**Podnikateľský plán**

| **[ ] 1. Charakteristika Záujemcu, stručná informácia o jeho podnikateľskej histórii** |
| --- |
| *V prípade Záujemcu s podnikateľskou históriou by táto časť mala obsahovať 🠚 kedy a kde bola spoločnosť/živnosť zriadená, významné etapy v podnikaní – (napr. získanie patentu, tvorba prototypu, popis veľkého obchodného kontraktu, charakteristika faktorov rozširovania spoločnosti/živnosti. Charakteristika by mala obsahovať stručný opis spoločnosti/živnosti, dôvody jej založenia a vzniku, pôvod kapitálu potrebného na rozbeh podnikania a stručnú informáciu o výrobných, resp. prevádzkových priestoroch spoločnosti/živnosti.* |
|       |

| **[ ]  2. Úroveň manažmentu** |
| --- |
| *Základné informácie o manažmente spoločnosti/živnosti a vedúcich pracovníkov 🠚 vzdelanie, prax v oblasti predmetu podnikateľských aktivít – stručný profesijný životopis, skúsenosti v riadení spoločnosti/živnosti, alebo jej organizačnej jednotky.* |
|       |

| **[ ] 3. Opis Podnikateľského plánu, stratégia a  základné ciele podnikateľských aktivít, ktoré žiada Záujemca financovať z finančných prostriedkov poskytnutého Úveru (mikropôžičky)**  |
| --- |
| *Táto časť by mala obsahovať popis vlastného výrobku, alebo služby, ich dôležité funkcie, resp. využitie, v čom sú porovnateľné a v čom dosahujú konkurenčné výhody.* |
|  |

| **[ ] 4. Výrobno-technická situácia** |
| --- |
| * *existujúca, resp. predpokladaná výrobno – obchodná situácia 🠚 technologické a technické zabezpečenie výrobného procesu, príp. iných podnikateľských aktivít, popis výroby produktu, alebo poskytovania služby, opis výrobného cyklu od vstupu surovín cez výrobu až po distribúciu k zákazníkovi – charakteristika prevádzkového cyklu,*
* *opis produktu (výrobku, služby) 🠚 aký je účel produktu (luxusný, každodennej potreby, svojimi vlastnostiam alebo kvalitou nový na trhu atď.), technická životnosť, v akom štádiu vývoja sa produkt nachádza, pozícia produktu (finálne použitie alebo súčasť iného produktu,)*
* *úroveň zmluvného zabezpečenia nevyhnutných vstupov s rozhodujúcimi dodávateľmi,*
* *predpokladaný objem produkcie.*
 |
|       |

| **[ ] 5. Marketingový plán** |
| --- |
| ***5.1. Popis celkového trhu a vymedzenie cieľového trhu*** *- popis celkového trhu v oblasti podnikania na Slovensku,*  *- vymedzenie cieľového trhu (regiónu),*  *- cieľová skupina zákazníkov.****5.2. Analýza konkurencie******5.3. Marketingová stratégia a plán predaja*** *- cenová stratégia* |
| *Cieľom marketingovej časti podnikateľského plánu je uviesť stručnú charakteristiku daného odvetvia, súčasné odvetvové trendy, postavenie odvetvia v danom regióne, informácie o existujúcej konkurencii na trhu, v rámci ktorého bude firma pôsobiť, súčasnej úrovni dopytu po danom výrobku alebo službe a miere jeho nasýtenosti na relevantnom trhu. Cenová stratégia poskytuje informáciu o konkurencieschopnosti výrobku alebo služby a súčasne dáva informáciu o reálnosti tržieb deklarovaných vo výkaze ziskov a strát (cena x objem produkcie 🠚 prepojenie s výrobno-technickou situáciou (bod 4.) a prepojenie medzi kvantitatívnym a kvalitatívnym hodnotením.* |
|       |

| **[ ]  6. Odberatelia, odbytové zabezpečenie** |
| --- |
| * *zmluvné zabezpečenie odbytu*

*Táto časť má úzke prepojenie na kvantitatívne hodnotenie a v rozhodujúcej miere ovplyvňuje výšku výslednej zrážky pri stanovení Ratingového hodnotenia.* |
|       |

| **[ ] 7. Organizačný plán a zamestnanci** |
| --- |
| *Táto časť by mala obsahovať informácie o súčasnom a v budúcnosti potrebnom personálnom obsadení spoločnosti/živnosti Záujemcu s uvedením príslušných funkcií, ak si to charakter podnikania a veľkosť spoločnosti/živnosti vyžaduje (organizačná štruktúra). Súčasne je potrebné uviesť aktuálny počet zamestnancov, predpokladaný počet zamestnancov potrebných v budúcnosti, charakter pracovných vzťahov, forma získavania zamestnancov v prípade sezónnych prác, možnosť získavania zamestnancov dostupných na trhu práce z hľadiska úrovne znalostí, skúseností a kvalifikácie a informácie o potrebe vyškolenia zamestnancov. Táto časť je významnou informáciou z hľadiska miery predpokladu úspešnosti realizácie celkového Podnikateľského plánu.* |
|       |

| **[ ] 8. SWOT analýza Podnikateľského plánu** |
| --- |
| * *silné stránky,*
* *slabé stránky,*
* *príležitosti,*
* *hrozby.*

*Táto časť obsahuje presne špecifikované silné a slabé stránky vo vzťahu ku konkurencii na relevantnom trhu (ich objektívne posúdenie je závislé od hĺbky poznania regionálnych podmienok, ich objektívnej interpretácii a relatívne vyčerpávajúcej sumarizácii). Najčastejšie je pozornosť venovaná posúdeniu nadradenosti produktov, cenovej hladiny, trhových podmienok, finančná hodnota kontraktov s dodávateľmi a odberateľmi, blízkosti trhu a pracovných zdrojov, kvalifikácii a schopnosti pracovných zdrojov,   dostupnosti  surovín, materiálov a, energií, prepravy surovín, materiálov a produktov, miery sezónneho využitia produktov, atď.* |
|       |

| **[ ] 9. Rozpočet a financovanie Podnikateľského plánu** |
| --- |
| *Táto časť je úzko previazaná s bodom 10.  Plánovaná finančná projekcia. Jej obsahom je výstup o predpokladaných nákladoch/výdavkoch súvisiacich s realizáciou predkladaného Podnikateľského plánu. Náklady/výdavky sa uvádzajú v štruktúre členenia na investičné a prevádzkové náklady/výdavky Podnikateľského plánu (náklady príp. výdavky v druhovom členení). Získané výstupy určujú charakter poskytnutého Úveru (mikropôžičky). Ďalším požadovaným výstupom je členenie nákladov/výdavkov v rámci realizácie Podnikateľského plánu na vlastné a cudzie zdroje. Súčasťou tohto výstupu je taktiež časový harmonogram realizácie Podnikateľského plánu. Získané výstupy poskytujú základné informácie o budúcom postavení Úveru vo finančných tokoch spoločnosti/živnosti. Cieľom spracovania získaných výstupov je zosúladenie Ratingového hodnotenia Záujemcu s reálnym predpokladom bonity Záujemcu v období splácania záväzkov z poskytnutého Úveru (mikropôžičky).* |
|       |

| [ ] **10. Plánované finančné projekcie** |
| --- |
| ***10.1. Plánovaný výkaz ziskov a strát/výkazu príjmov a výdavkov na účtovné obdobie rokov 2017 – 2019******10.2. Plánovaná súvaha/ výkaz majetku a záväzkov na účtovné obdobie rokov 2017 – 2019******10.3. Plánovaný prehľad peňažných tokov na účtovné obdobie rokov 2017 – 2019*** |
|       |

| **[ ] 11. Prílohy** |
| --- |
| *Slúžia ako podporné doklady potvrdzujúce informácie predložené v Podnikateľskom pláne a nie sú povinné prílohy:** *presný súhrn prieskumov trhu (vlastných alebo spracovaných odbornými organizáciami),*
* *prípadné kópie článkov uverejnených v miestnych masmédiách, ktoré popisujú potrebu daného výrobku alebo služby,*
* *fotografie výrobkov alebo služieb,*
* *kópie vlastných prospektov alebo propagačných materiálov,*
* *výsledky akýchkoľvek nezávislých testov daného výrobku,*
* *údaje o predbežných alebo uzatvorených dodávateľských zmluvách,*
* *odberateľské zmluvy na výrobky alebo služby (aj rámcové),*
* *nájomné zmluvy,*
* *cenové ponuky,*
* *registrácia podnikateľskej činnosti – výpis z obchodného registra, živnostenského registra alebo iného než živnostenského registra.*
 |
|       |