

Jak založit vlastní firmu?

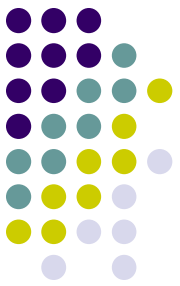
Ladislav Šiška
Ladislav.siska@econ.muni.cz





Obsah prezentace

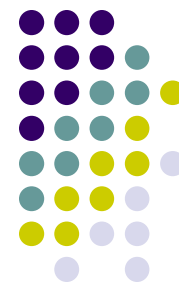
- Podnikání
- Formy podnikání
- **Podnikatelský záměr / plán**
 - účel
 - hlavní prvky
 - forma
- Finanční výkazy obchodních společností



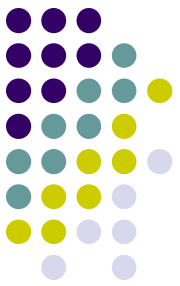
Podnikání

- §2 odst. 1 z.č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, v platném znění (dále „ObchZ“):
„**Podnikáním se rozumí soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku.**“
- **forma podnikání:**
 - **fyzická osoba** - např. na základě živnostenského oprávnění, nebo podle zvláštních předpisů (svobodná povolání)
 - **obchodní společnosti** – zejména kapitálové (rovněž mají živnostenské oprávnění jako fyzické osoby)

Právní osoby (=korporace)



- **umělé** právní subjekty
 - způsobilé k právům a povinnostem, k právním úkonům
 - obch. společnosti
 - vymezeny obchodním zákoníkem (513/1991 Sb.)
 - od 2014 zákonem o obchodních korporacích (90/2012 Sb.)
- za společnost **jedná**:
 - Statutární orgán
 - Pověřený zaměstnanec
 - Osoba v provozovně
 - Zmocněnec na základě plné moci
 - Prokurista (speciální typ plné moci)

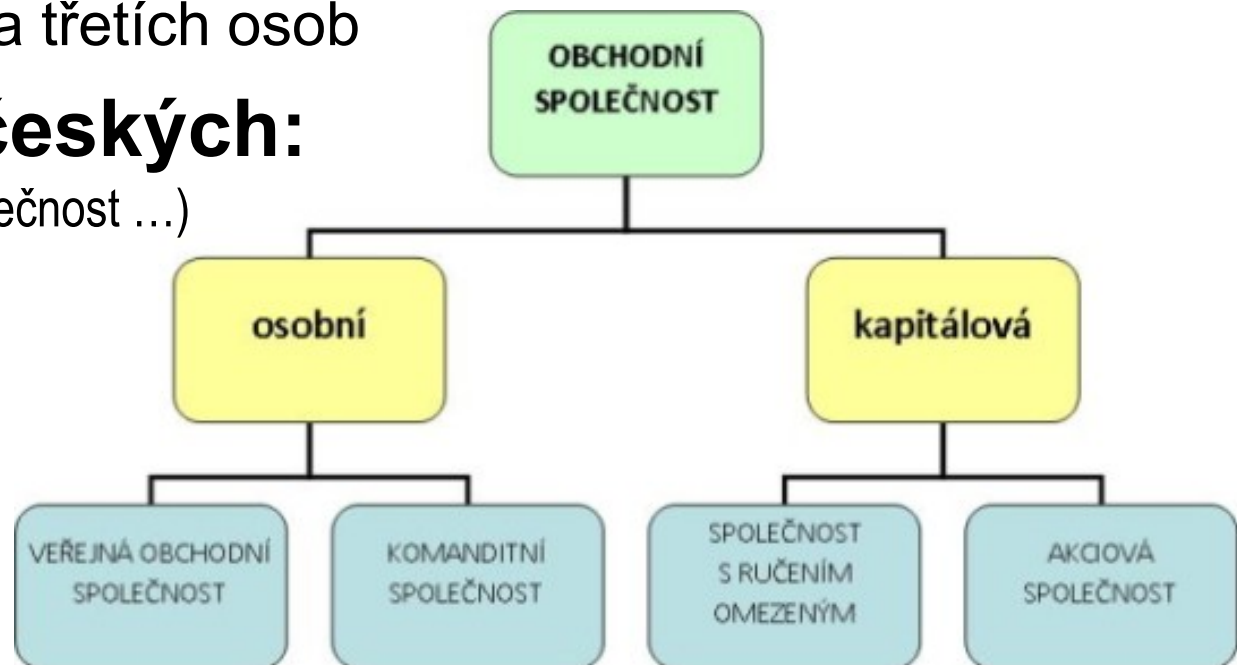


Obchodní společnosti

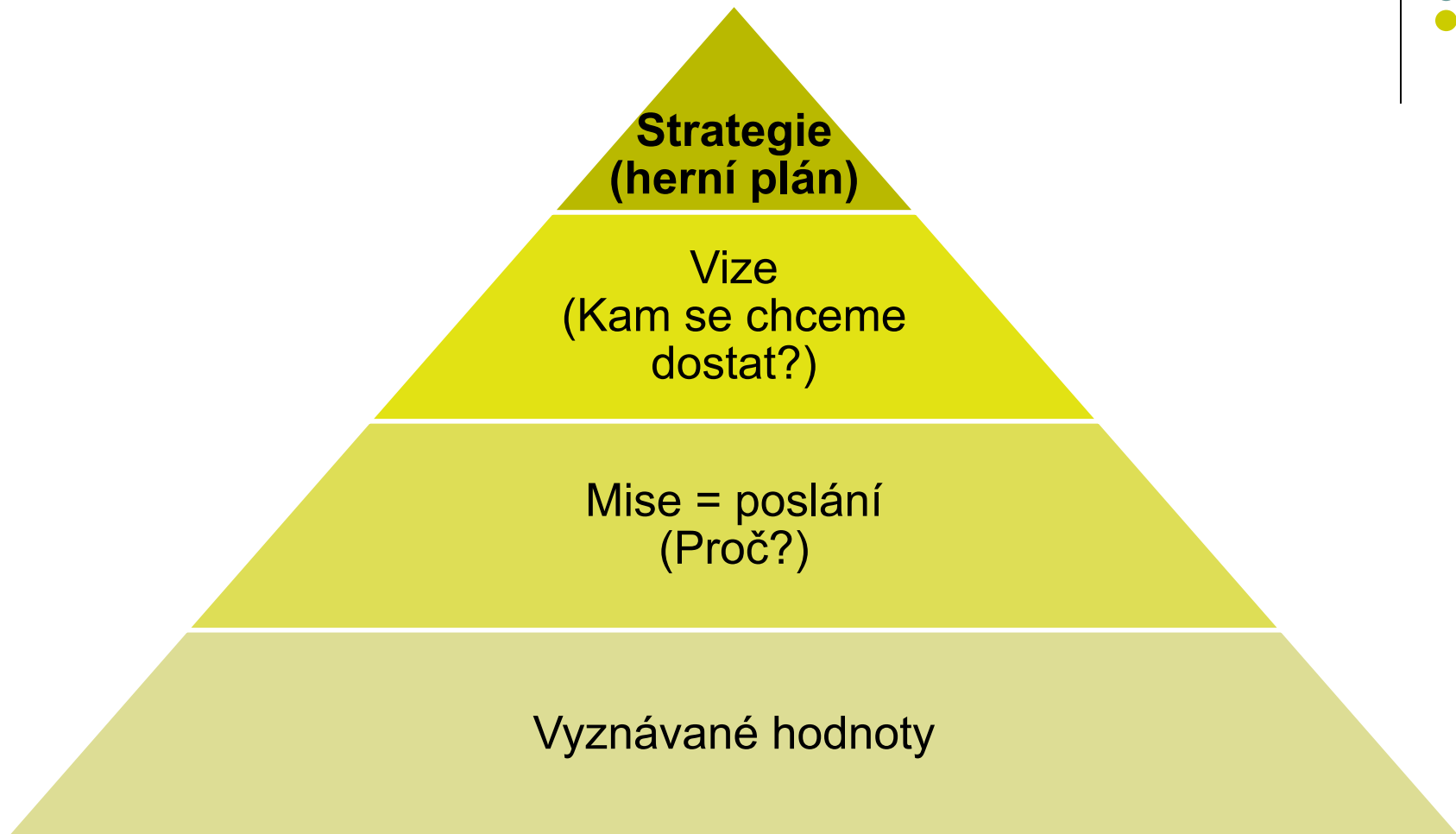
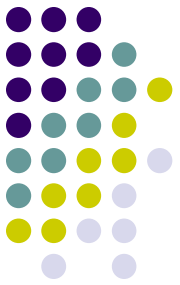
- založení
- vznik
 - zápisem do **obchodního rejstříku**
 - veřejný seznam podnikatelů + sbírka listin
 - ochrana třetích osob

- **členění českých:**

(x Evropská společnost ...)



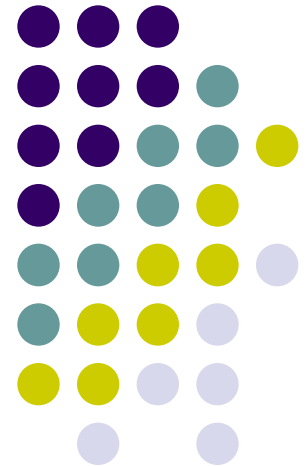
Strategie vlastního podnikání

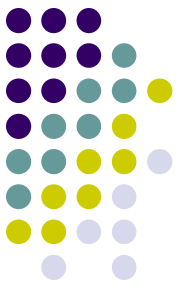


Podnikatelský plán

(=Podnikatelský záměr, Business plan)

**aneb nástroj pro sdělení
představy o Vašem podnikání
budoucím investorům, partnerům, ...**

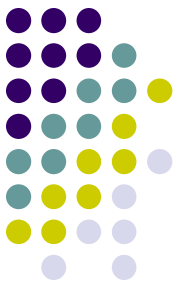




Podnikatelský plán

- **Hlavní komunikační nástroj směrem k potenciálním investorům a stakeholderům obecně**
- **Jeden z příkladů doporučené struktury:**
(dle Srpová: Podnikatelský plán, 2007, s. 11)
 - Shrnutí
 - Profesní a osobní údaje o podnikateli(ích)
 - Popis podnikatelské příležitosti
 - Majetkoprávní vztahy
 - Technicko-technologická část projektu, materiálové a energetické vstupy
 - Postavení na trhu, konkurence, marketing, způsob prodeje
 - Finanční plán – očekávané zisky, příjmy/výdaje, majetek a jeho financování
 - Předpoklady úspěchu vs. rizika projektu

Podnikatelský plán – srovnání doporučených struktur



- **doc. Srpová**

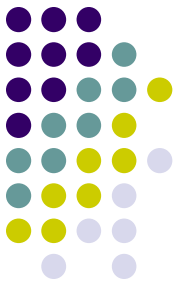
Podnikatelský plán, 2007, s. 11

- Shrnutí
- Profesní a osobní údaje o podnikateli(ích)
- Popis podnikatelské příležitosti
- Majetkoprávní vztahy
- Technicko-technologická část
- Postavení na trhu, konkurence, marketing
- Finanční plán – očekávané zisky, příjmy/výdaje, majetek a jeho financování
- Předpoklady úspěchu vs. rizika projektu

- **www.Entrepreneur.com**

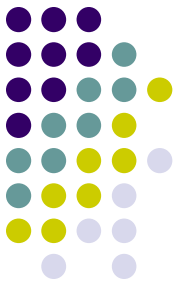
- Mission Statement
- The Team
- Market Summary
- Opportunities
- Business Concept
- Competition
- Goals and Objectives
- Financial Plan
- Resource Requirements
- Risks and Rewards
- Key Issues

Dlouhodobé poslání, vize a strategie

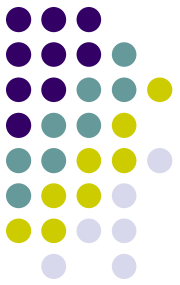


- Jasně formulované dlouhodobé **poslání** Vašeho podnikání
 - Proč má existovat, příp. čím se bude lišit Vaše podnikání od ostatních?
 - Poslání by mělo být svým způsobem nadčasové
- **Vize**
 - Kde byste chtěli být ve střednědobém horizontu.
- **Strategie**
 - Stručné představení hlavních kroků odlišení se od konkurence

Tým realizátorů

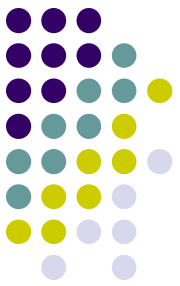


- Jmenný seznam klíčových pozic.
- Hlavní znalosti a úspěchy ve vztahu k předmětu podnikání.
- Délka praxe.



Situace na cílovém trhu

- Minulost, přítomnost a budoucnost cílového trhu.
 - Přehled změn a výhled ohledně:
 - růstu trhu,
 - tržního podílu hlavních hráčů,
 - charakteru konkurence a příležitostech pro Vaše podnikání.

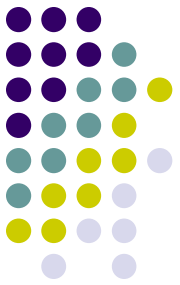
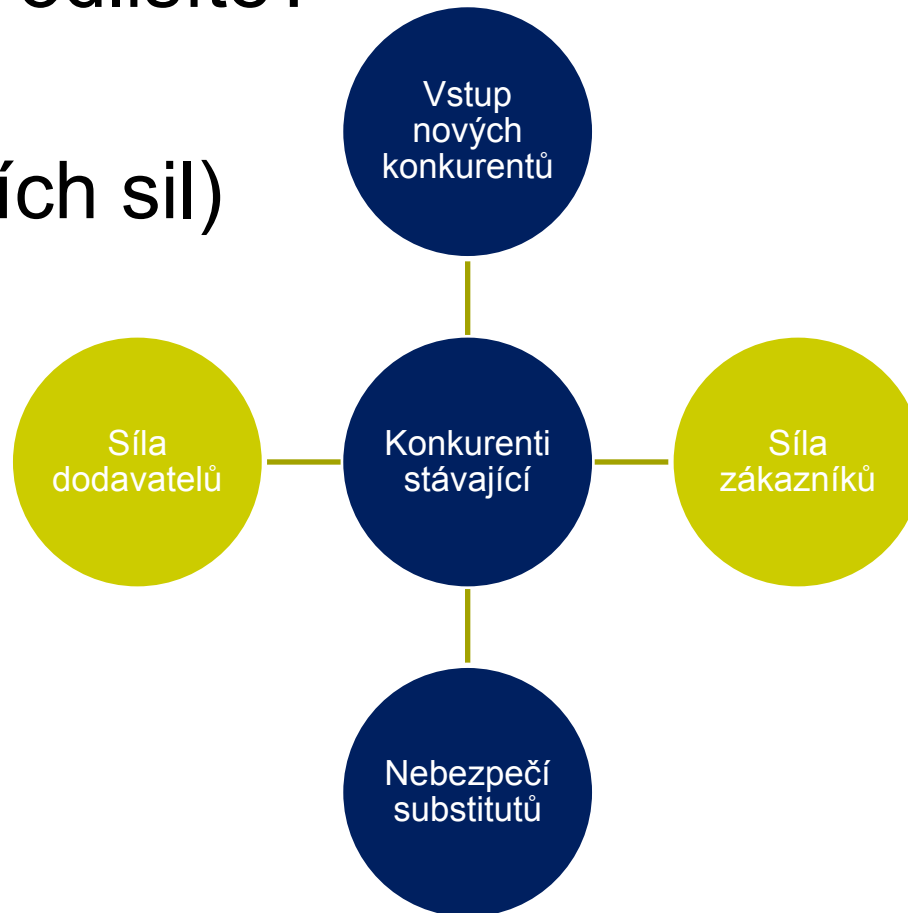


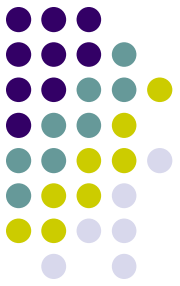
Podnikatelská příležitost

- Bílé místo na trhu
 - **Problém zákazníka**, který chcete vyřešit a který neřeší jiní, nebo špatně řeší jiní.
- Vaše řešení
 - Jak Váš produkt/služba odstraní zákazníkův problém?
 - Co přesvědčí zákazníka zvolit právě Vás?

Konkurence

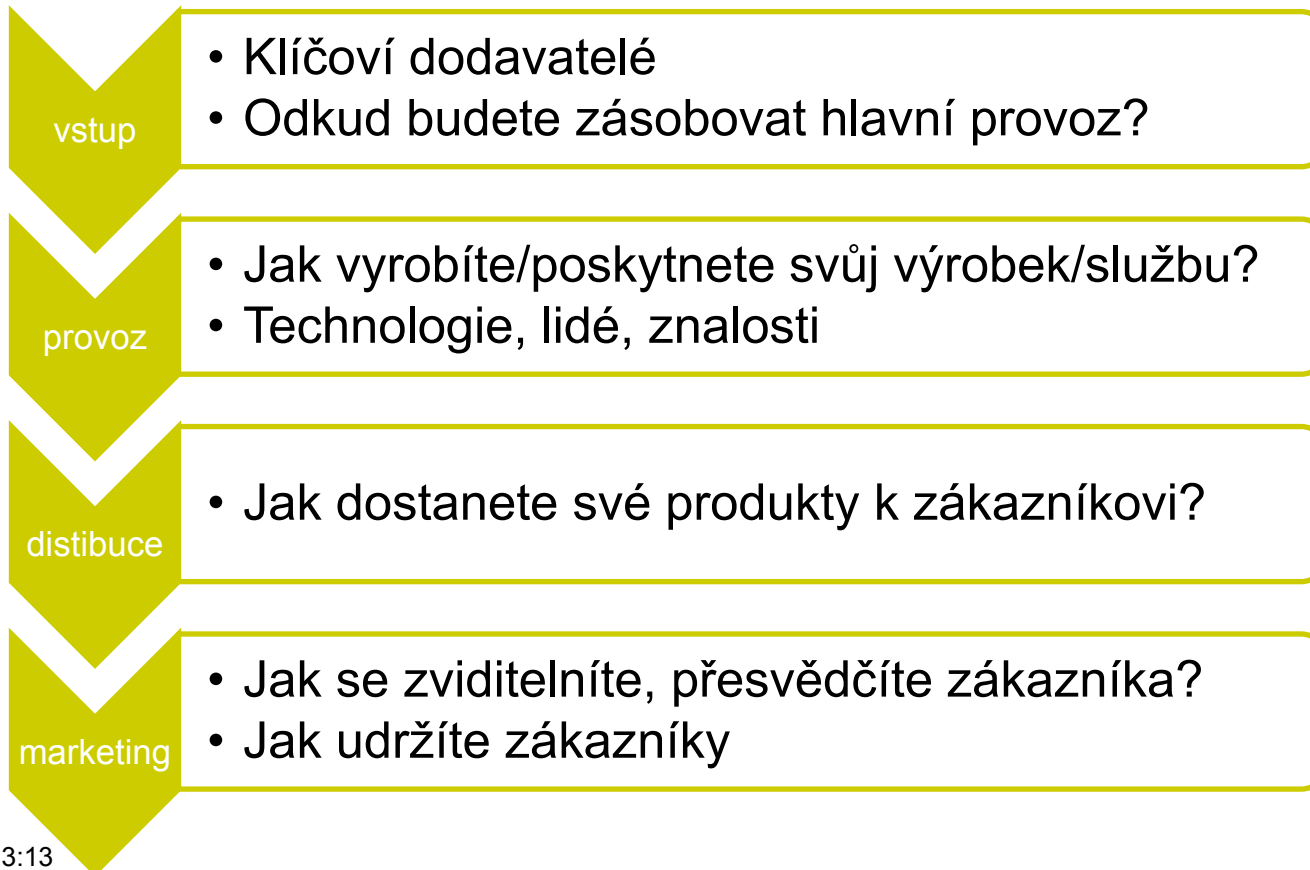
- Seznam hlavních konkurentů.
- Jak se od nich odlišíte?
- M.E.Porter
(5 konkurenčních sil)

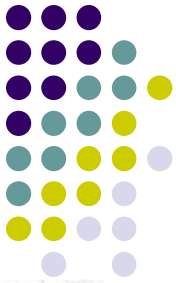




Business model

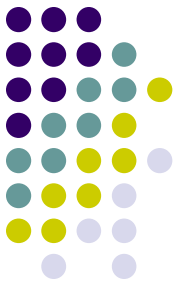
- Též označován za hodnototvorný řetězec.





Hlavní cíle, termíny, měřítka

Strategy Map		Balanced Scorecard		Action Plan	
Process: Operations Management Theme: Ground Turnaround	Objectives	Measurement	Target	Initiative	Budget
<p><i>Financial Perspective</i></p> <p><i>Customer Perspective</i></p> <p><i>Internal Perspective</i></p> <p><i>Learning and Growth Perspective</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> Profitability Grow revenues Fewer planes 	<ul style="list-style-type: none"> Market value Seat revenue Plane lease cost 	<ul style="list-style-type: none"> 30% CAGR 20% CAGR 5% CAGR 		
	<ul style="list-style-type: none"> Attract and retain more customers Flight is on time Lowest prices 	<ul style="list-style-type: none"> # repeat customers # customers FAA on-time arrival rating Customer ranking 	<ul style="list-style-type: none"> 70% Increase 12% annually #1 #1 	<ul style="list-style-type: none"> Implement CRM system Quality management Customer loyalty program 	<ul style="list-style-type: none"> \$XXX \$XXX \$XXX
	<ul style="list-style-type: none"> Fast ground turnaround 	<ul style="list-style-type: none"> On-ground time On-time departure 	<ul style="list-style-type: none"> 30 minutes 90% 	<ul style="list-style-type: none"> Cycle-time optimization 	<ul style="list-style-type: none"> \$XXX
	<ul style="list-style-type: none"> Develop the necessary skills Develop the support system Ground crew aligned with strategy 	<ul style="list-style-type: none"> Strategic job readiness Info system availability Strategic awareness % ground crew stockholders 	<ul style="list-style-type: none"> Yr. 1-70% Yr. 3-90% Yr. 5-100% 100% 100% 100% 	<ul style="list-style-type: none"> Ground crew training Crew scheduling system rollout Communications program Employee Stock Ownership Plan 	<ul style="list-style-type: none"> \$XXX \$XXX \$XXX \$XXX
				Total Budget	\$XXXX

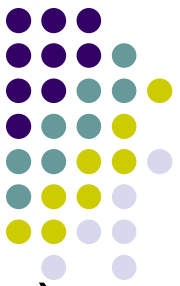


Rizika a jejich řízení

- **Identifikace** hlavních rizik
 - ideálně odhad pravděpodobnosti
 - potenciální dopady na Vaše podnikání

- Možnosti **řešení** rizik
 - přijetí rizika
 - ...
 - eliminace

Finanční plán (1)



- **Ziskovost projektu** (rozpočtová výsledovka)
- vhodné rozdělit si na

- **Jednorázové** náklady při založení

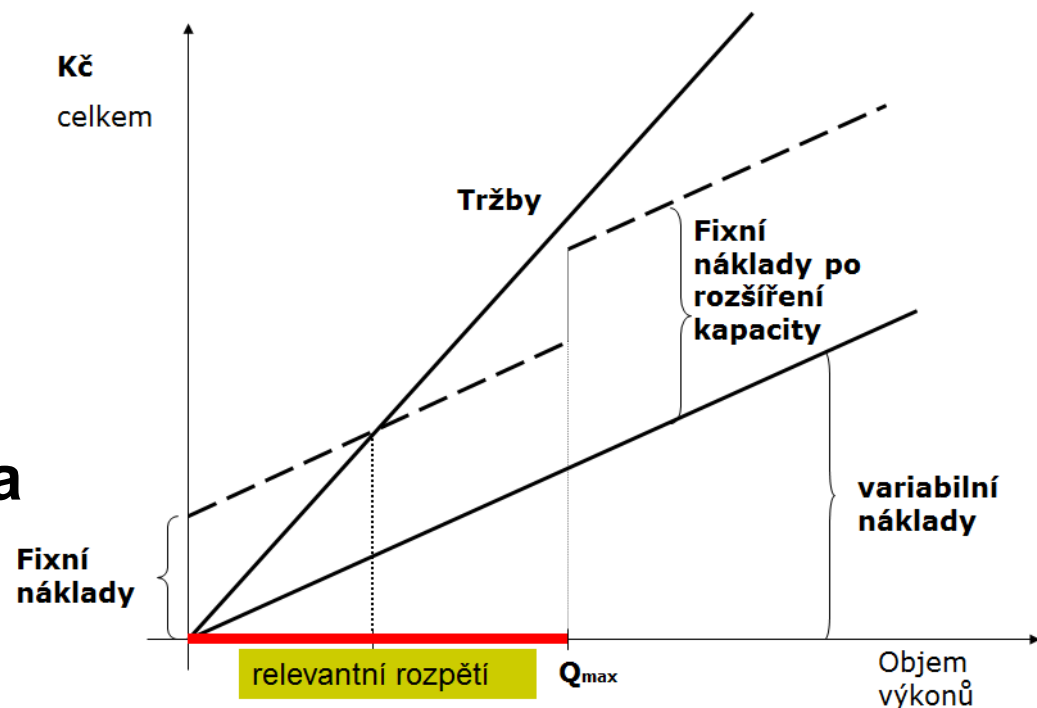
- **Vlastní provoz:**

+ Očekávané tržby
- Variabilní náklady

= Marže

- Fixní náklady

= **Provozní zisk/ztráta**

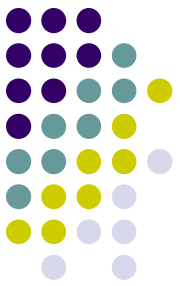




Finanční plán (2)

- **jednorázové („investiční“) náklady**
 - veškeré náklady, které vzniknou se založením podnikání (zpravidla **fixní**)
 - např. vybavení provozovny zbožím, náklady na externí služby (projektová dokumentace, „inženýring“ atd.)
- **provozní náklady a výnosy**
 - veškeré náklady a výnosy, které poplynou po startu podnikání
 - tržby a s nimi související **variabilní náklady** (tržby za zboží a náklady na jeho pořízení)
 - **fixní náklady** typu nákladů za nájem, mzdy provozních zaměstnanců, časově dohodnuté dodávky dodavatelů

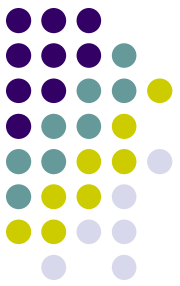
Finanční plán (3)



- **Rozpočet příjmů a výdajů (=cash flow)**
 - jednorázové výdaje
 - provozní příjmy, výdaje
 - => potřeba financování**
- **Zdroje financování**
 - 3F = family-friends-fools
 - dotace, podpora z veřejných rozpočtů
 - banky
 - rizikový kapitál - Czech Private Equity and Venture Capital Association <http://www.cvca.cz>
 - crowdfunding - <http://www.fondomat.cz>, <http://www.kreativcisobe.cz/>, <http://www.nakopni.me/>

Finanční plán (4)

Rozvaha - výkaz majetku a zdrojů



AKTIVA (majetkové hodnoty)

- Dlouhodobý majetek (stálá A)
 - Pořizovací ceny
 - - Oprávky (kumulace odpisů)
- Oběžná aktiva
 - Pohledávky
 - Zásoby
 - Materiál
 - Výrobky, NV, polotovary
 - Zboží
 - Finanční majetek
 - Peníze
 - Bankovní účty

PASIVA (zdroje financování)

- Vlastní kapitál
 - Základní kapitál
 - Kapitálové fondy
 - Fondy ze zisků
 - Kumulované výsledky min. období
 - Výsledek hospodaření běžného období
- Cizí zdroje
 - Závazky (krátko-, dlouhodobé)
 - Bankovní úvěry

Modelová situace



- Projekt „Paní na žehlení“
 - Pátek, týdenní příloha LN
 - duben 2013

Dobrou chuť k obědu!

