

FINANČNÍ PLÁN

☐ PRVNÍ KROK: ZDROJE FINANCOVÁNÍ

Zapište si údaje o základním kapitálu vaší společnosti a dalších zdrojích financování:

- Základní kapitál (v případě s. r. o.)
- Vlastní zdroje: např. úspory, vklady společníků
- Cizí zdroje: např. banka, investor, dotace

☐ DRUHÝ KROK: PŘEHLED NÁKLADŮ

Náklady se dělí na vstupní a provozní. Provozní náklady se dále dělí na fixní a variabilní.

Vstupní náklady

- Jaké budou jednorázové náklady na zahájení podnikání?
- Kolik bude stát vybavení firmy, počáteční skladové a výrobní zásoby?

Fixní provozní náklady

Pravidelně se opakující náklady ve fixní výši, např.:

- nájem a energie,
- mzdy,
- software,
- vedení účetnictví,
- pojištění,
- telekomunikační služby apod.

Variabilní provozní náklady

- Uveďte náklady, které jsou proměnlivé – například materiál a zásoby, obaly, doprava, odměny sezónním brigádníkům, PHM.

TŘETÍ KROK: CENOTVORBA

Na základě nákladů a očekávaného objemu prodeje odvodíte minimální nákladovou cenu za produkt nebo službu. Poté stanovte vhodnou marži.

Minimální nákladová cena za produkt nebo službu se orientačně počítá následovně: (přímé + nepřímé měsíční náklady) / počet produktů nebo hodin poskytování služby za měsíc

Výsledná cena by měla zohlednit také požadovaný zisk, rezervu, daně a obchodní riziko. Stanovuje se navíc podle regionu a lokality obchodu, poptávky a nabídky, konkurence a dalších aspektů.

ČTVRTÝ KROK: REALISTICKÝ FINANČNÍ PLÁN

Proveďte realistickou prognózu finančního rozvoje své firmy pro nadcházející časové období (typicky rok nebo pololetí) – odhadujete budoucí výnosy, náklady a peněžní toky na základě reálných dat z minulosti a predikce poptávky a nákladů.

Výkaz zisku a ztrát

Vytvořte tabulku se seznamem očekávaných výnosů a nákladů. Poté spočítejte celkovou výši čistého zisku nebo ztráty.

Výkaz zisku a ztráty by měl obsahovat:

- Výnosy: zejména vaše tržby
- Náklady: náklady na výrobu zboží / poskytnutí služeb + provozní náklady
- Zisk / ztráta

Rozvaha

Rozvaha je aktuální přehled vaší finanční pozice – jak se vám daří v konkrétním momentě? Kolik peněžních prostředků máte na bankovních účtech, jak vysoké jsou vaše pohledávky, kolik vám dluží vaši zákazníci?

Rozvaha se skládá z:

- Aktiva (pohledávky, peněžní prostředky na bankovních účtech, zásoby atd.)
- Závazky (zůstatky na kreditní kartě, splátky úvěrů, závazky vůči dodavatelům apod.)
- Vlastní kapitál (základní kapitál, nerozdělený zisk atd.)

Platí: $\text{Suma AKTIV} = \text{Suma ZÁVAZKŮ} + \text{Suma VLASTNÍHO KAPITÁLU}$

Cash flow

Sledujte také plán peněžních toků (cash flow), který ukazuje, zda budete mít dostatek finančních prostředků na průběžné hrazení svých závazků.



PÁTÝ KROK: OPTIMISTICKÝ A PESIMISTICKÝ FINANČNÍ PLÁN

Stejným způsobem, jako jste připravili realistický finanční plán, vypracujte také pesimistický a optimistický plán. Tyto varianty by navíc měly obsahovat:

- v případě pesimistického plánu plán krizového finančního řízení,
- v případě optimistického plánu plán investic a nakládání se ziskem.