

Podnikatelský plán

K tomu, abyste se podnikatel rozhodl, že jeho podnikatelské nápady budou na trhu úspěšné a vydělají dostatek peněz, slouží podnikatelský a zejména finanční plán.

Podstatou a cílem podnikatelského plánu je předem si ujasnit, zda nápad na podnikání má předpoklad úspěchu.

Ve svých úvahách by se podnikatel měl zaměřit zejména na tyto otázky:

- Co chce prodávat
- Jeho konkurence
- Jeho zákazníci
- Místo, kde chce prodávat
- Co všechno bude potřebovat pro rozjezd svého podnikání
- Finanční plán

Podnikatelský plán je písemný dokument zpracovaný podnikatelem, popisující všechny podstatné vnější a vnitřní faktory související se zahájením podnikatelské činnosti (vyšší náklady spojené se začátkem podnikání) či fungováním již existující firmy (modernizace, rozšíření firmy apod.).

Laicky řečeno:

„co jsme, kde jsme, kam se chceme dostat (cíl) a jak se tam dostaneme (cesty k dosažení cíle)“

Podnikatelský plán konkretizuje záměry podnikatele do budoucna.

Význam a využití podnikatelského plánu

Uvnitř firmy: management – jako plánovací nástroj, nástroj kontroly (srovnání plánu se skutečností, motivační nástroj – pro pracovníky,

Akcionáři

Externí subjekty: věřitelé (banky), investoři

Zásady pro zpracování podnikatelského plánu

Pouze forma doporučení (není to nařízení, vyhláška ...)

- 1. srozumitelnost** – jednoduché věty, jedna myšlenka – jedna věta, méně přídavných jmen, tabulky, grafy
- 2. logičnost** – myšlenky a skutečnosti na sebe navazují, nesmí si protiřečit, podložit fakty
- 3. uvážená stručnost** – přílišná stručnost vede ke zkreslení, ale příliš rozsáhlý plán odradí čtenáře
- 4. pravdivost a reálnost** – to je samozřejmostí, odhad budoucího vývoje je dán správnou analýzou minulosti
- 5. respektování rizika** – zvýší důvěryhodnost, je dobré mít připravenou další variantu pro krizový vývoj

Struktura podnikatelského plánu

Opět se pouze doporučuje!

- 1. Obsah** – pro lepší orientaci (maximálně 3 úrovně nadpisů)
- 2. Shrnutí** – zhuštěná informace, co bude následovat, o čem je tento plán, 1 – 7 stran dle celkového rozsahu
- 3. Všeobecný popis firmy** – datum založení, název, právní forma, sídlo, majitelé, hlavní produkt, úspěchy v minulosti (certifikáty, ..), strategie – dlouhodobé cíle, cesty k dosažení, klíčové osobnosti – zkušenosti, úspěchy
- 4. Produkty (výrobky, služby)**

Popis produktů, zařazení do určitého stadia životního cyklu, zařadit do portfolia – který produkt přináší trvalý obrat, který je naopak hvězdou..., konkurenceschopnost produktů – srovnání s konkurencními produkty – tabulky, porovnat parametry včetně ceny
- 5. Okolí firmy** – ekonomické činitele (inlace, nezaměstnanost, daňové zatížení...), technologické činitele (zavádění nových technologií), přírodní faktory – podnebí, přírodní zdroje, legislativa – daně...
- 6. Prodej** - plánování obratu, distribuce produktu – jakou cestou jít ke spotřebiteli, podpora prodeje, propagace, cenová politika

7. Výroba, provozní činnosti – popis výrobních postupů, konkurenční výhody, stroje a zařízení, výrobní kapacita, materiálové zabezpečení – vztahy s dodavateli,...

8. Jakost, ochrana životního prostředí, bezpečnost

Certifikáty shody s normami ISO 9001 – kvalita, ISO 14001 – environmentální manažerský systém, přidělení označení CE, bezpečnost práce...

9. Personální otázky

Počet a kvalifikační struktura pracovníků, zavedený systém udržování a zvyšování kvalifikace, organizační schéma, tabulka hrubých mezd, návaznost na finanční plán

10. Finanční plán

- jedná se o číselné vyjádření podnikatelského záměru. Teprve na základě finančního plánu je možné posoudit, zda se podnikání vyplatí, nebo ne.

Důležité je porovnání příjmů a výdajů. Pokud vyjdou příjmy vyšší než výdaje, má podnikatelský záměr šanci na úspěch. Někdy se může stát, že z krátkodobého hlediska budou výdaje opravdu vyšší než příjmy. Je to způsobeno případnými vyššími investičními výdaji na začátku podnikání. Pokud je předpoklad vyšších výdajů i z dlouhodobého hlediska, nemá záměr šanci na úspěch.

Při zahájení podnikatelské činnosti se sestavuje ***zakladatelský rozpočet***.

Finanční plán převádí předchozí části podnikatelského plánu do finanční podoby. Prokazuje se jeho reálnost!

Jeho výstupy jsou:

1. plánovaná rozvaha - aktiva (majetek), pasiva (zdroje financování)
2. plánovaný výkaz zisku a ztráty (výsledovka) – výnosy, náklady, výsledek hospodaření
3. plán peněžních toků (cash flow) – porovnání příjmů a výdajů

Je dobré uvést poměrové ukazatele fin.analýzy – rentabilita, likvidita. Zadluženost.

