

# PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR /PLÁN/

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

Podnikatel by se měl zaměřit na tyto OTÁZKY:

- co chce prodávat
- jaká je konkurence
- zákazníci
- místo, kde chce prodávat
- co bude potřebovat na rozjezd podnikání
- FINANČNÍ PLÁN

**PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR** = písemný dokument zpracovaný podnikatelem popisuje všechny vnější a vnitřní faktory související se ZAHÁJENÍM podnikatelské činnosti /vyšší náklady/ s FUNGOVÁNÍM již existující firmy /rozšíření firmy, modernizace/

Konkretizuje ZÁMĚRY podnikatele do budoucna.

*„Co jsme, kde jsme, kam se chceme dostat /CÍL/, jak se tam dostaneme /CESTY k dosažení cíle/.*

## VÝZNAM A VYUŽITÍ PODNIKATELSKÉHO ZÁMĚRU

UVNITŘ FIRMY – pro management = nástroj pro plánování a kontrolu /plán a skutečnost/  
pro pracovníky = motivační nástroj

EXTERNÍ SUBJEKTY – věřitelé /banky/ = půjčili peníze, chtějí je vrátit s úroky  
investoři = vložili prostředky do podnikání, chtějí vydělat

## ZÁSADY PRO ZPRACOVÁNÍ PODNIKATELSKÉHO ZÁMĚRU

/pouze doporučení nikoli nařízení nebo vyhláška/

SROZUMITELNOST – jednoduché věty, 1 myšlenka – 1 věta, tabulky, grafy

LOGIČNOST – myšlenky na sebe navazují, nesmí si protiřečit, podložit fakty

UVÁŽENÁ STRUČNOST – přílišná stručnost vede ke zkreslení

příliš rozsáhlý plán odradí čtenáře

PRAVDIVOST a REÁLNOST – je samozřejmostí, odhad budoucího vývoje je dán správnou analýzou minulosti

RESPEKTOVÁNÍ RIZIKA – zvýší důvěryhodnost

je dobré mít připravenou další variantu pro krizový vývoj

## **STRUKTURA PODNIKATELSKÉHO ZÁMĚRU**

/Opět se pouze doporučuje./

OBSAH – pro lepší orientaci /maximálně 3 úrovně nadpisů/

SHRNUTÍ – zhuštěná informace, o čem je záměr, co bude následovat

VŠEOBECNÝ POPIS FIRMY – datum založení, název, právní forma, sídlo, majitelé,  
hlavní produkt, úspěchy v minulosti /certifikáty/, strategie = dlouhodobé cíle,  
dosažení, klíčové osobnosti /zkušenosti, úspěchy/

PRODUKTY /výrobky, služby/ - popis produktů, konkurenceschopnost, srovnání  
s konkurenčními produkty /tabulky/, srovnání parametrů včetně cen

OKOLÍ FIRMY – ekonomické činitele /inflace, nezaměstnanost, daňové zatížení/  
technologické činitele /zavádění nových technologií/  
přírodní faktory /podnebí, přírodní zdroje/

PRODEJ – plánování obrátu, distribuce produktu /jakou cestou jít ke spotřebiteli/,  
podpora prodeje, propagace, cenová politika

VÝROBA, PROVOZNÍ ČINNOST – popis výrobních postupů, konkurenční výhody,  
stroje a zařízení, výrobní kapacita, materiál, vztahy s dodavateli

JAKOST, OCHRANA ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ, BEZPEČNOST – certifikáty shody  
s normami ISO 9001 /kvalita/ ISO 14001 /environmentální manažerský  
systém/, přidělení CE, BOZP

PERSONÁLNÍ OTÁZKY – počet a kvalifikační struktura pracovníků, systém udržování  
a zvyšování kvalifikace, organizační schéma, tabulka hrubých mezd

**FINANČNÍ PLÁN** = číselné vyjádření podnikatelského záměru /zda se podnikání vyplatí/  
Důležité je porovnání PŘÍJMŮ a VÝDAJŮ. Na začátku podnikání jsou  
VÝDAJE vyšší než PŘÍJMY /vysoké investice/. Ale ne dlouhodobě.

Při zahájení podnikatelské činnosti se sestavuje ZAKLADATELSKÝ ROZPOČET.  
Prokazuje se REÁLNOST jeho jednotlivých částí.

VÝSTUPY:

1. Plánová ROZVAHA = AKTIVA /složení majetku/, PASIVA /zdroje financování/
2. Plánový VÝKAZ ZISKŮ A ZTRÁT = výnosy, náklady, výsledek hospodaření
3. Plán CASH FLOW /peněžních toků/ = porovnání příjmů a výdajů

Je dobré uvést poměrové ukazatele finanční analýzy = rentabilita, likvidita, zadluženost.

