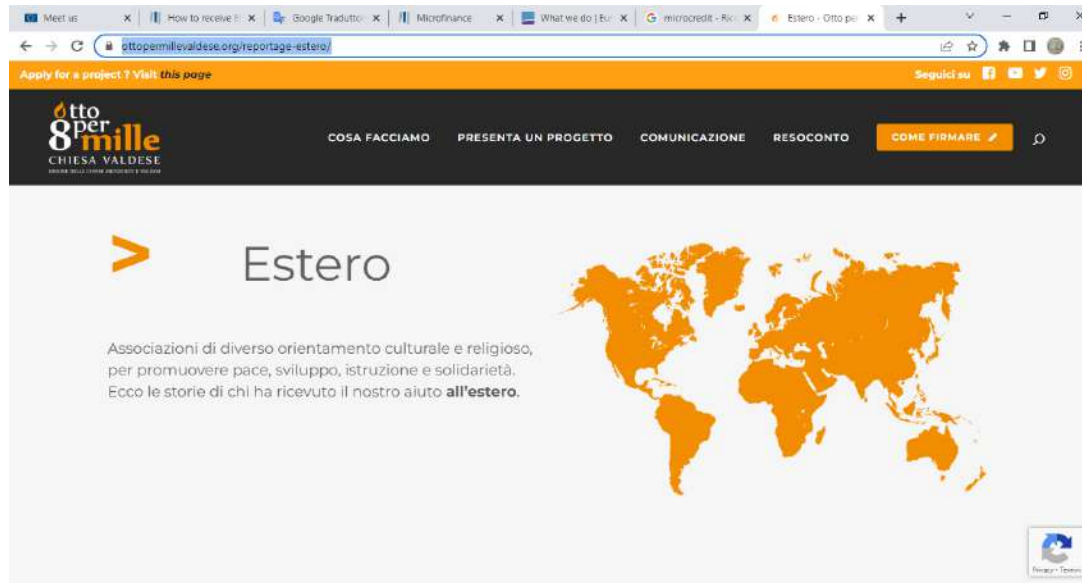
<https://www.european-microfinance.org/activities>



- Spółeczne prywatne:** religijne i świeckie stowarzyszenia, fundacje, organizacje pozarządowe, które składają oferty na finansowanie działań społecznie użytecznych. Organizacje te mają dni prezentacji, usługi twarzą w twarz lub online, które informują o procedurach, tematach i terminach zaproszeń. Przejdź do najbliższych punktów i zapisz się na listy mailingowe lub media społecznościowe



<https://www.ottopermillevaldese.org/reportage-estero/>



- **Crowdfunding:** dobry, innowacyjny i użyteczny pomysł na biznes może otrzymać wsparcie od internetowych platform crowdfundingowych, takich jak

✓ Kickstarter <https://www.kickstarter.com/?ref=nav>



- **Sponsor:** osoby prywatne lub firmy prywatne mogą być zainteresowane innowacyjnymi pomysłami biznesowymi dla swoich organizacji, takich jak inwestorzy Business Angels

<https://businessangels.network/>



Pytania do przemyślenia (3 pytania)

1. Jakie działania na rzecz młodzieży finansuje Unia Europejska?
2. Z czego finansuje się program Erasmus Entrepreneurs Action?
3. Do jakich organizacji możesz zwrócić się z prośbą o dofinansowanie na poziomie lokalnym lub europejskim?





ROZDZIAŁ 3. Jak wzmocnić swój biznes

Każdy przedsiębiorca lub aspirant powinien odzwierciedlać i znać niektórych kluczowych aktorów "terytorium" (na poziomie lokalnym / regionalnym, krajowym i międzynarodowym), którzy mogą odegrać kluczową rolę we wzmocnieniu nowych przedsiębiorstw. "Terytorium", fizyczne, a nawet cyfrowe, jest zawsze bogate w możliwości, potencjalne partnerstwa, wiedzę, którą należy się dzielić itp.

3.1 Kluczowi interesariusze, którzy mogą pomóc we wzmocnieniu Twojej firmy i zdolności finansowych

Jednym z pierwszych kroków, które należy podjąć, jeśli ktoś chce zostać przedsiębiorcą, jest dogłębne poznanie gospodarki terytorium lub tak zwanego "lokalnego ekosystemu". W rzeczywistości „terytorium” jest żywym systemem, z tak wieloma różnymi podmiotami, które mogą reprezentować potencjalnych partnerów lub interesariuszy, którzy mogą w jakiś sposób wspierać Twoją firmę.

Aby zastanowić się nad tymi interesariuszami, TY możesz skorzystać z modelu biznesowego analizowanego w rozdziale nr 1 lub wykonać następujące ćwiczenie, samodzielnie, nawet myśląc o następujących pytaniach... :

ANALIZA TERYTORIALNA - W POSZUKIWANIU MOŻLIWOŚCI PRZEDSIĘBIORCZOŚCI -

Ćwiczenie, które proponujemy, jest następujące:

PIERWSZY KROK : GOSPODARKA TERYTORIUM

- 1) Ilu mieszkańców ma moje województwo?
- 2) Jakie są najważniejsze sektory gospodarki, na których opiera się gospodarka mojego województwa?
- 3) Jakie są 5 najważniejszych graczy gospodarczych?
- 4) Które sektory gospodarki rosną, a które podupadają? Ile osób jest zatrudnionych w każdym z nich?
- 5) Jakie są najbardziej dynamiczne instytucje zarządzające moim obszarem?
- 6) Jakie są planowane inicjatywy w najbliższej przyszłości, zarówno publiczne, jak i prywatne: czy zostanie otwarty nowy zakład, czy powstanie park, czy zostanie otwarte muzeum?

DRUGI KROK: WEJŚCIE W GŁĄB

Teraz spróbuj pogłębić swoją wiedzę i odpowiedzieć na następujące pytania:

- 1) Jak myślisz, czego brakuje w danym obszarze?
- 2) Czego potrzebowałiby obywatele i podmioty gospodarcze?

TRZECI KROK: ZMAPUJMY INTERESARIUSZY

Aby lepiej przedstawić obecną sytuację, trendy w gospodarce obszaru, możliwości, które rozwiną się w krótkim okresie oraz potrzeby, które nie zostały jeszcze zaspokojone, zaleca się sporządzenie listy najważniejszych lub reprezentatywnych instytucji oraz prywatnych podmiotów gospodarczych w obszarze i skontaktowanie się z nimi po wcześniejszym umówieniu się:

Wymień stowarzyszenia biznesowe, izby handlowe, banki i przedsiębiorców, których znasz (co najmniej 5)

Organizacje wspierające biznes	
Izby handlowe	
Banki, Firmy ubezpieczeniowe, Instytucje kredytowe	
Innowacyjne start-upy lub firmy	a
	b
	c
	d
	e

Oprócz tej analizy, drugą, która powinna być wykonana równoległe, jest analiza S.W.O.T Twojej firmy.





S.W.O.T to akronim oznaczający wzmocnienie, słabości, szanse i zagrożenia. Bardzo ważne jest, aby skupić się na każdym z tych „wymiarów”, aby jasno określić szanse rozwoju i bariery dla Twojego biznesu. Możesz zastanowić się i ćwiczyć, korzystając z następującego harmonogramu:



<p>Strengthen</p> <p>Which are the strengthen of your business?</p>	<p>Weaknesses</p> <p>Which are the weaknesses of your business, the aspect you can improve?</p>
<p>Opportunities</p> <p>Which opportunities do you identify for your business offered by the market, by the reference legal framework, etc.?</p>	<p>Threats</p> <p>Which are the prior threats that can affect you business and represent a barrier to its development and success?</p>

Rys. 1 – ANALIZA S.W.O.T

Ponadto, jeśli masz jasny przegląd głównych interesariuszy na swoim terytorium oraz wzmocnienia i słabości swojego przedsiębiorstwa, aby rozwinąć zrównoważony biznes, konieczne jest zapewnienie spójności planu biznesowego i finansowego, jak pokazano w poprzednich rozdziałach. Doświadczeni partnerzy, odnoszący sukcesy i starsi przedsiębiorcy stanowią ważne źródło wymiany wiedzy, doświadczeń i wspólnej refleksji nad pojawiającymi się wyzwaniami dla firmy. Starsi przedsiębiorcy mogą również wspierać Twój pomysł na biznes i rozpocząć działalność: często w całej Europie i poza nią nowi przedsiębiorcy, zwłaszcza na samym początku procesu rozpoczynania działalności, do pierwszych 3 lat działalności, zwykle napotykają trudności finansowe lub mogą potrzebować porady finansowej. W tym celu tak zwani **“Business angels”** mogą stanowić konkretną pomoc.

“Business angel” (pol. “Anioł biznesu”) to osoba, która udziela wsparcia finansowego przedsięwzięciu komercyjnemu i otrzymuje z niego udział w zyskach, ale nie spodziewa się być zaangażowana w zarządzanie nim”, [Collins English Dictionary. Copyright © HarperCollins Publishers].

Oprócz wsparcia finansowego dla nowych przedsiębiorców Anioł biznesu oferuje swoją wiedzę, dzielenie się



doświadczeniami i know-how.

Aniołowie biznesu to byli właściciele firm, emerytowani lub aktywni menedżerowie, freelancerzy, którzy chcą mieć możliwość przejęcia części firmy działającej w biznesie, często innowacyjnym, zwykle ryzykownym, ale o wysokich oczekiwanych zwrotach. Są zatem "ludźmi biznesu", wyposażonymi w dobre aktywa osobiste, wiedzę zawodową i zdolnymi do zapewnienia cennych porad zarządczych i wiedzy techniczno-operacyjnej dla firmy, zarówno w fazie początkowej, jak i rozwojowej.

Aniołowie biznesu lub "nieformalni inwestorzy" powstałi w USA pod koniec 1800 roku, kiedy kilka szczególnie niechętnych ryzyku osób finansowało przedstawienia na Broadwayu. Później rozszerzyli swój zakres na inne rodzaje działalności gospodarczej, do tego stopnia, że w 1933 r. zostali uznani za "akredytowanych inwestorów", zgodnie z definicją tej kategorii już przewidzianą w ustawie o papierach wartościowych. Aby ułatwić rozprzestrzenianie się tego zjawiska, stworzono sieć telematyczną, zwaną Ace-Net, prowadzoną przez uniwersytety i instytucje badawcze, która służyła i nadal służy jako punkt kontaktowy między finansistami a finansowanymi przedsiębiorcami. Jest to rodzaj miejsca spotkań, stworzonego w Internecie przez U.S. Small Business Administration (SBA), **Rys. 2 – Aniołowie Biznesu**.

Po Stanach Zjednoczonych Aniołowie Biznesu powstałi w Europie, a mianowicie w Wielkiej Brytanii, gdzie kultura biznesowa jest bardziej podobna do amerykańskiej i w Holandii, gdzie istnieje rozwinięta sieć nieformalnych inwestorów.

W 1996 roku Europejska Wspólnota Gospodarcza zorganizowała pierwszą Konferencję Europejskiej Sieci Aniołów Biznesu, dając impuls do rozwoju podobnych podmiotów w innych krajach europejskich, w tym w Niemczech, Francji, Belgii i Włoszech.

Jest to rosnące zjawisko w całej Europie, więc rozważ tę okazję, myśląc o tym, jak sprawić, by Twój biznes był zrównoważony i odnosił sukcesy!

Więcej informacji można znaleźć tutaj: EBAN – [wiodąca europejska sieć inwestorów na wczesnym etapie rozwoju](#)

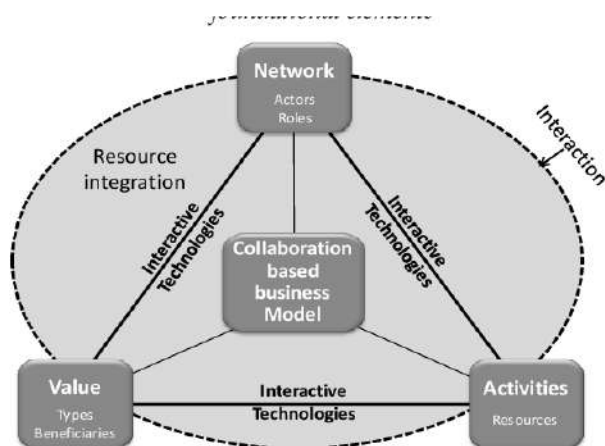
3.1 Łączenie sił i zasobów w celu wzmocnienia zdolności finansowych i racjonalizacji kosztów działalności

Biorąc pod uwagę rosnącą złożoność rynków, potrzeb i zachowania klientów oraz w świetle "namacalnych" zjawisk, takich jak globalizacja, przedsiębiorczość może być postrzegana jako rodzaj "zbiorowego wyzwania"!

W rzeczywistości rośnie liczba przedsiębiorców, którzy zaczynają współpracować w sieciach, aby połączyć siły w celu ulepszenia produktów i usług oraz mieć zdolność do wejścia w określone środowiska rynkowe. Wreszcie, przedsiębiorcy współpracują i łączą siły, aby zoptymalizować koszty i zwiększyć, pozostając razem, możliwości swoich inwestycji.

Ta współpraca między przedsiębiorcami przybierała różne formy na całym świecie i wydarzenia narodziły specyficzne formy umowne, aby regulować te "partnerstwa", tj. tak zwaną "umowę sieciową" we Włoszech. Ogólnie rzecz biorąc, pojawia się nowa koncepcja, a mianowicie tak zwana "**przedsiębiorczość oparta na współpracy**": proces współpracy polegający na rozwijaniu formalnych i nieformalnych relacji między organizacjami, które poszukują, elastycznie i innowacyjnie, kwalifikacji do wyników ekonomicznych, które generują bogactwo i dobrobyt społeczny. Składa się ze związku przedsiębiorców (tylko prywatnych lub prywatnych i publicznych) zamierzających opracować wspólny projekt poprzez stworzenie synergii, co pozwala zmaksymalizować wpływ projektu przy minimalnym wysiłku [IGiGlobal]. Na poniższym rysunku (rys.3) wizualizowane są główne cechy modelu biznesowego przedsiębiorczości opartej na współpracy.

Co więcej, koncepcja przedsiębiorczości opartej na współpracy odwraca uwagę od popularnych koncepcji "przedsiębiorcy jako bohatera" w kierunku bardziej zniuansowanego zrozumienia, w jaki sposób przedsiębiorczość jest kształtowana przez zmieniające się struktury możliwości i jak poszczególni przedsiębiorcy są wspierani przez budowę sieci społecznych (Aldrich i Zimmer 1986) i wspólnych ram poznawczych (Berger i Luckmann 1967). Dlatego przedsiębiorczość i zdolność do innowacji wynikają z umiejętności, która jest słabo rozwinięta w większości firm: współpracy (Miles i in. 2000). Przedsiębiorczość oparta na współpracy podkreśla możliwość stworzenia czegoś o wartości ekonomicznej w oparciu o nowe, wspólnie generowane pomysły, które wyłaniają się z dzielenia się informacjami i wiedzą (Gupta i Govindarajan 2000), jak pokazano na **rys. 3 – Modele biznesowe oparte na współpracy**.



Blade.org - Powstająca społeczność firm

Społeczność Blade.org została założona przez IBM, głównego projektanta/konstruktora nowego procesora danych typu blade (disc) oraz Intela, dostawcę kluczowych urządzeń chipowych, wspomaganego przez kilkunastu "założycieli" dostawców i potencjalnych firm działających na niższym szczeblu. Założyciele zaoferowali firmom członkowskim pełne informacje na temat wszystkich aspektów kluczowych cech konstrukcyjnych procesora i obiecali, że zmiany w kluczowych cechach konstrukcyjnych zostaną wprowadzone dopiero po pełnym ujawnieniu i dyskusji z firmami członkowskimi.

Społeczność szybko (po dwóch latach) rozrosła się do ponad 100 firm i jest obecnie kierowana w dużym stopniu przez członków wchodzących w

interakcje w ramach komitetów skoncentrowanych na technologii, marketingu, interakcjach z klientami itp. Jednym z najciekawszych zjawisk jest liczba wspólnych innowacji pojawiających się spontanicznie wśród członków społeczności¹.

Pytania do przemyślenia (3 pytania)

1. Kim jest Anioł biznesu i jak może pomóc nowym przedsiębiorcom?
2. Co oznacza "przedsiębiorczość oparta na współpracy"?
3. Czy główni interesariusze terytorialni mogą wspierać nowe pomysły biznesowe?

ROZDZIAŁ 4. Od planowania finansowego do sprawozdawczości finansowej

Dzięki temu rozdziałowi uczestnicy będą mogli zapoznać się ze wszystkimi głównymi etapami procesu zarządzania finansami, od budżetowania po bilansowanie i sprawozdawczość.

4.1 Bieżący monitoring budżetu

Budżet jest szacunkiem przychodów i wydatków w określonym przyszłym okresie czasu i jest zwykle okresowo opracowywany i ponownie oceniany.

Budżet jest w zasadzie planem finansowym na określony czas, zwykle rok, o którym wiadomo, że znacznie zwiększa sukces każdego przedsięwzięcia finansowego.

Budżety korporacyjne są niezbędne do działania z najwyższą wydajnością.

Oprócz przeznaczania zasobów, budżet może również pomóc w ustalaniu celów, mierzeniu wyników i planowaniu na nieprzewidziane wydatki.

Okresowe sprawdzanie budżetu w odniesieniu do poniesionych wydatków i osiągniętych wyników/celów zagwarantuje efektywne zarządzanie naszym biznesem. W rzeczywistości **są integralną częścią wydajnego i skutecznego prowadzenia każdej firmy.**

Proces opracowywania budżetu

Proces rozpoczyna się od ustalenia założeń na nadchodzący okres budżetowy. Założenia te są związane z prognozowanymi trendami sprzedaży, trendami kosztowymi i ogólnymi perspektywami ekonomicznymi rynku, branży lub sektora.

Budżet ma zazwyczaj następującą strukturę:

Particulars	Actual Amount in 2018	Actual Amount in 2019	Operating Budget in 2020 (in \$)
Revenue Generated	1,200,000	1,800,000	2,700,000
Total Revenues (a)	1,200,000	1,800,000	2,700,000
Material Costs	400,000	625,000	800,000
Labour Costs	225,000	365,000	525,000
Variable Costs	175,000	210,000	375,000
Fixed Costs	45,000	45,000	55,000
Depreciation	22,000	18,000	32,000
Interest Expense	20,000	25,000	30,000
Other Expenses	8,000	7,000	18,000
Total Expenses (b)	895,000	1,295,000	1,835,000
Net Profits (a-b)	305,000	505,000	865,000

Rys. 3 – Przykład struktury budżetu

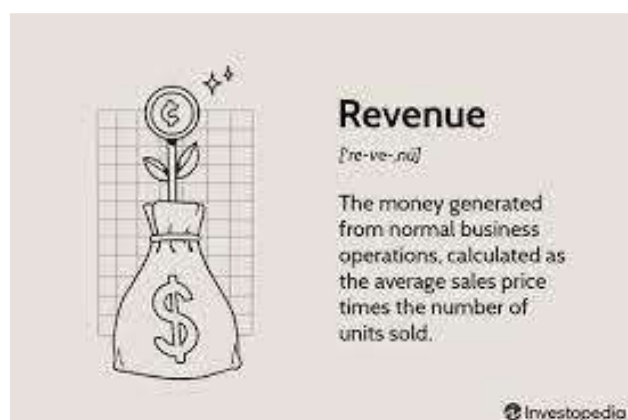
Możesz zdefiniować budżet w ujęciu rocznym, przeprowadzając kontrole trymestralne w celu zweryfikowania trendów kosztów i przychodów.

Niektóre definicje, które mogą być przydatne do rozpoczęcia procesu opracowywania budżetu:

¹ H. Rocha & R. Miles – Wkrótce – Journal of Business Ethics
Ostateczna publikacja jest dostępna w Springer za pośrednictwem:
<http://dx.doi.org/10.1007/s10551-009-0127-8>

for the period ending December 31, 2023

Revenue: \$1,000,000		Operating Expenses	
Cost of Sales		Office Salaries	\$400,000
Materials, Parts	\$40,000	Depreciation	\$25,000
Labor	\$35,000	Insurance	\$15,000
		Building Lease	\$30,000
		Marketing, Advertising	\$75,000
		Repair and Maintenance	\$5,000
Total Cost of Revenue	\$75,000	Total Operating Expenses	\$550,000
Gross Profit (Loss)	\$925,000	Net Income	\$375,000



Krótko mówiąc, odnosząc się do "przychodów", należy wziąć pod uwagę dochody generowane przez sprzedaż produktów i usług. Jeśli chodzi o "koszty stałe", należy wziąć pod uwagę na przykład wydatki na wynajem biur, mediów, usług hostingowych, koszty transportu, wynagrodzenia itp.)

Jeśli chodzi o "koszty zmienne", należy wziąć pod uwagę na przykład koszty reklamy i marketingu, surowce, dostawy produkcyjne, prowizje, koszty dostawy, dostawy opakowań itp.

Obserwując rozwój swojego pierwszego budżetu jako przedsiębiorca, postępuj zgodnie z tymi prostymi, ale bardzo przydatnymi sugestiami:

- BĄDŹ REALISTĄ
- BĄDŹ OSTROŻNY
- BĄDŹ ZE SOBĄ SZCZERY
- SPRAWDZAJ OKRESOWO I WERYFIKUJ

Aby uzyskać okresowe kontrole, możesz użyć różnych arkuszy raportowania, zwłaszcza waloryzacji modeli cyfrowych w programie Excel lub podobnych.

Bardzo prosty przykład możliwego arkusza raportu finansowego jest następujący:

Rys. 4 przykład okresowej kontroli finansowej i sprawozdawczości

4.2 Budżetowanie i bilansowanie

Budowanie budżetu można uznać za działanie prognostyczne. Co roku przedsiębiorca proszony jest o przewidywanie trendów w swojej działalności, swoich potrzeb w zakresie kosztów stałych i zmiennych, sprzedaży produktów i usług na rynku itp. Do końca roku gospodarczego przedsiębiorcy przy wsparciu swojego biura finansowego proszeni są o przygotowanie, sfinalizowanie i opublikowanie **bilansu** spółki, wyceny wszystkich aktywów firmy, nieruchomości i towarów, a także ogólnych przychodów. Bilans spółki można zdefiniować w następujący sposób:



I może być ustrukturyzowany i zwizualizowany w następujący sposób:

**FORMAT
SAKAMAJE AND OYOKUN
Balance sheet as at year ended.....**

Capital	N	Fixed Assets	N
Add Net Profit	xxx	Land Building	xxx
	xxx	Machinery	xxx
Less drawing	xxx	Office equipment	xxx
	xxx	Motor Vehicle	xxx
		Furniture and fitting	xxx
			xxx
Current Liabilities		Current Assets	
Creditors	xxx	Stock	xxx
Bill payable	xxx	Debtors	xxx
Accrued expenses	xxx	Bill receivable	xxx
Bank overdraft	xxx	Bank	xxx
	xxx	Cash	xxx
	xxx		xxx
			xxx

Rys. 5 – Przykład bilansu

Pytania do przemyślenia (3 pytania)



1. Jaka jest różnica między budżetem a bilansem?
2. Jakie są zalety stosowania systemu kontroli finansowej w organizacji?
3. Jakie są główne etapy ustalania i opracowywania budżetu?





Studium Przypadków

Instrukcje: podaj 2 studia przypadków / dobre przykłady oparte na module i wyjaśnij w skrócie, dlaczego ta wiedza/umiejętności są ważne i przydatne dla młodzieży NEET i młodzieży.

Tytuł studium przypadku 1: Progetto Re-Serves

Opis studium przypadku: około 1 strony (Dołącz tekst, zrzuty ekranu, filmy, obrazy).

REsearch w SERvice of Educational FragilitieS



GENERAL PROJECT

WP1 Civic and social engagement

WP2 Educational alliances

WP3 Inclusion of young people

WP4 Incoming migrants and minors



<https://www.re-serves.it/en/>

Projekt RE-SERVES ma na celu lepsze zrozumienie skrzyżowania wrażliwości, marginalności i edukacji poprzez analizę i problematyzację obecnych praktyk edukacyjnych w różnych kontekstach, zarówno w szkole, jak i poza nią. W oparciu o tę wiedzę RE-SERVES zamierza zaproponować ramy interpretacyjne dla projektowania nowych polityk i praktyk edukacyjnych. Ostatecznym celem jest zbadanie, przeanalizowanie i ocena potencjału wykorzystania masowych otwartych kursów online (MOOC) w celu wspierania młodzieży NEET w nauce umiejętności w zakresie przedsiębiorczości, które ułatwiłyby ich integrację na rynku pracy.

Grupa docelowa: 100 młodzieży NEET i młodzieży w wieku od 18 do 29 lat zagrożonych porzuceniem nauki lub szkolenia. Młodzież NEET jest rekrutowana za pośrednictwem mediów społecznościowych, a także ośrodków pośrednictwa pracy oraz lokalnych agencji publicznych i agencji trzeciego sektora, których celem jest reintegracja młodych ludzi w szkoleniach. WP zidentyfikuje firmy i podmioty, które mogą wesprzeć projekt, oferując staże i ewentualne pośrednictwo pracy w oparciu o tematy objęte MOOC.

Kluczowe wnioski: np. wyciągnięte wnioski, zdobyta wiedza, powody inspiracji

NEET docenili MOOC za to, że ich nauka jest bardziej elastyczna i ukierunkowana niż inne tradycyjne formy szkolenia lub inne kursy. MOOC wykazały ogromny potencjał w zakresie innowacji, włączenia społecznego i zaangażowania w realizację celu. To jest potencjał, który warto dalej wykorzystywać.



Tytuł studium przypadku nr 2: Projekt ECORL

Opis studium przypadku: około 1 strony (Dołącz tekst, zrzuty ekranu, filmy, obrazy).

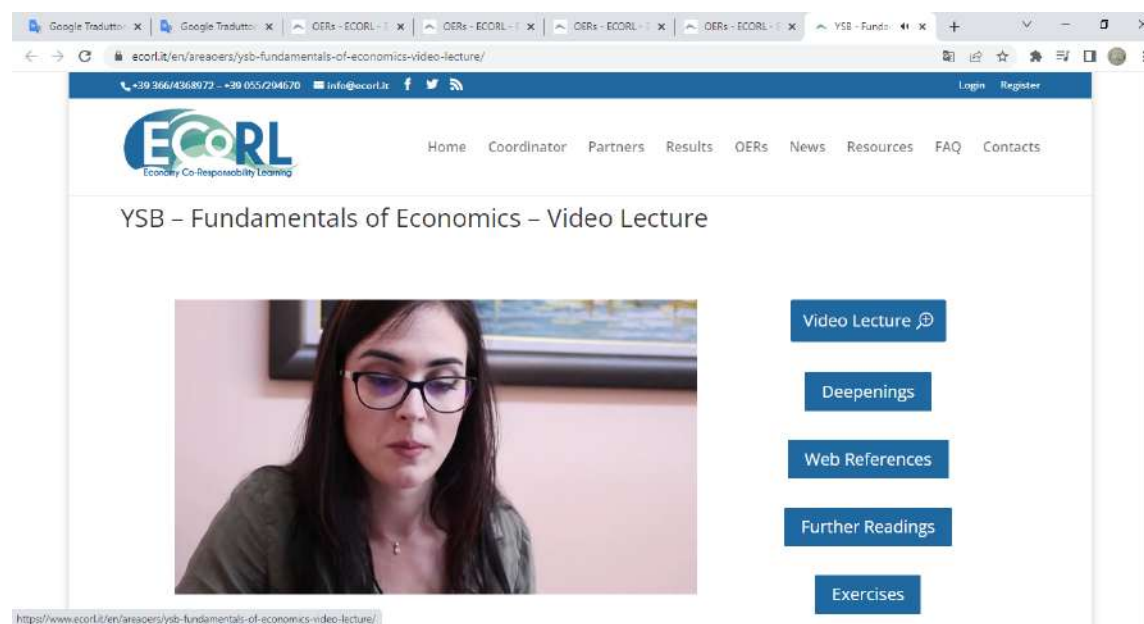
Projekt [ECORL](#) – Economy CORresponsability Learning skierowany jest do bezrobotnych młodych ludzi, którzy chcą rozwinąć przedsiębiorczą koncepcję biznesu społecznego.

W ramach europejskiego projektu opracowano 40 wielojęzycznych zasobów edukacyjnych na temat planowania finansowego, podstaw ekonomii, przedsiębiorczości społecznej, etycznych finansów, zrównoważonego stylu życia. W projekcie wzięło udział ponad 200 młodych ludzi i dorosłych poszukujących pracy w 5 różnych krajach oraz wielu użytkowników zdalnych.

Odbywa się to w trybie mieszanym, w obecności i na odległość, z wykorzystaniem uczenia się pozaformalnego i nieformalnego, takiego jak lokalne wizyty studyjne, wyjazdy grupowe za granicę, opowiadanie historii, wywiady ze świadkami, odgrywanie ról i warsztaty.

OER są dostępne na stronie internetowej projektu, otwarte, bezpłatne i bez subskrypcji platformy. Każdy OER składa się z 30-minutowego filmu, wielojęzycznych podpór dydaktycznych, ćwiczeń sprawdzających kompetencje, pogłębienia i bibliografii.

OER mogą być ponownie wykorzystane przez użytkowników i moderatorów SOSUSK jako przydatne narzędzie do badania problemów i testowania umiejętności w zakresie planowania finansowego i biznesu społecznego.



Kluczowe wnioski: np. wyciągnięte wnioski, wiedza, powód inspiracji

Szeroki wybór lekcji wideo pozwala użytkownikowi wybrać kursy online w oparciu o interesujący go język, włoski, hiszpański, chorwacki, albański i litewski spośród 40 utworzonych przez ORE i opartych na tematach i podtematach objętych zasobami edukacyjnymi. Zaleca się powiązanie kursów online ze spotkaniami twarzą w twarz i wizytami w lokalnych firmach, jak miało to miejsce podczas projektu Ecorl.



Aktywność nr 1

(dodaj nową tabelę dla każdej aktywności, w sumie są 3, pamiętaj, że powinniśmy osadzić narzędzia PR1, co najmniej jedną z 3 aktywności. Sprawdź sugestie na ostatniej stronie, [klikając tutaj](#))

Moje pierwsze planowanie finansowe	
Format: (twarzą w twarz, online, hybrydowy)	Twarzą w twarz, online, hybrydowo
Cele kształcenia	Przyjąć podstawowy język techniczny i terminologię w zakresie wiedzy finansowej; wykorzystać główne elementy strategii Planu Finansowego; opracować pierwszy pomysł na biznes zgodnie z radą modułu; opracować indywidualny plan finansowy
Potrzebny materiał/wyposażenie	Szablon modelu Canvas, online lub na papierze, komputer lub papier i długopis
Opis aktywności	Po obejrzeniu filmu na modelu Canvas uczestnik A ujawnia swój pomysł na biznes uczestnik B , który zadaje mu dziewięć kluczowych pytań szablonu Canvas. Wspólnie uczestnicy pracują w parach nad opracowaniem planu finansowego, pomysłu na biznes
Pytania podsumowujące	Aby zdefiniować spersonalizowany plan finansowy i uświadomić uczestnikowi ryzyko związane z działalnością przedsiębiorczą, ważne jest, aby odpowiedzieć na następujące pytania: jaki jest twój pomysł na biznes? Jakie są twoje zasoby materialne i ludzkie dla wcielenia tych pomysłów w życie? Jakich przychodów oczekujesz, jak organizujesz koszty?
Przydzielony czas	1 godzina
Jakie inne formaty można przystosować do aktywności?	W stosownych przypadkach
Uwagi dla trenera/facylitatora	Facylitator stara się zaangażować dwóch uczestników, którzy na zmianę biorą udział w aktywności pytań i odpowiedzi. Pod koniec kompilacji modelu Canvas, facylitator podsumowuje wyniki, aby zorganizować ceremonię wręczenia nagród za najlepszy pomysł na projekt

Aktywność nr 2

(dodaj nową tabelę dla każdej aktywności, w sumie są 3, pamiętaj, że powinniśmy osadzić narzędzia PR1, co najmniej jedną z 3 aktywności. Sprawdź sugestie na ostatniej stronie, [klikając tutaj](#))

Kto szuka, ten znajduje	
Format: (twarzą w twarz, online, hybrydowy)	twarzą w twarz, online, hybrydowy
Cele kształcenia	Aby wystosować właściwe zaproszenie do zgłaszania zainteresowania rozwojem własnego projektu przedsiębiorczego; należy wiedzieć, jak szukać finansowania online; dobrać odpowiednie programy i działania do pomysłu na biznes; a także wiedzieć, jak zidentyfikować odpowiednich interesariuszy do ubiegania się o dofinansowanie
Potrzebny materiał/wyposażenie	Strona internetowa, baza danych
Opis aktywności	Po obejrzeniu ogólnej strony Unii Europejskiej dla młodych ludzi uczestnik musi wybrać i podsumować stronę europejską i krajową, które odpowiadają jego zainteresowaniom. Zadanie polega na zdefiniowaniu krótkiego pomysłu na projekt, który pasuje do celu zaproszenia opisującego, kto może uczestniczyć, w jaki sposób, określić partnerów, działania i całkowity oczekiwany koszt.





Pytania podsumowujące	Jak uzyskać dofinansowanie z Unii Europejskiej? Jakie są główne programy i działania dla młodych ludzi? Jakiego rodzaju finansowania szukam? Jak napisać streszczenie pomysłu na projekt? Kogo mogę zaangażować na szczeblu lokalnym lub europejskim do ubiegania się o dofinansowanie?
Przydzielony czas	1 godzina
Jakie inne formaty można przystosować do aktywności?	W stosownych przypadkach
Uwagi dla trenera/facilitatora	Facilitator stymuluje uczestnika aktywności, zadając pytania o poziom jego pomysłu na biznes: czy uczestnik chce wiedzieć, studiować, szkolić się, mieć doświadczenie jako wolontariusz lub przedsiębiorca za granicą lub uzyskać dostęp do funduszy europejskich lub lokalnych? W ten sposób facilitator wspiera i wyjaśnia rozwój złożonej ścieżki przedsiębiorczości uczestnika.

Aktywność nr 3

(dodaj nową tabelę dla każdej aktywności, w sumie są 3, pamiętaj, że powinniśmy osadzić narzędzia PR1, co najmniej jedną z 3 aktywności. Sprawdź sugestie na ostatniej stronie, [klikając tutaj](#))

Test analizy SWOT	
Format: (twarzą w twarz, online, hybrydowy)	Twarzą w twarz i online
Cele kształcenia	Aby zrozumieć mocne i słabe strony pomysłu na biznes
Potrzebny materiał/wyposażenie	Cyfrowy pulpit nawigacyjny, pulpit nawigacyjny / billboard
Opis aktywności	Aktywność ta jest interaktywna, której celem jest zaangażowanie stażystów w refleksję i identyfikację wcześniejszych mocnych i słabych stron pomysłu na biznes. Jest to ANALIZA SWOT, którą można przeprowadzić jako samodzielną aktywność lub w podgrupach, łącząc również dwa główne kroki (pierwszy indywidualny i drugi w podgrupie). Stażysty proszeni są o:
Pytania podsumowujące	<ul style="list-style-type: none"> • Jakie są mocne strony Twojej firmy? • Jakie widzisz możliwości rozwoju swojego biznesu oferowane przez rynek, ramy regulacyjne itp.? • Jakie są słabe strony, krytyczne problemy, obszary do poprawy w Twojej firmie • Jakie są główne zagrożenia, które mogą stwarzać trudności dla rozwoju Twojego biznesu tutaj?
Przydzielony czas	1 godzina
Jakie inne formaty można przystosować do aktywności?	Jest to aktywność, która może być przeprowadzona przez wyznaczonego trenera / facilitatora zarówno podczas prowadzenia aktywności na miejscu, jak i w trybie online, przy użyciu narzędzi cyfrowych opartych na współpracy.
Uwagi dla trenera/facilitatora	Bądź bardzo jasny w przydzielaniu zadań stażystom; wyjaśnij terminy techniczne i podaj konkretne przykłady.

Linki zewnętrzne

(lista około 10 zasobów)

Nazwa zasobu	Typ	Łącze
	Strona internetowa / papier / książka / wideo / e-kurs itp.	
Coursera Financial planning	strona internetowa	www.coursera.org/learn/financial-planning
Smart strategy and goals	Książka PDF	https://www.ucop.edu/local-human-resources/_files/performance-appraisal/H



		ow%20to%20write%20SMART%20Goals%20v2.pdf
EU funding for young people	Strona internetowa	https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/how-apply/eligibility-who-can-get-funding/funding-możliwości-młody-people_en
Canvas Model	Strona internetowa	www.youtube.com/watch?v=IP0cUBWTgpY
Youth Salto platform	Strona internetowa	https://www.salto-youth.net/
Erasmus Plus Programme	Strona internetowa	https://erasmus-plus.ec.europa.eu/
Youth Solidarity Corps	Strona internetowa	https://youth.europa.eu/solidarity/young-people/solidarity-projects_en
Erasmus Enterprisers Action	Strona internetowa	www.erasmus-entrepreneurs.eu/index.php
European Points in Europe	Strona internetowa	https://european-union.europa.eu/contact-eu/meet-s_en
Private Organisation, Bank	Strona internetowa	www.european-microfinance.org/activities
Private-Social Organisation, Association	Strona internetowa	www.ottopermillevaldese.org/reportage-estero/
Crowdfunding Platform	Strona internetowa	www.kickstarter.com/?ref=nav
Business Angels investor	Strona internetowa	https://businessangels.network/
ECORL Project, case study	Strona internetowa	www.ecorl.it/en/oers/
FINANCIAL PLAN TEMPLATES FOR START UP BUSINESSES	Strona internetowa	https://www.pdfprof.com/PDF_Image.php?id=37836&t=37
Guide addressing aspiring new entrepreneurs in understanding what is a budget and why is important for a business to have a budget, in its different types	Dokument PDF	https://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/project-result-content/4d828916-38fa-4fb8-83d0-28f27ccb71be/budżetowanie%20and%20finansowe%20planowanie%20broszura.pdf
RE-SERVES PROJECT	Strona internetowa	https://www.re-serves.it/en/

Quiz

(10 pytań wielokrotnego wyboru)

Pytanie 1. Jakie są główne elementy budowania planu finansowego? D)

- a) Identyfikacja celów, notowanie aktywów i pasywów, długów i hipotek, monitorowanie i optymalizacja
- b) Identyfikacja celów, bankructwo, monitorowanie przepływów pieniężnych i wydatków, monitorowanie i optymalizacja
- c) Identyfikacja celów, notowanie aktywów i pasywów, monitorowanie przepływów pieniężnych i wydatków, korupcja
- d) Identyfikacja celów, notowanie aktywów i pasywów, monitorowanie przepływów pieniężnych i wydatków, monitorowanie i optymalizacja

Pytanie 2. Co oznacza strategia SMART? C)

- a) Krótkie, mierzalne, osiągalne, odpowiednie, określone w czasie
- b) Konkretne, mierzalne, osiągalne, istotne, myślące
- c) Konkretne, mierzalne, osiągalne, odpowiednie, określone w czasie
- d) Konkretne, mierzalne, osiągalne, pełne szacunku, określone w czasie

Pytanie 3. Co to jest model Canvas? A)

- a) szablon zarządzania do opracowania biznesplanu;
- b) narzędzie do projektów artystycznych
- c) model dobrej praktyki
- d) model poszukiwania finansowania dla młodych ludzi

Pytanie 4. Unia Europejska finansuje mobilność wolontariuszy za granicą. A)

- a) prawda
- b) fałsz

Pytanie 5. Kto może wziąć udział w programie Erasmus dla młodych przedsiębiorców? B)

- a) zarówno nauczyciele, jak i studenci w sektorze edukacji
- b) zarówno nowi przedsiębiorcy, jak i przedsiębiorcy rozpoczynający działalność w dowolnym sektorze
- c) wyłącznie przedsiębiorcy z 10-letnim doświadczeniem
- d) tylko przedsiębiorcy o dochodzie co najmniej 100 000 euro rocznie

Pytanie 6. Co oznacza analiza S.W.O.T? A)

- a) Jest to akronim do analizy mocnych i słabych stron firmy
- b) Jest to coś związanego z rozwojem budżetu firmy
- c) Jest to rama, którą możesz zastosować do analizy sukcesu firm, które są na rynku od co najmniej 10 lat
- d) Jest to akronim określający racjonalne wykorzystanie zasobów naturalnych na poziomie przedsiębiorstwa (gleba, woda itp.)

Pytanie 7. Kto może być uważany za kluczowego interesariusza w Twoich ekosystemach i odnoszący się do Twojej firmy? B)

- a) osoby, które mogą kupować Twoje produkty i usługi
- b) organizacje wspierające business, banki, inne firmy, administratorzy publiczni, potencjalni klienci
- c) administratorzy publiczni, którzy mogą wprowadzać polityki i środki wspierające rozwój mojej firmy
- d) moi rodzice pomagają i wspierają mnie w rozwoju mojego pomysłu na biznes

Pytanie 8. Co oznacza "przedsiębiorczość oparta na współpracy"? D)

- a) w firmie zazwyczaj pracuje kilka osób, które współpracują w biznesie



- b) odnosi się do różnych bezpośrednich i bliskich współpracowników, których jedna osoba ma podczas pracy w firmie
- c) oznacza, że przedsiębiorcy muszą współpracować, aby odnieść sukces w globalnej gospodarce
- d) wskazuje, że przedsiębiorcy współpracują ze sobą w celu wspólnego generowania pomysłów, które wynikają z dzielenia się informacjami, wiedzą i zasobami.

Pytanie 9. Co oznaczają "koszty stałe" dla firmy? D)

- a) wskazuje, że wartość pieniądza zmienia się w zależności od wielu czynników
- b) odnosi się do faktu, że przedsiębiorstwo musi ponosić duże koszty, aby utrzymać się na rynku
- c) są to koszty, które firma musi zawsze brać pod uwagę przy opracowywaniu swojego rocznego budżetu
- d) są to koszty obejmujące wynajem powierzchni i biur, media, wynagrodzenia pracowników itp.

Pytanie 10. Dlaczego bardzo ważne jest okresowe sprawdzanie budżetu? C)

- a) ponieważ możesz monitorować, jak rozwija się Twoja firma
- b) ponieważ możesz szybko reagować w przypadku krytycznych problemów
- c) w ten sposób można zweryfikować, jak sprawy toczą się w firmie, np. sprzedaż, kupno i zmienić strategię w przypadku problemów
- d) możesz uniknąć wykrycia problemów w przychodach na czas

**Bibliografia** (styl APA)