

# ENS238

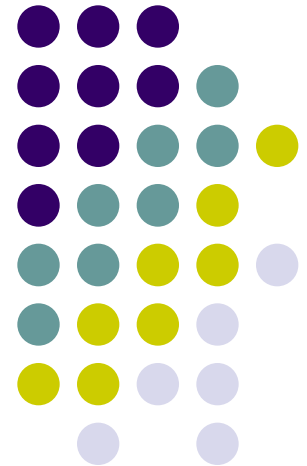
# Zakládání firmy

---

Ladislav Šiška

Ladislav.siska@econ.muni.cz

konzultační hodiny dle dohody e-mailem





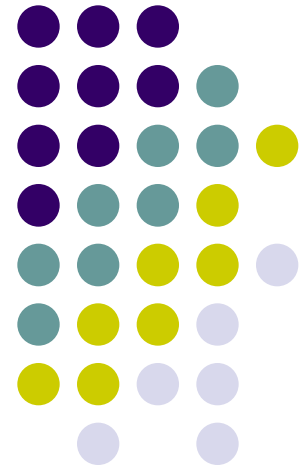
# Obsah prezentace

- Předmět a podmínky ukončení
- Podnikání
- Strategie vlastního podnikání
  - koncept strategické mapy
  - převedení strategických cílů do operativní roviny
- Podnikatelský záměr

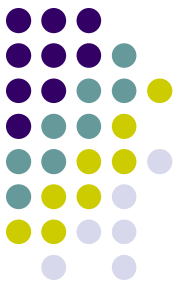
# Předmět ENS238 Zakládání firmy

---

a podmínky jeho ukončení



## Zakládání firmy



- **Hlavní cíle:**

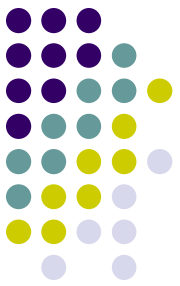
- osvojit si základy podnikání vč. jeho strategie a právního rámce
- dokázat sestavit podnikatelský plán

- **Základní literatura:**

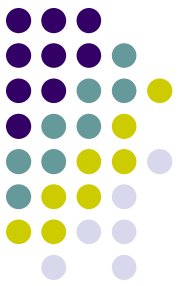
- prezentace z přednášek (IS)
- VEBER, Jaromír, SRPOVÁ, Jitka a kolektiv. *Podnikání malé a střední firmy*. 1. vyd. Praha : Grada, 2005. 304 s.
- KRÁL, Bohumil. *Manažerské účetnictví*. 2. rozš. vyd. Praha : Management Press, 2005. 475 s. – kapitola o rozpočtech
- KAPLAN, Robert S., NORTON, David P. *Strategy maps : converting intangible assets into tangible outcomes*. Boston : Harvard Business School Press, 2004.xviii, 454 s.

# ENS238

## Zakládání firmy



- 7 setkání jednou za 14 dnů (viz níže)
  - **Předpokládaná témata:**
    - 19.2. - úvod, podnikatelský záměr, strategie vlastního podnikání
    - 5. 3.– druhy obchodních společností, finanční výkazy obch. společností
    - 19. 3. – podnikání fyzické osoby živnostníka
    - **středa 3.4. 16:00 - Sochor**  
**exkurze do Jihomoravského inovačního centra**
    - 16. 4. - procvičení - strategické úvahy o předmětu podnikání a konkurenci - jaké trhy a produkty, jaké procesy, s jakými lidmi?
    - 30. 4. - procvičení - finanční stránka projektu - ocenění produktů a spotřebovaných zdrojů do peněz, vývoj peněžních prostředků v prvních měsících
    - 14. 5. - Konzultace ke vznikajícím projektům

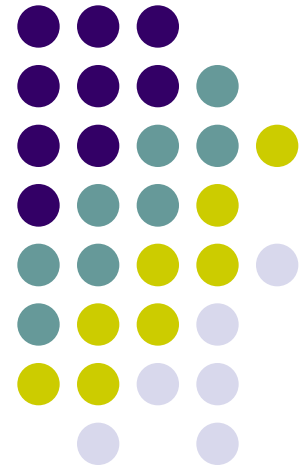


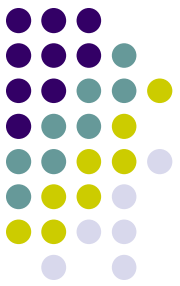
### ● Zkouška

- zpracování semestrální práce v podobě malého vlastního podnikatelského záměru
  - **cca 5 stran představení záměru a jeho věcné podstaty**
  - **cca 10 stran finanční část vč. zdůvodnění hlavních rozpočtovaných položek**
- termíny v IS, na které se bude přihlašovat
- zpracovaná semestrální práce alespoň 3 dny před obhajobou vložena do Odevzdávárny ve studijních materiálech předmětu

# Podnikání a podnik

---



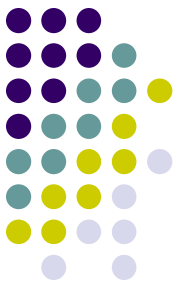


# Podnikání

- §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 (jejich struktura a základní úprava jednání a rozhodování ObchZ, rovněž živnostenské oprávnění apod. jako fyzické osoby)



# Podnik



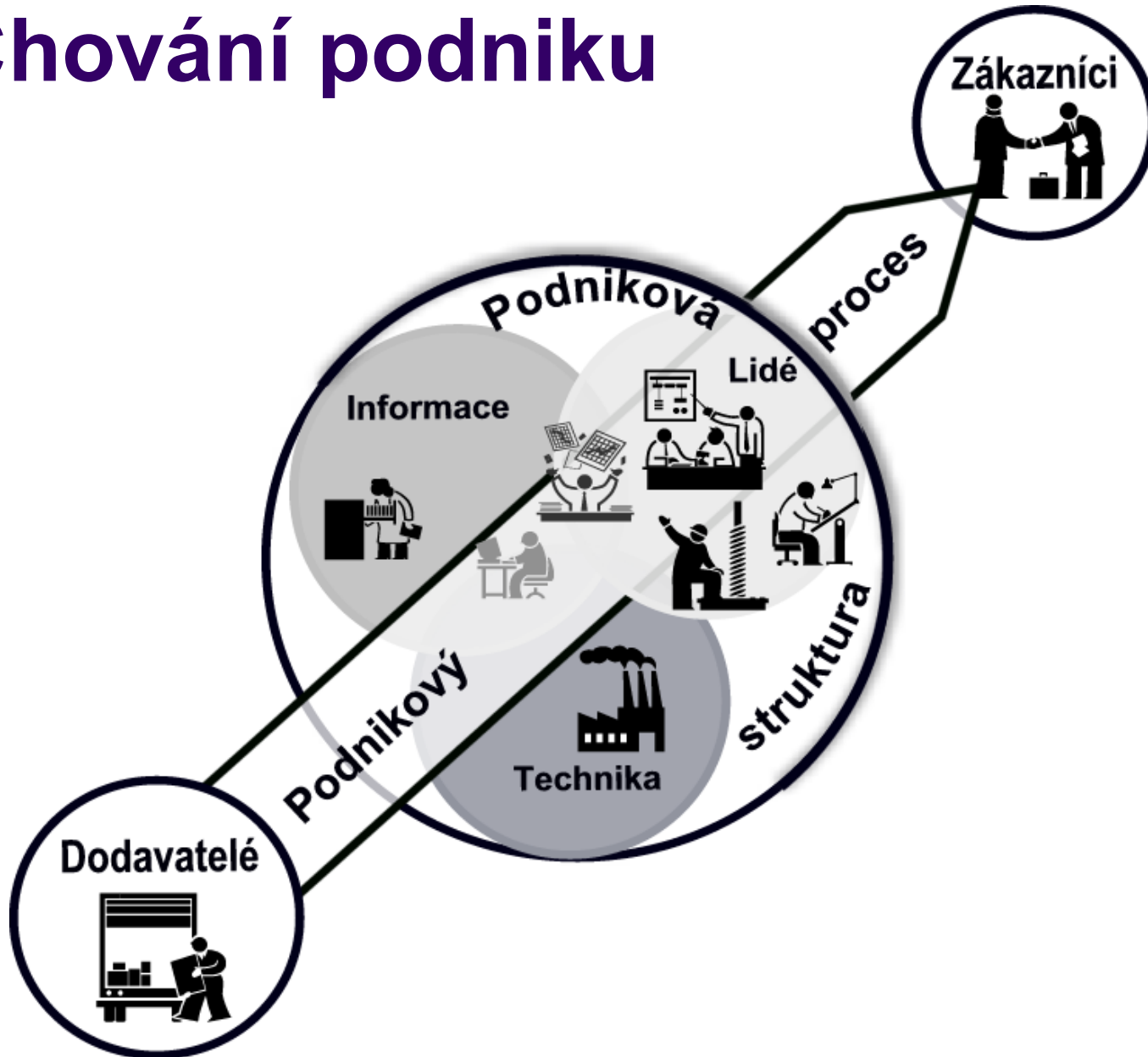
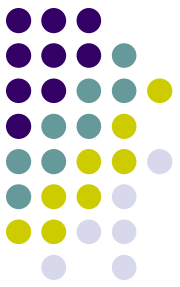
- §6 odst. 1 z.č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, v platném znění (dále „ObchZ“):  
„Podnikem se pro účely tohoto zákona rozumí soubor hmotných, jakož i osobních a nehmotných složek podnikání. K podniku náleží věci, práva a jiné majetkové hodnoty, které patří podnikateli a slouží k provozování podniku nebo vzhledem k své povaze mají tomuto účelu sloužit.“

# Systemový přístup k podniku struktura podniku



# Systemový přístup k podniku

## Chování podniku



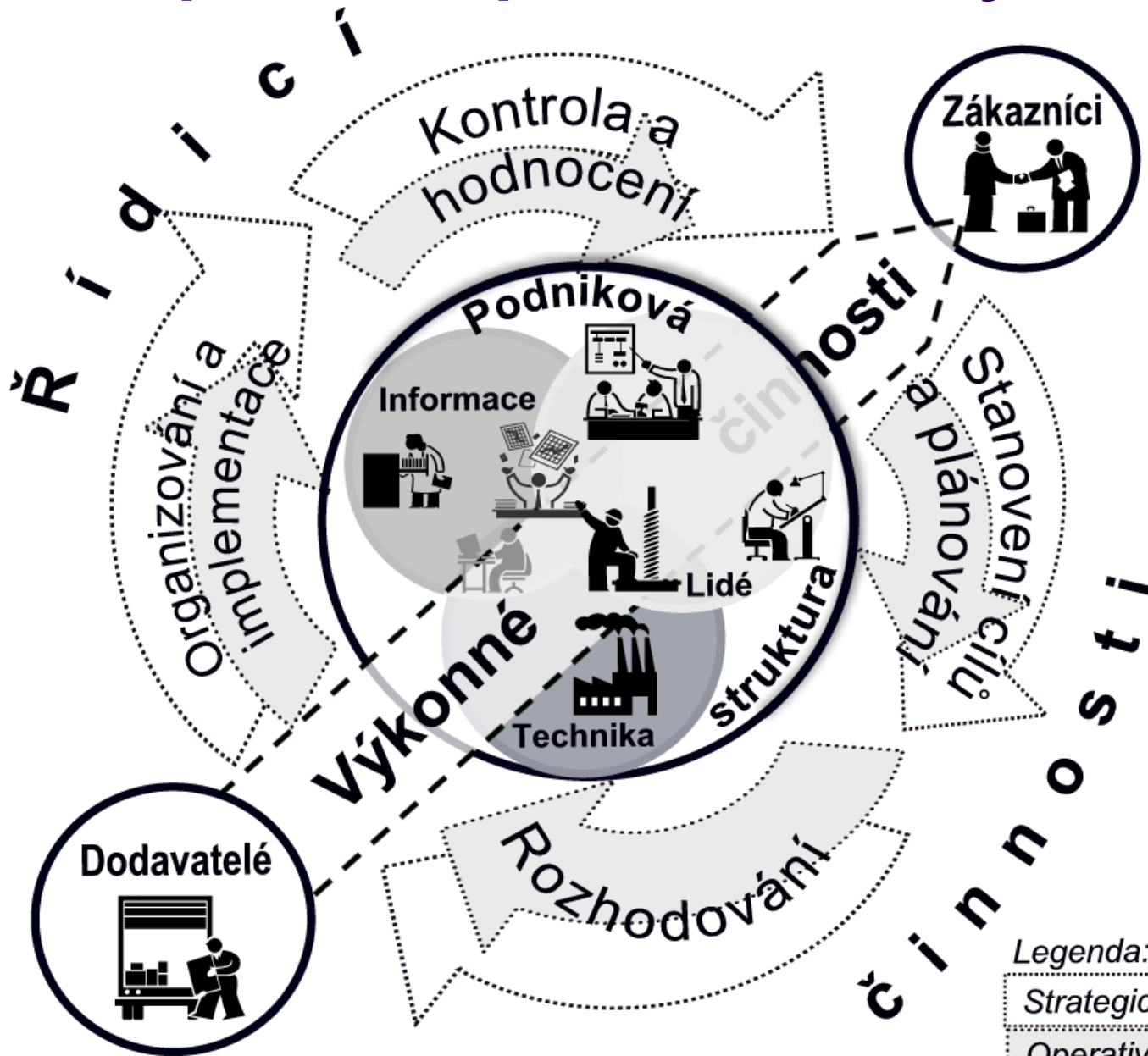


# Výkonnost podniku

= úspěšnost podnikového procesu při dosahování hlavního cíle podniku, jenž je možné nahlížet minimálně ze dvou pohledů:

- **věcně** (naturálně):
  - tvorba výkonů v podobě výrobků, prací a služeb prospěšných pro zákazníky podniku, a to při co nejmenší spotřebě výrobních faktorů nutných pro činnost podniku
- **ekonomicky** (hodnotově, peněžně, finančně)
  - hospodářský princip vyjádřený dlouhodobou ziskovostí podniku
    - nestačí účetní zisk, ale **ekonomický zisk (nadzisk)**, tj. po snížení o zhodnocení, jaké by přinesla alternativní varianta z investování podnikového kapitálu jinam než do podnikání daného podniku

# Řídicí proces v podnikovém systému



Legenda:

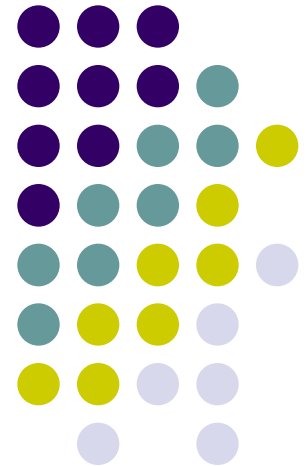
Strategické řízení

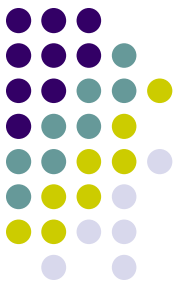
Operativní řízení

# Strategie vlastního podnikání

---

Koncepty strategická mapa,  
Balanced Scorecard





# Poslání – Vize - Strategie

## ● Poslání (mise) podniku

- zpravidla odpovídá na otázky
  - Proč podnik existuje?
  - Kdo jsou hlavní stakeholderi podniku?
  - Jaké hodnoty vyznává podnik?
- často jen krédo, či motto
  - (GE: „Pokrok je náš nejdůležitější výrobek“)

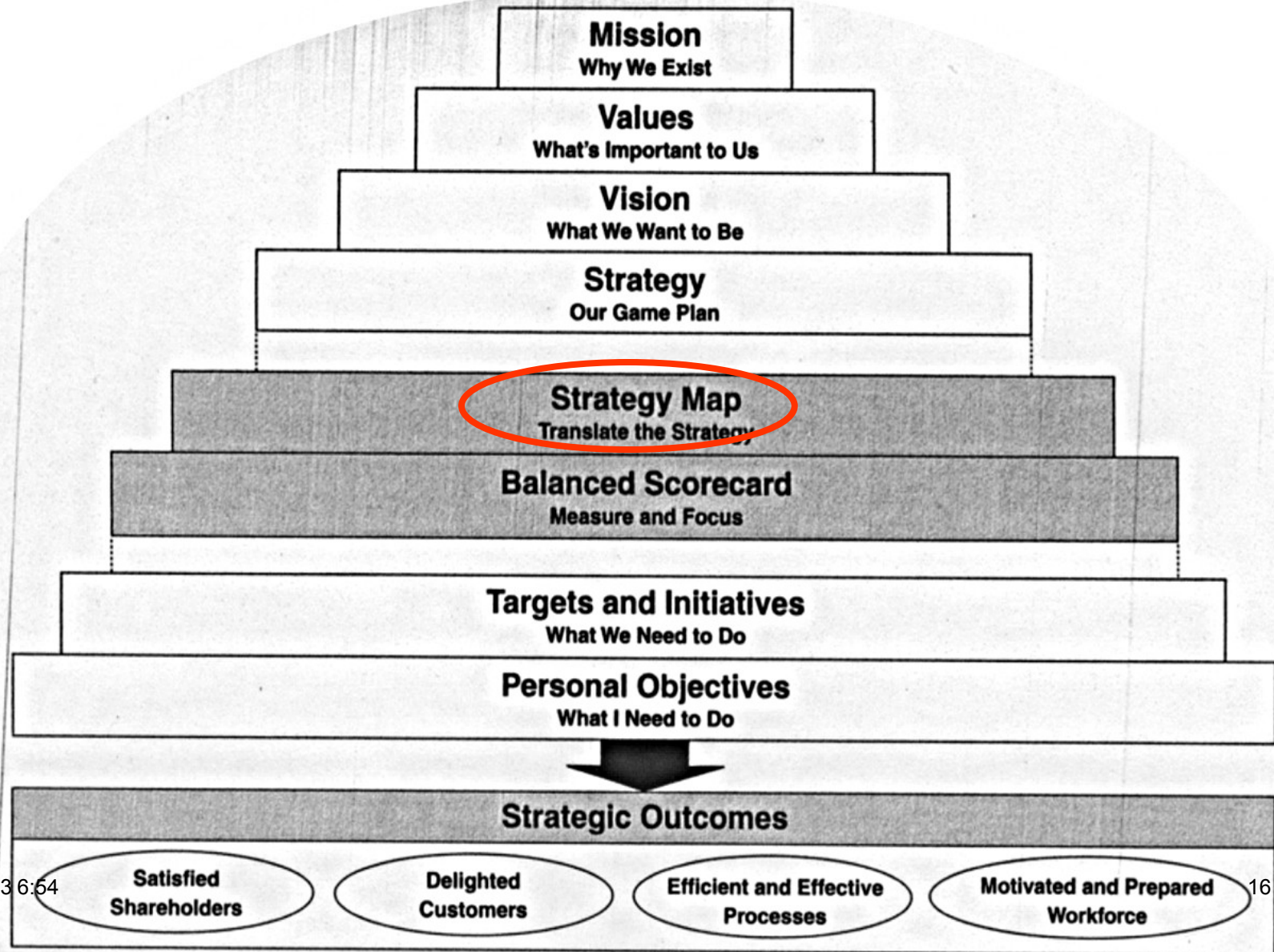
## ● Vize podniku

- doplňuje misi specifikací určitého stavu, tj. situace, jak by podnik měl v budoucnu vypadat

## ● Strategie podniku

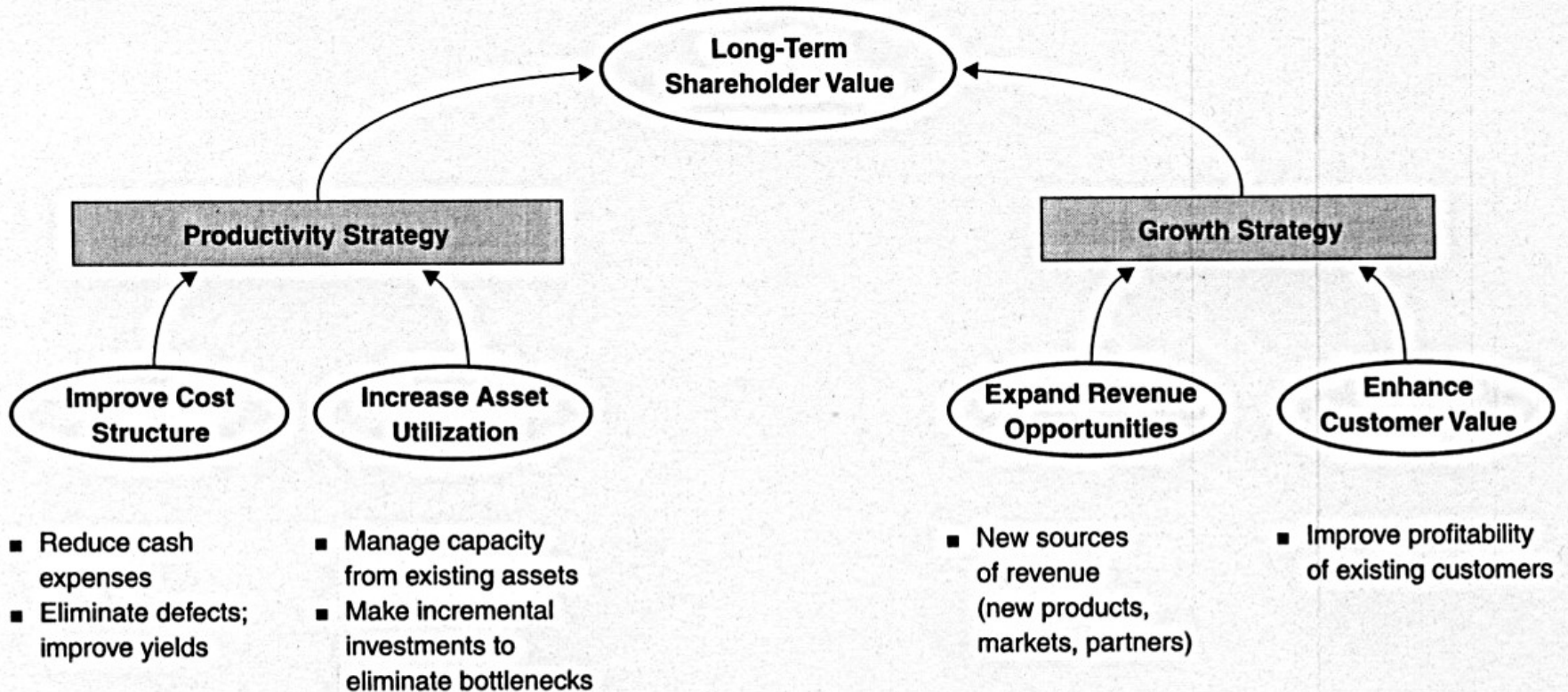
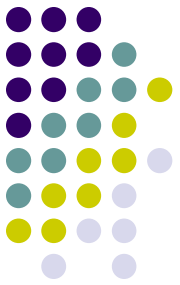
- soubor kroků, kterými chceme naplnit misi a zejména vizi

# Nástroje k prosazování strategie

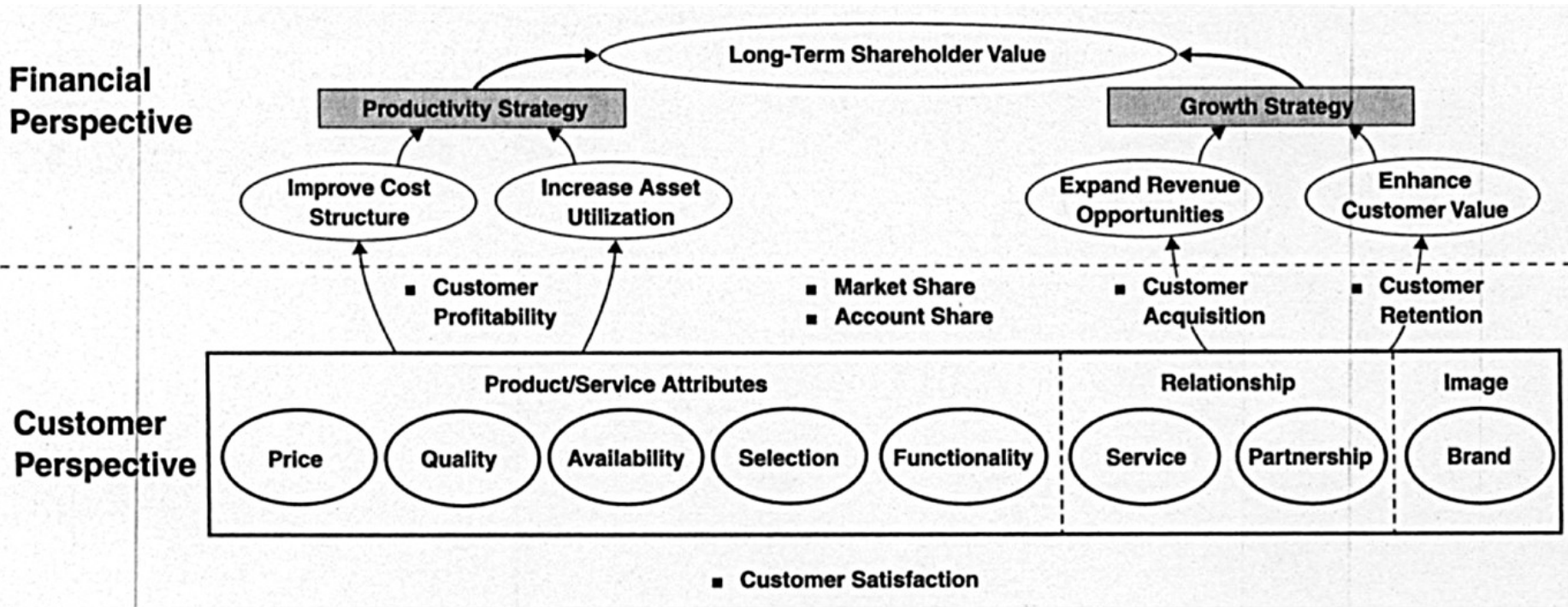
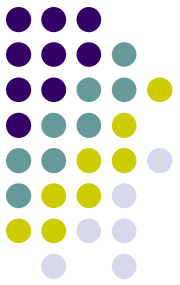


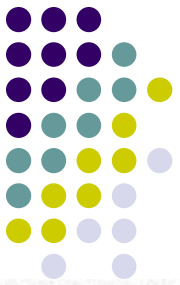


# Finanční perspektiva

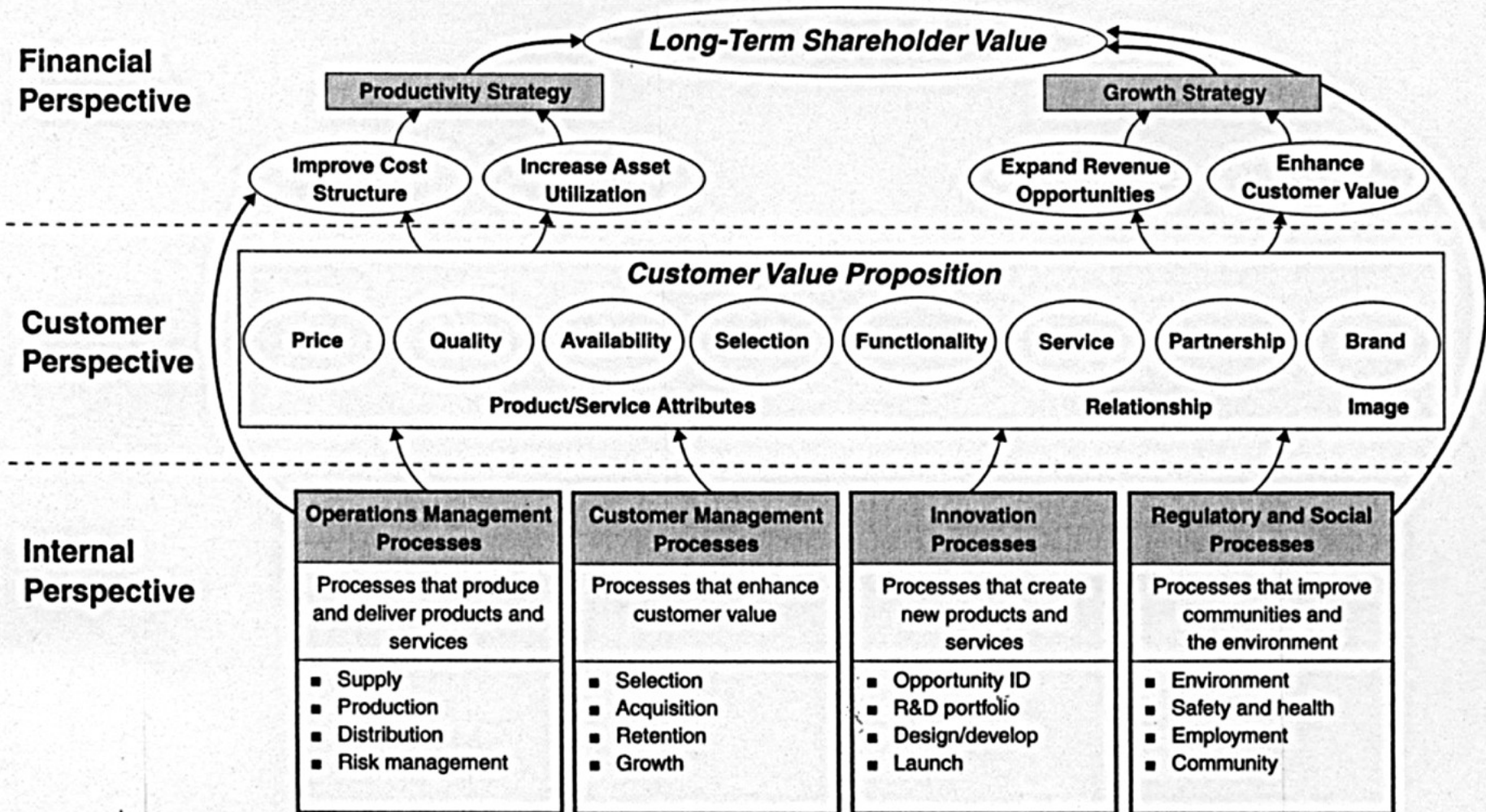


# Zákaznická perspektiva

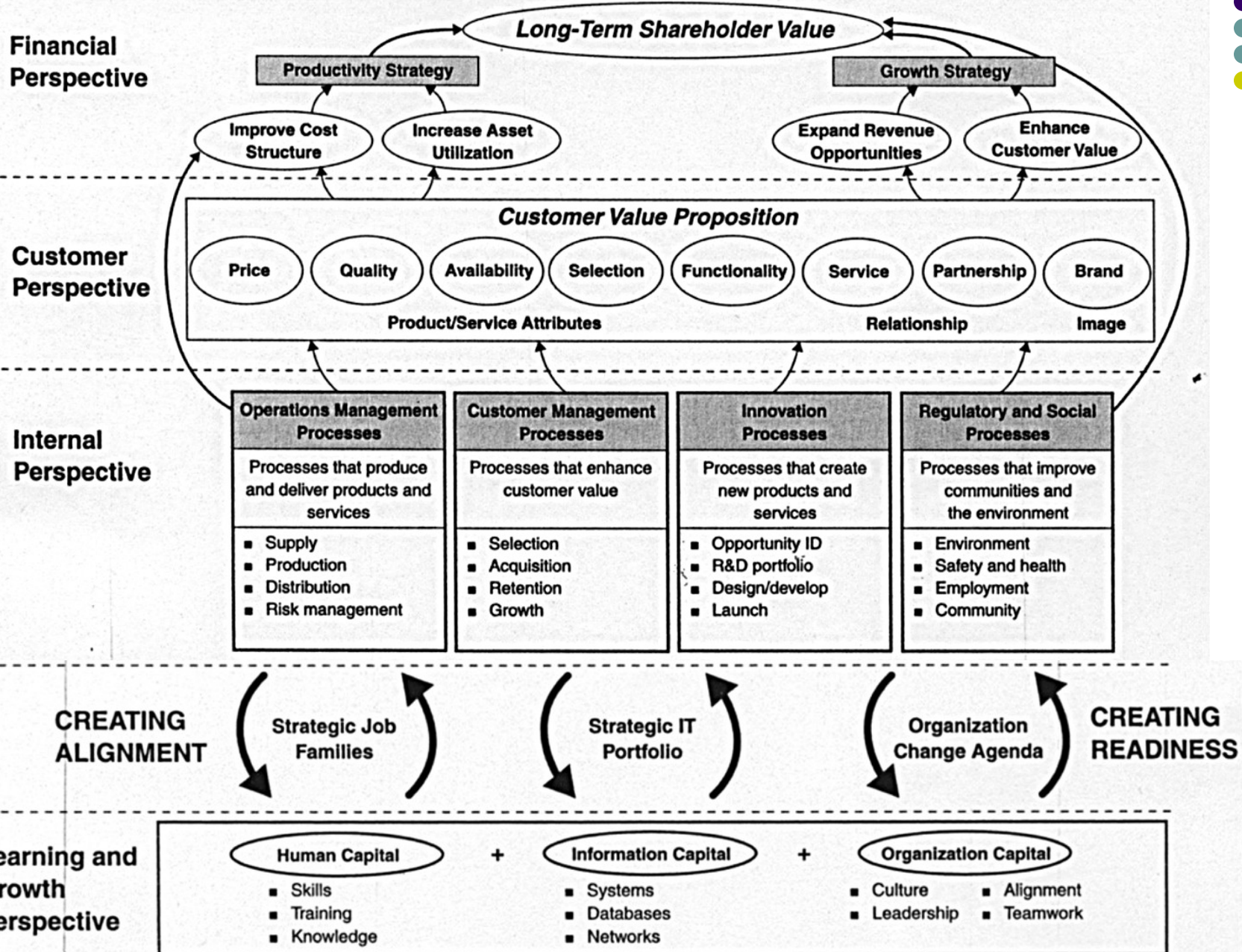
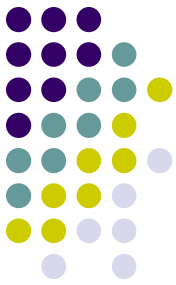




# Perspektiva interních procesů



# Perspektiva učení se a růstu



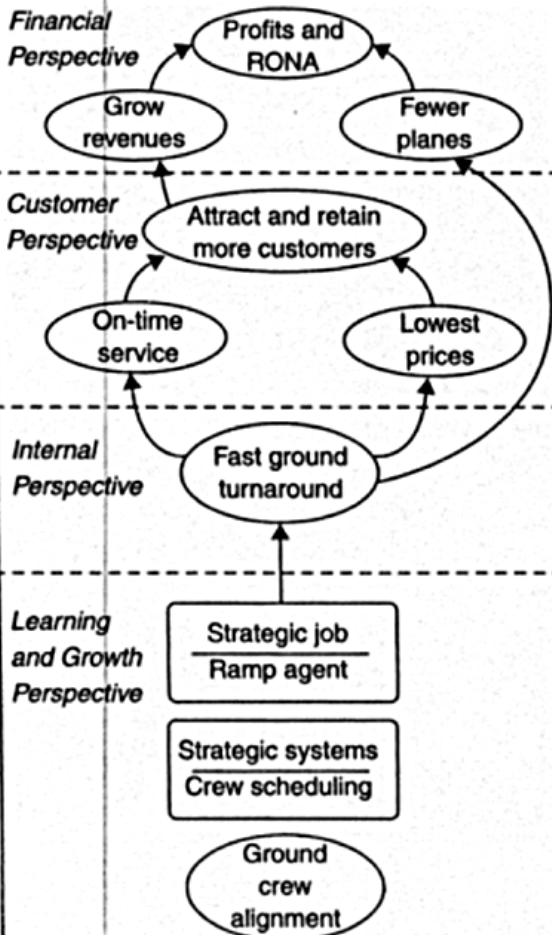
# Mapa strategie, BSC, Iniciativy



## Strategy Map

**Process: Operations Management**  
**Theme: Ground Turnaround**

### Objectives



- Profitability
  - Grow revenues
  - Fewer planes
- 
- Attract and retain more customers
  - Flight is on time
  - Lowest prices
- 
- Fast ground turnaround
- 
- Develop the necessary skills
  - Develop the support system
  - Ground crew aligned with strategy

## Balanced Scorecard

### Measurement

### Target

- | Measurement  | Target   |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Market value</li> <li>■ Seat revenue</li> <li>■ Plane lease cost</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 30% CAGR</li> <li>■ 20% CAGR</li> <li>■ 5% CAGR</li> </ul>                      |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ # repeat customers</li> <li>■ # customers</li> </ul>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 70%</li> <li>■ Increase 12% annually</li> </ul>                                 |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ FAA on-time arrival rating</li> <li>■ Customer ranking</li> </ul>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ #1</li> <li>■ #1</li> </ul>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ On-ground time</li> <li>■ On-time departure</li> </ul>                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 30 minutes</li> <li>■ 90%</li> </ul>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Strategic job readiness</li> <li>■ Info system availability</li> </ul>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Yr. 1-70%</li> <li>■ Yr. 3-90%</li> <li>■ Yr. 5-100%</li> <li>■ 100%</li> </ul> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Strategic awareness</li> <li>■ % ground crew stockholders</li> </ul>        | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 100%</li> <li>■ 100%</li> </ul>   |

## Action Plan

### Initiative

### Budget

- | Initiative   | Budget  |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Implement CRM system</li> <li>■ Quality management</li> <li>■ Customer loyalty program</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ \$XXX</li> <li>■ \$XXX</li> <li>■ \$XXX</li> </ul>                                   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Cycle-time optimization</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ \$XXX</li> </ul>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Ground crew training</li> <li>■ Crew scheduling system rollout</li> <li>■ Communications program</li> <li>■ Employee Stock Ownership</li> <li>■ Plan</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ \$XXX</li> <li>■ \$XXX</li> <li>■ \$XXX</li> <li>■ \$XXX</li> <li>■ \$XXX</li> </ul> |

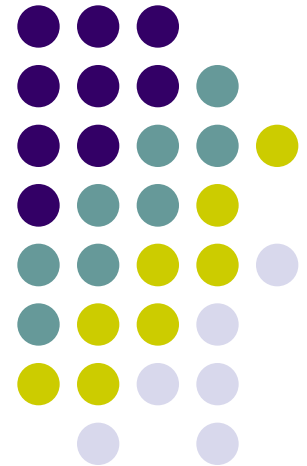
**Total Budget**

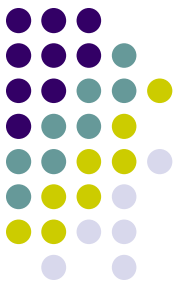
**\$XXXX**

# Podnikatelský plán

(=Podnikatelský záměr, Business plan)

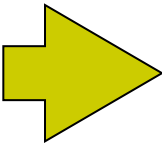
**aneb nástroj pro sdělení  
mé představy o mém podnikání  
budoucím investorům, partnerům, ...**



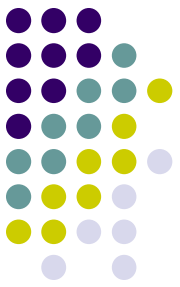


# Podnikatelský plán

- **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



# Finanční část podnikatelského záměru



- doporučená struktura
  - **ziskovost** projektu (rozpočtová výsledovka)
    - jednorázové náklady na zřízení mého podniku
    - provozní výnosy, náklady (fixní, variabilní) => zisky
  - rozpočet příjmů a výdajů => **potřeba financování**
    - jednorázové výdaje na zřízení mého podniku
    - provozní příjmy, výdaje
  - **zdroje financování**
    - 3F = family-friends-fools
    - dotace, podpora z veřejných rozpočtů (také JIC)
    - banky
    - rizikový kapitál (též private equity/venture capital)
      - Czech Private Equity and Venture Capital Association  
<http://www.cvca.cz/cs>
  - **výkazy majetku a závazků** (rozpočtová rozvaha)



---

Děkuji za pozornost!

