

ENS238

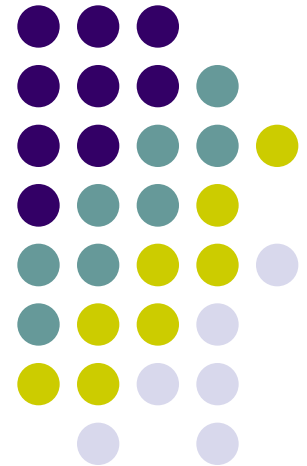
Zakládání firmy

Ladislav Šiška

Ladislav.siska@econ.muni.cz

konzultační hodiny

Út 10:30 – 12:30 ESF MU, místnost 650



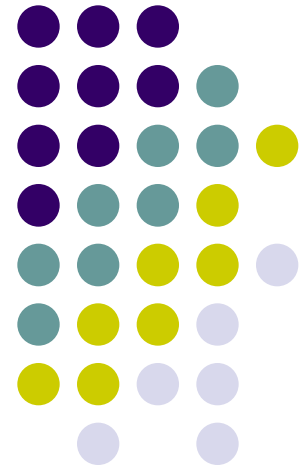


Obsah prezentace

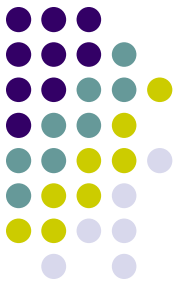
- Předmět a podmínky ukončení
- Podnikání
- **Podnikatelský záměr / plán**
 - účel
 - hlavní prvky
 - forma

Předmět ENS238 Zakládání firmy

a podmínky jeho ukončení



Zakládání firmy



● Hlavní cíle:

- osvojit si základy podnikání vč. jeho strategie a forem
- pracovat s finančními výkazy obchodních společností
- dokázat sestavit podnikatelský plán

● Základní literatura:

- prezentace z přednášek (IS)
- SRPOVÁ, J. a kol. Podnikatelský plán a strategie. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011. 194 s. ISBN 978-80-247-4103-1.
- KORÁB, V. a kol. Podnikatelský plán. 1.vyd. Brno: Computer Press, 2007. 216 s. ISBN 978-80-251-1605-0.
- KAPLAN, Robert S., NORTON, David P. *Strategy maps : converting intangible assets into tangible outcomes*. Boston : Harvard Business School Press, 2004.xviii, 454 s.

ENS238

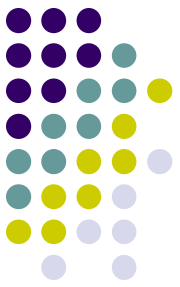
Zakládání firmy



● Předpokládaný průběh:

<i>Týden</i>	<i>Datum</i>	<i>Vyučující</i>	<i>Náplň</i>
1	18. únor 2014	Šiška	Úvod - podnikání a podnikatelský plán
2	25. únor 2014	Šiška	Cv - příklad podnikatelského záměru
3	4. březen 2014	Šiška	Obch. společnosti a jejich finanční výkazy
4	11. březen 2014	Šiška	Cv - Sbíрка listin obchodního rejstříku
5	18. březen 2014	Šiška	Vyhodnocení hospodaření konkurentů z fin. výkazů
6	25. březen 2014	Šiška	Cv - Typové operace a jejich dopad do fin. výkazů
7	1. duben 2014	Šiška	Podnikání fyzické osoby živnostníka
8	8. duben 2014	Šiška	Cv - Vyplnění daňového přiznání k DP a přehledů SZP
9	15. duben 2014	Šiška	<i>Konzultace k látce, záměrům</i>
10	22. duben 2014	Šiška	TEST
11	30. duben 2014	Sochor	Podnikatelský plán dle JIC (exkurze, 13:00 hod.)
12	<i>6. květen 2014</i>		<i>Rektorské volno</i>
13	13. květen 2014	Šiška	<i>Konzultace k projektům</i>

Zakládání firmy



● Zkouška

- 30 b. test 22. dubna
- 10 b. návštěva JIC dne 30.4. ve 13. hod.
- 60 b. obhajoba semestrální práce v podobě malého vlastního podnikatelského záměru
 - 3 normostrany představení záměru a jeho věcné podstaty
 - 5 normostran finanční část vč. zdůvodnění hlavních rozpočtovaných položek
 - Lze zpracovat i v týmu – počet požadovaných stránek násobkem počtu členů
 - zpracovaná semestrální práce alespoň 2 dny před obhajobou vložena do Odevzdávárny ve studijních materiálech předmětu
- termíny v IS, na které se bude přihlašovat

ENS238 Zakládání firmy

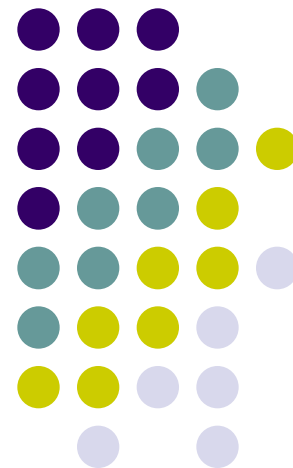
Výsledné hodnocení

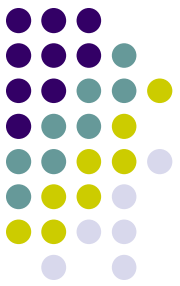


- do hodnocení vstupuje:
 - písemný test (30%)
 - exkurze na JIC (10%)
 - **kvalita podnikatelského záměru (60%)**
- **hodnocení:**

Stupeň	Procento minimální úspěšnosti
A	90%
B	82%
C	75%
D	68%
E	60%
F	0%

Podnikání a podnik





Podnikání

- Charakteristiky:

Podnikáním se rozumí soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku.

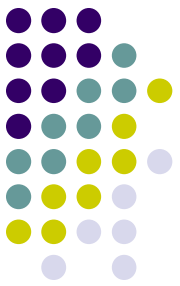
- **forma podnikání:**

- **fyzická osoba** - zpravidla na základě živnostenského oprávnění, nebo 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
 - 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)

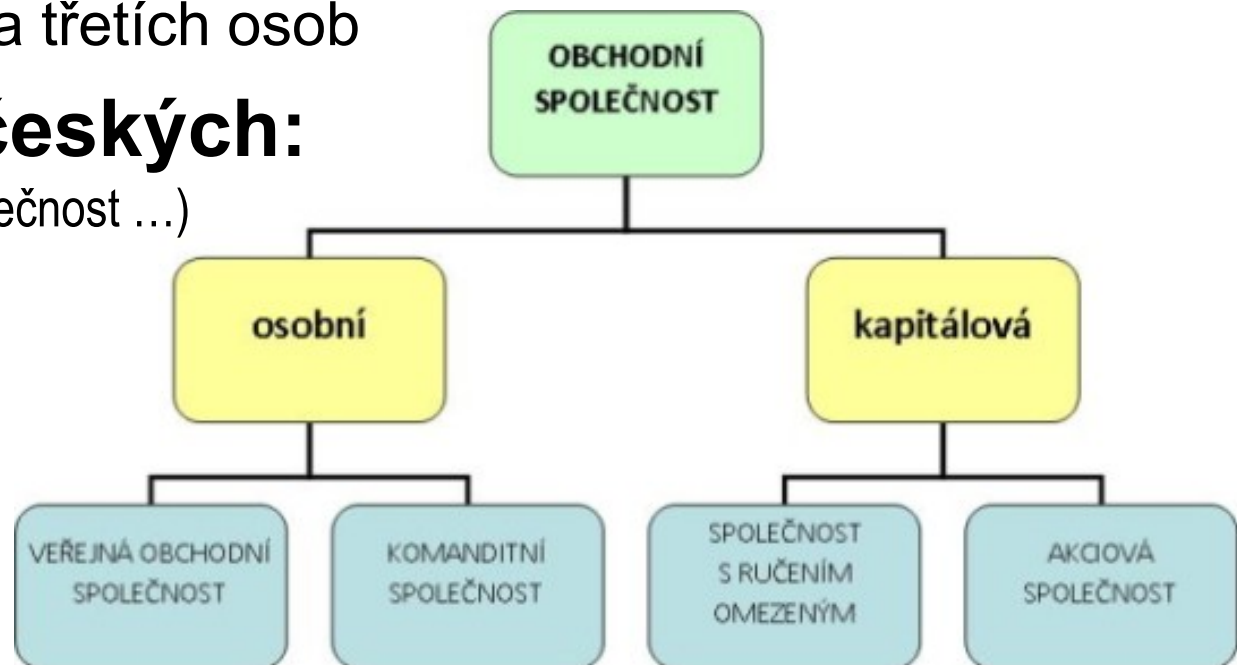


Obchodní společnosti

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

- **členění českých:**

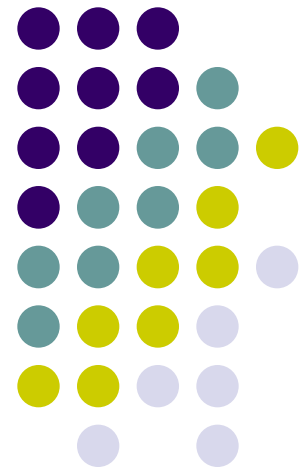
(x Evropská společnost ...)

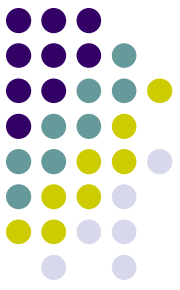


Podnikatelský plán

(=Podnikatelský záměr, Business plan)

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

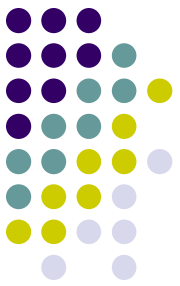




Podnikatelský plán

- **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**

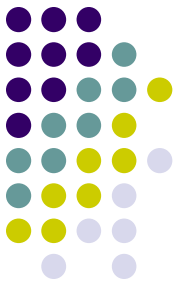
Podnikatelský plán, 2007, s. 11

- 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

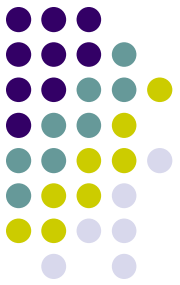
- **www.Entrepreneur.com**

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

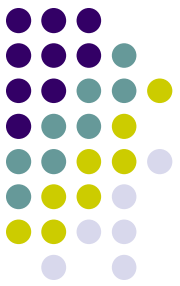
Strategie vlastního podnikání



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.

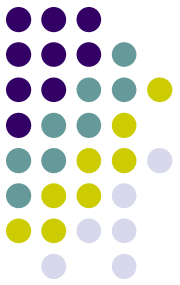
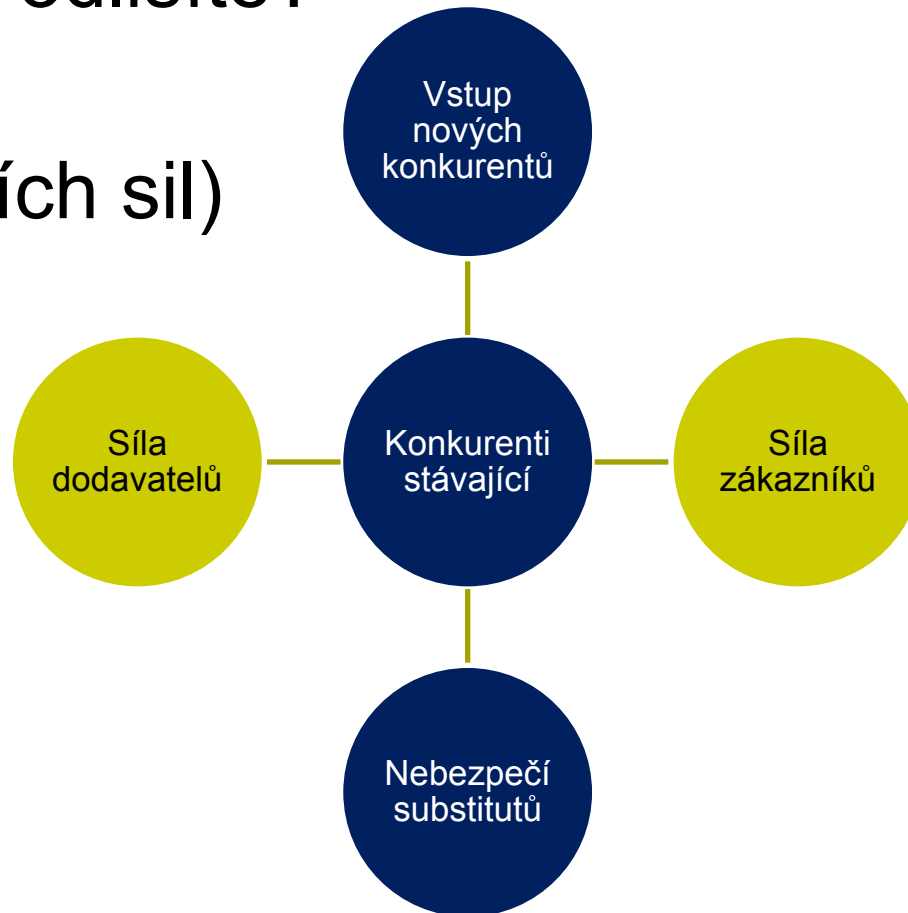


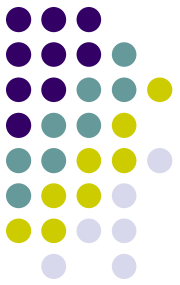
Podnikatelská příležitost

- 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

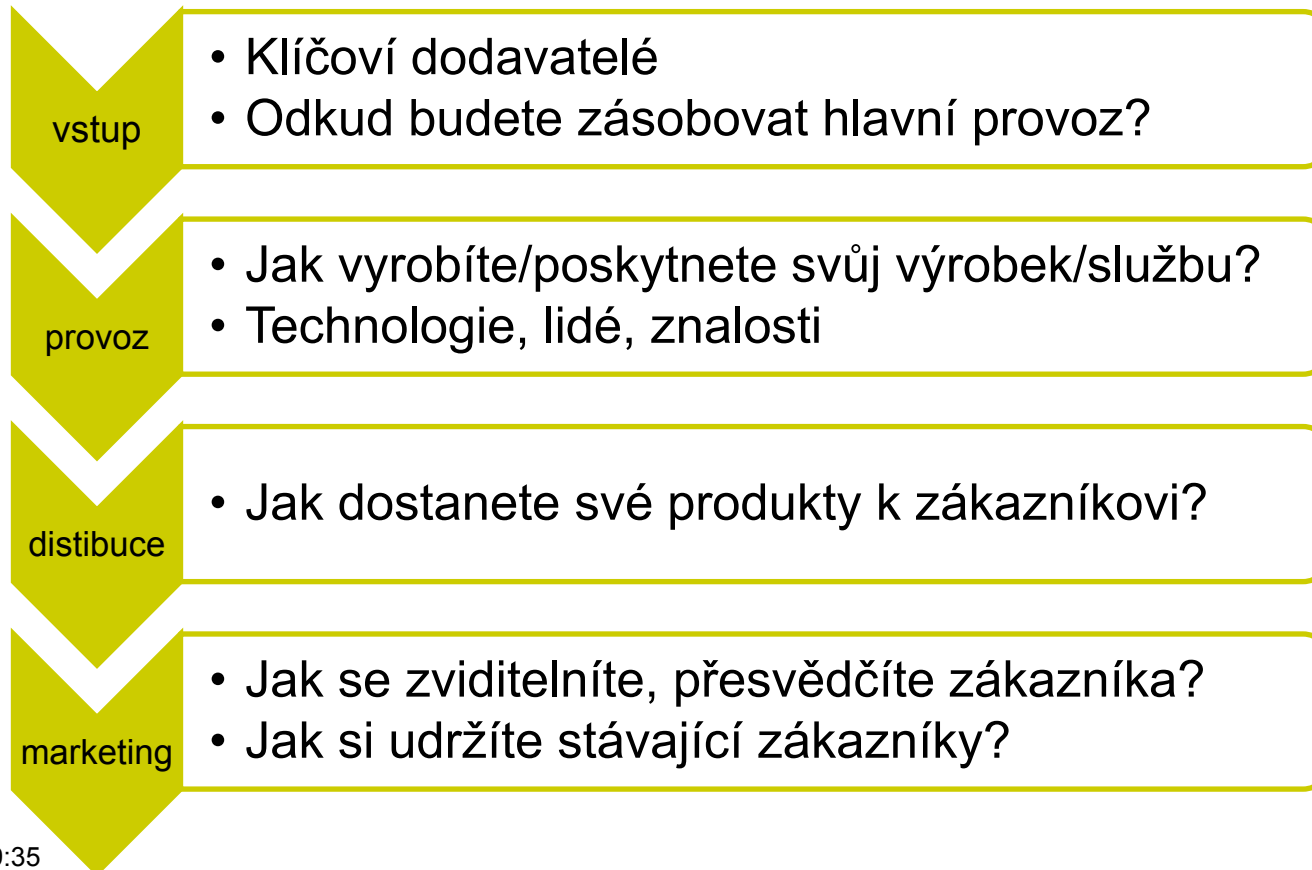
- Seznam hlavních konkurentů.
- Jak se od nich odlišíte?
- M.E.Porter
(5 konkurenčních sil)

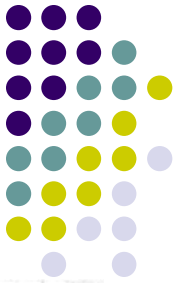




Business model

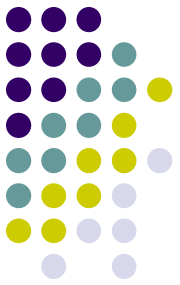
- Též označován za hodnototvorný řetězec





Hlavní cíle, termíny, měřítka

Strategy Map		Balanced Scorecard		Action Plan			
Process: Operations Management Theme: Ground Turnaround		Objectives		Measurement	Target	Initiative	Budget
<i>Financial Perspective</i> 		<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 		
<i>Customer Perspective</i> 		<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
<i>Internal Perspective</i> 		<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
<i>Learning and Growth Perspective</i> 		<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

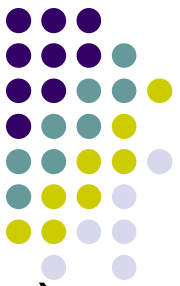


Rizika a jejich řízení

- **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

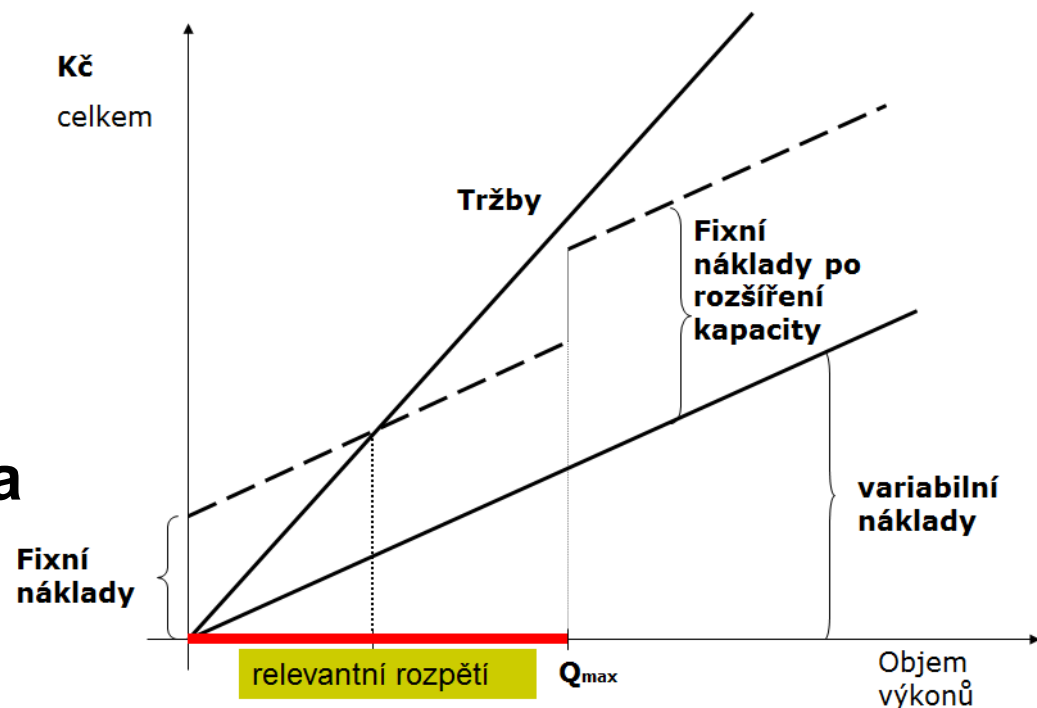
- **Vlastní provoz:**

+ Očekávané tržby
- Variabilní náklady

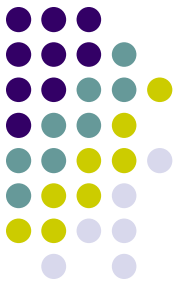
= Marže

- Fixní náklady

= **Provozní zisk/ztráta**



Finanční plán (2)



- **jednorázové („investiční“) náklady**

- veškeré náklady, které vzniknou se založením podnikání (**fixní**)

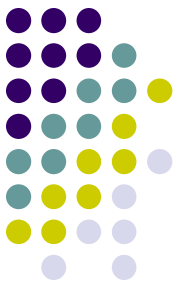
- např. vybavení provozovny zbožím, náklady na externí služby (projektová dokumentace, „inženýring“ atd.)

- **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

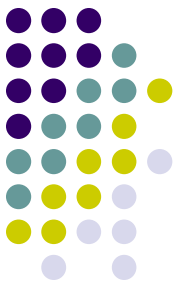
Finanční plán (3)



- **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

Děkuji za pozornost!

