

JAK NA FINANCE NA ZAČÁTKU PODNIKÁNÍ?

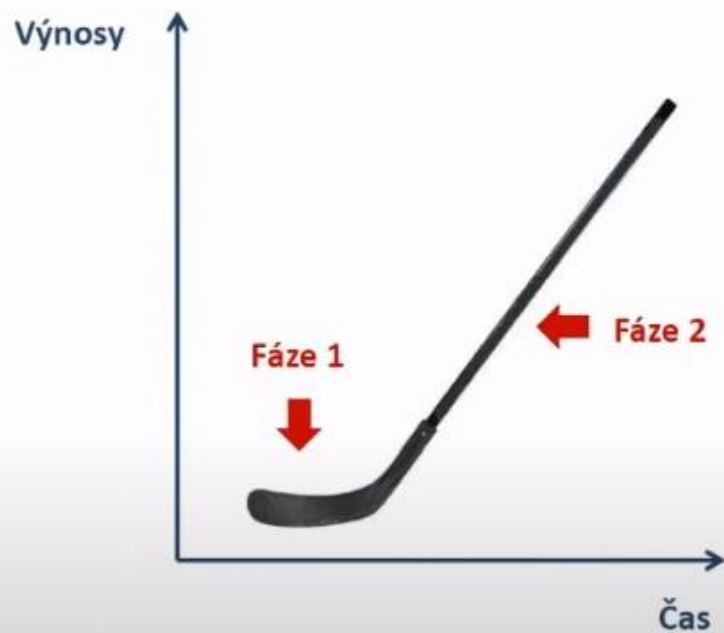


KDE ZAČÍT V OBLASTI FINANČÍ?

Najít odpovědi na otázky

- 1. Mám kvalitně zpracovaný business plán, stanovenou strategii?**
- 2. Za co mi bude zákazník ochotně platit, protože se zamiluje do mého produktu?**
- 3. Co potřebuji abych mohl/a realizovat svoje podnikání?**
- 4. Kde na to vezmu?** financování podnikání pomocí Family (rodiny), Friends (přátelů) nebo Fools (bláznů)

Kouzlo „Hokejky“



Hokejka → cíl, který úspěšný Founder chce dosáhnout

Fáze 1 → pozvolný růst, vývoj produktu a hledání optimální strategie, financování z vlastních zdrojů

Fáze 2 → dynamický růst, replikovatelná strategie financování od Investorů

NEJČASTĚJŠÍ CHYBY:

1. **Status Quo:** Domněnka, že finance lze v obou fázích řídit stejně.
2. **Spoléhání se na intuici:** S narůstající komplexitou významně klesá schopnost paměťové stopy

Vazba na strategii

Je Vaší ambicí vybudovat start-up nebo úspěšný MSP?

Start-up:

- přináší na trh jedinečné a inovativní, velmi často technologicky orientované řešení
- má potenciál rychlého růstu a krátké doby návratnosti investice
- má globální ambice,
- má škálovatelný produkt

(Škálovatelný produkt je takový, který umí reagovat na změny trhu a zvýšit úroveň kvality tak, aby byl schopen uspokojit potřeby trhu. Škálovatelný produkt má zároveň potenciál znásobit příjmy s minimálními kumulativními náklady)

Zdroj.: Zuzana Ondřejová; J&T Ventures; Finance efektivně: Jak je řídit při škálování startupu? - [YouTube](#)

FINANČNÍ PLÁN

**Finanční plán transformuje podnikatelského (business) plánu do číselné podoby.
Prokazuje reálnost podnikatelského záměru z ekonomického hlediska.**

Výstupy finančního plánu tvoří:

počáteční rozvaha - stav majetku a zdrojů krytí k určitému okamžiku

plán peněžních toků - plán Cash flow

plán nákladů a plán výnosů – plánovaná výsledovka

finanční analýza,

výpočet bodu zvratu, hodnocení efektivnosti investic, plán financování aj.

V případě začínající firmy potřebujeme prostředky na založení firmy, prostředky na pořízení dlouhodobého majetku, prostředky na pořízení oběžného majetku a prostředky na zahájení podnikatelské činnosti, tj. na financování provozních nákladů do doby, než obdržíme první tržby

STANOVENÍ POTŘEBY MAJETKU A ZDROJŮ KRYTÍ NA POČÁTKU PODNIKÁNÍ

(POČÁTEČNÍ ROZVAHA KE DNI ZAHÁJENÍ PODNIKÁNÍ)

Majetek=Aktiva

Dlouhodobý majetek – vše co budete potřebovat a má dlouhodobý charakter (více než 1 rok): nemovitosti, dopravní prostředky, stroje, zařízení, , IT techniku, software, licence.....

Zásoby

Materiál, zboží

Otázka na jak dlouhé období ????

Nutné důsledně propočítat !!!!!!!

Peníze na pokrytí provozních výdajů při rozjezdu firmy – na pokrytí tzv. hladového období (před prvními tržbami)

Na nájemné, na mzdy, energie, marketing a propagaci, cestovné, splátky půjček, úvěrů, úroků z úvěrů, pojištění....

Otázka na jak dlouhé období ????

Nutné důsledně propočítat !!!!!!!

Zdroje krytí = Pasiva

Vlastní zdroje

(nemusí se splácet, ale měly by se zhodnocovat)

Vklady společníků

(v dalších obdobích zisk – na počátku = 0)

Dotace

Na pořízení DM např. od ÚP, z dotačních programů ESF, regionálních dotačních titulů...)

Provozní dotace – od ÚP, na pokrytí mezd urč. skupin zaměstnanců, na vzdělávání....)

Úvěry a půjčky

Dlouhodobé úvěry, dlouhodobé půjčky – na pokrytí dlouhodobého majetku

Krátkodobé úvěry, půjčky – na pokrytí provozních výdajů, obrátkového majetku....

Tzv. rizikový kapitál

(vklady investorů, business angelů, crowdfunding)

KDE ZAČÍT V OBLASTI FINANČÍ?

Příklad:

Nápad: Fitko – individuální lekce, pro osoby, které nechtějí cvičit ve skupině, vyžadují individuální přístup

Vstupní informace

Pronajatý prostor – měsíční nájem 15 000 včetně energií, kauce 2 měsíční nájem,

Vybavení prostor: nábytek, zařízení pro odpočinkovou zónu 45 000,- posilovací stroje, lavice, podložky, míče, bosu 2 vše v plánu pořídit na začátku PC 150 000 Kč, IT technika 20 000,

Provozní výdaje před první tržbou celkem

Marketing – a) před zahájením, b) měsíčně (webové stránky, sociální sítě, tištěná reklama), pojištění, služby právníka, daňáře, cestovné.....

??? Mzdy zaměstnanci, já - mám z čeho žít do prvních tržeb

Aktiva - majetek	k datu...	zdroje krytí -	
Pasiva		Vlastní zdroje:	
Dlouhodobý majetek	215 000	FFF zdroje (cizí):	
Peníze na: Počáteční propagace Kauce nájemné Pokrytí provozních výdajů v prvních x měsících + rezerva			
Celkem	Kč	Celkem	Kč

Propočty měsíčních provozních výdajů:		Propočty příjmů z tržeb	
Mzdy		Na konci 1. měsíce	Kč
SP, ZP		Předpoklad x hod po xx	
Nájemné		Na konci 2. měsíce	Kč
Vedení účetnictví		Předpoklad x hod po xx	
IT služby, marketing		Na konci 3. měsíce	Kč
Pojistné		Předpoklad x hod xx	
Cestovné		Potřeba peněz na počátku	
Celkem	Kč	+ rezerva	Kč

PŘÍKLAD - ŘEŠENÍ

Nápad: Fitko – individuální lekce, pro osoby, které nechtějí cvičit ve skupině, vyžadují individuální přístup

Vstupní informace

Pronajatý prostor – měsíční nájem 15 000 včetně energií, kauce 2 měsíční nájem,

Vybavení prostor: nábytek, zařízení pro odpočinkovou zónu 45 000,- posilovací stroje, lavice, podložky, míče, bosu 2 vše v plánu pořídit na začátku PC 150 000 Kč, IT technika 20 000,

Provozní výdaje:

Mzdy: 2 společníci – minimálně požadavek měsíčního příjmu 25 000 HM + SP a ZP,

Externí služby: na počátku – propagace - 30 000 Kč, Měsíčně účetní a daňové služby 3 000, IT služby – web, Facebook, letáky.... 2 000 Kč, pojistné 500 Kč,

Cestovné 6 000Kč

Vlastní zdroje 250 000, Zbytek - zvýhodněný bankovní úvěr pro začínající podnikatele (NRB) nebo jiný cizí zdroj,

Propočty měsíčních provozních výdajů:		Propočty příjmů z tržeb	
Mzdy	50 000 Kč	Na konci 1. měsíce	40 000 Kč
SP, ZP	17 000 Kč	Předpoklad 100 hod po 400	
Nájemné	15 000 Kč	Na konci 2. měsíce	72 000 Kč
Vedení účetnictví	3 000 Kč	Předpoklad 180 hod po 400	
IT služby	2 000 Kč	Na konci 3. měsíce	100 000 Kč
Pojistné	500 Kč	Předpoklad 250 hod po 400	
Cestovné	6 000 Kč		
Celkem	93 500 Kč		
		Potřeba peněz na počátku $= (40\,000 - 93\,500) + (72\,000 - 93\,000)$ $= -74\,500\text{Kč}$ + rezerva	
			100 000 Kč



A Rozvaha ke dni zahájení podnikání		P	
Dlouhodobý majetek	215 000	Vlastní zdroje	250 000Kč
Peníze na:		Bankovní úvěr	
Počáteční propagace	30 000	nebo jiný cizí zdroj	125 000 Kč
Kauce nájemné	30 000	(pozn. vyjednání odložené splátky	
Na pokrytí provozních výdajů		či úroku z úvěru)	
v prvních třech měsících			
+ rezerva	100 000		
Celkem	375 000 Kč	Celkem	375 000 Kč

ZÁKLADNÍ POJMY

Cash flow - příjmy a výdaje

- vždy jde o tok (pohyb) peněz – tzv. **cash flow (CF)**
- vždy se mění stav hotovosti v pokladně nebo na bankovních účtech
- Tok peněz je nutné sledovat pro to, abychom se nedostali do platební neschopnosti – nebudeme mít na to abychom spláceli své závazky

Základní rovnice pro CF

Peníze na počátku období - úbytky (výdaje)+přírůstky(příjmy) = peníze na konci období
(nesmím se dostat do mínusu – červených čísel!!!!)

Peníze na počátku	160 000	duben	květen	červen	červenec	srpen	září	říjen	listopad	prosinec
Příjmy		0	40 000	72 000	100 000	90 000	90 000	130 000	130 000	150 000
Výdaje		76 500	95 000	95 000	100 200	100 200	100 200	100 200	100 200	100 200
Mzdy + SP a ZP			67 000	67 000	67 000	67 000	67 000	67 000	67 000	67 000
Nájemné (kauce 30 000 + 1 měsíc)		40 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Cestovné		6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000
Externí služby		30 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Pojistné		500	500	500	500	500	500	500	500	500
Úroky			1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500
Splátka úvěru, půjčky					5 200	5 200	5 200	5 200	5 200	5 200
Peníze na konci		83 500	28 500	5 500	5 300	-4 900	-15 100	14 700	44 500	94 300

ZÁKLADNÍ POJMY

Náklady a výnosy

Náklady firmy představují spotřebu nebo opotřebení.

Příklady: spotřeba materiálu, energií, externích služeb, lidské práce(mzdy včetně SP a ZP), úroky z úvěrů a půjček....
opotřebení dlouhodobého majetku (odpisy)

Pozor: Náklad $\neq$ Výdaj

Příklad: spotřebovaná práce vyjádřená mzdou je nákladem daného měsíce, ale výdaj na mzdy je až následující měsíc
nákup počítače je jednorázový výdaj, ale počítač se nespotřebuje jednorázově, ten se opotřebovává. Opotřebení je vyjádřeno tzv. odpisem – a to je náklad

Výnosy firmy představují ekonomické přínosy z podnikatelských aktivit firmy

Pozor: Výnos $\neq$ Příjem

Příklad: vydaná faktura, která ještě nebyla uhrazena je výnos, ale příjem bude až v okamžiku připsání peněz na BU

Další příklady výnosů které neznamenaají příjem:

změna stavu zásob vlastní výroby ; aktivace, tj. výroba hmotného investičního majetku ve firmě; zúčtování rezerv a opravných položek ...

Základní rovnice pro výpočet hospodářského výsledku (HV)

HV = Výnosy – náklady

Když jsou $V > N \rightarrow HV = \text{zisk}$

Když jsou $V < N \rightarrow HV = \text{ztráta}$

Rozpočet nákladů a výnosů v prvním roce - výsledovka

Příklad - pokračování

Výsledovka 2018										
Položka	duben	květen	červen	červenec	srpen	září	říjen	listopad	prosinec	Celkem
Výnosy										872 000
Tržby za služby	40 000	72 000	100 000	90 000	90 000	130 000	130 000	120 000	100 000	872 000
Náklady										937 500
Osobní Náklady	67 000	67 000	67 000	67 000	67 000	67 000	67 000	67 000	67 000	603 000
Cestovné	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	54 000
Nájemné	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	135 000
Externí služby, IT, marketing účetnictví)	35 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	75 000
Pojistné	500	500	500	500	500	500	500	500	500	4 500
Odpisy DM	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	54 000
placené Úroky	0	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	12 000
Hospodářský výsledek										-65 500

Výsledovka 2019 předpoklad - vývoj nákladů a výnosů jako v posledním čtvrtletí roku 2018

Výnosy	1.Q	2.Q	3.Q	4.Q	1 400 000
Tržby za služby	350 000	350000	350000	350000	1 400 000
Náklady					1 212 000
Osobní Náklady	201 000	201000	201000	201000	804 000
Cestovné	18 000	18000	18000	18000	72 000
Nájemné	45 000	45000	45000	45000	180 000
Externí služby, IT, marketing účetnictví)	15 000	15000	15000	15000	60 000
Pojistné	1 500	1500	1500	1500	6 000
Odpisy DM	18 000	18000	18000	18000	72 000
placené Úroky	4 500	4500	4500	4500	18 000
Hospodářský výsledek					188 000

Doporučení

Rozpočet nákladů výnosů a zisku sestavte ve variantách:
Optimistická
Reálná
Pesimistická

Členění nákladů a výnosů

Náklady můžeme sledovat podle různých kritérií:

- **druhu (materiálové, mzdové, energetické, odpisy apod.);**
- **účelu (útvary, výkonu), tzn. pro potřeby rozpočtování a kalkulací;**
- **činností (provozní, finanční, mimořádné);**
- **závislosti na změnách objemu výroby (variabilní a fixní).**

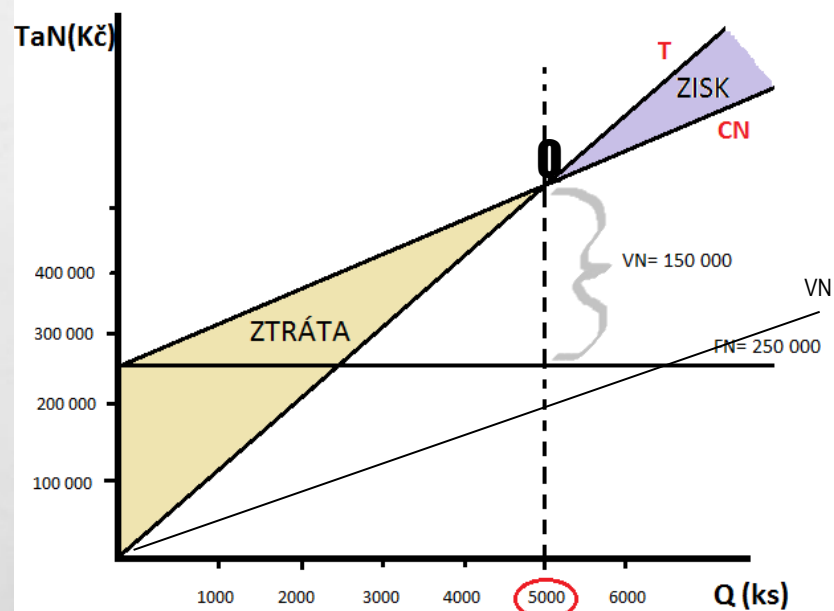
Každý způsob členění nákladů nám poskytuje jiné informace důležité pro řízení firmy. Druhové členění můžeme využít při porovnání s obdobnými firmami. Účelové členění je důležité pro výpočet a kontrolu kalkulací.

Cenné informace pro finanční řízení poskytuje rozdělení nákladů na variabilní a fixní:

- **variabilní náklady jsou takové, které se mění s objemem výroby, např. přímá spotřeba materiálu, mezd, energie, obalů apod.;**
- **fixní náklady se s objemem výroby do určité míry nemění, zůstávají stále stejné. Jde např. o odpisy budov, výrobních zařízení, mzdy administrativních pracovníků...**

BOD ZVRATU

Znalost variabilních a fixních nákladů nám umožňuje propočít bodu zvratu.



Bod zvratu je moment, kdy se celkové náklady na určitý objem produkce vyrovnají tržbám

Celkové náklady = Tržby

FN = fixní náklady

VN = celkové variabilní náklady

VN_1 = jednotkové variabilní náklady

CN = celkové náklady

T = tržby

Q = bod zvratu

P_1 = prodejní cena

Výpočet bodu

zvratu:

$$Q = FN / (P_1 - VN_1)$$

BOD ZVRATU

Zjednodušený př. Podnikatelský záměr Fitko : Řešení

Fixní náklady – měsíc 30 000 Kč

(odpisy DM, nájemné, elektřina, teplo, pojištění, vedení účetnictví

Variabilní náklady (mzdy za odučenou hodinu

včetně SP a ZP 260Kč/ hod

Cena za odučenou individuální hod 400Kč/hod

Bod zvratu ?

$Q = 30\,000 / (400 - 260) = 214,3$ hod – počet hodin, které je třeba měsíčně odučit, aby tržby pokryly náklady

Pokud budeme chtít zisk např. 5000 měsíčně

$Q_1 = (FN + Z) / (P_1 - VN_1) \dots\dots 250$ hodin

STANOVENÍ CENY PRODUKTU ČI SLUŽBY

STRATEGIE CENOTVORBY U PRODUKTŮ

1. Stanovení ceny podle nákladů

Vhodné pro podnikatele, jejichž podnikání je založeno na prodeji produktů, mají obvykle vyšší náklady než podnikatelé nabízející služby. Nákladově orientovaná cenotvorba je považovaná za nejjednodušší metodu a její výhodou je přehlednost. Ve chvíli, kdy sečtete všechny potřebné náklady a přičtete k nim marži, cena bude na světě.

Co všechno patří do nákladů?

Kamenem úrazu mnoha podnikatelů je, že do nákladů započítávají pouze tzv. **přímé náklady** a zapomínají započítat například čas, který je nutný věnovat administrativě nebo finance vynaložené na marketing.

Přímé náklady

Přímo vstupují do hodnoty výrobku – N na materiál, který musíte na výrobu produktu zakoupit nebo obalové materiály a služby spojené s výrobou produktu. Díky sečtení těchto položek byste měli získat jasnou představu o tom, jaké jsou náklady na výrobu jednoho kusu výrobku. Měli byste si také ujasnit, kolik výrobků dokážete za měsíc vyrobit.

Nepřímé náklady

Do nepřímých nákladů spadají veškeré ostatní náklady spojené s chodem firmy. Rozdělte na výrobní náklady, správní náklady a odbytové náklady. Do výrobních nákladů patří například pronájem strojů a jejich pojištění nebo náklady na nutné opravy. Do správních nákladů řadíme pronájem prostor, mzdy, internet, telefon, softwarové licence, pohonné hmoty, poštovné, úvěr apod. Odbytové náklady zahrnují například expedici nebo reklamu.

Osobní výdaje

Výdělek vám samozřejmě musí pokrýt také vaše osobní výdaje, ať už v podobě bydlení, jídla, energií, pohonných hmot, výdajů za koníčky, domácí mazlíčky nebo za dovolenou. Nezapomeňte samozřejmě myslet i na to, že každý měsíc musíte jako OSVČ platit sociální a zdravotní pojištění a také daň z příjmu.

Výpočet ceny výrobku a měsíční mzdy

K nákladům a osobním výdajům byste měli také připočítat rezervu, která by měla činit alespoň 10 %. Jakmile sečtete veškeré náklady, osobní výdaje a rezervu, zjistíte, jakou minimální částku musíte každý měsíc vydělat a z této částky můžete vypočítat i svou hodinovou sazbu. Je třeba také vypočítat nákladovou cenu výrobku a cenu výrobku včetně marže, která by měla být cca 25 %.

Co je to marže?

Marže je rozdílem mezi nákupní a prodejní cenou produktu. Marže může být vyjádřena penězi nebo procenty. Marže se velmi často zaměňuje se ziskem. Ziskem jsou však peníze, které získáte po započtení všech nákladů.

STANOVENÍ CENY PRODUKTU ČI SLUŽBY

STRATEGIE CENOTVORBY U PRODUKTŮ

Nejčastěji se cena výrobků stanovuje podle

1. nákladů
2. podle poptávky na trhu
3. podle konkurence

Nákladově orientovaná cenotvorba je považovaná za nejjednodušší metodu a její výhodou je přehlednost.

Marže = rozdíl mezi nákupní a prodejní cenou produktu.

Zisk = příjmy po odečtení všech nákladů.

POUŽIJTE ODKAZ:

[HTTPS://WWW.PRUVODCEPODNIKANIM.CZ/CLANEK/CENOTVORBA-PRO-OSVC-VYROBEK/?FBCLID=IWAR2-Y-95L70LCWAR20A_RTFZYIN5YKKIAX3VT-IEKL8GL1B35CFHUDT71SQ](https://www.pruvodcepodnikanim.cz/clanek/cenotvorba-pro-osvc-vyrobek/?fbclid=IWAR2-Y-95L70LCWAR20A_RTFZYIN5YKKIAX3VT-IEKL8GL1B35CFHUDT71SQ)

MOŽNÉ ZDROJE FINANCOVÁNÍ NA ZAČÁTKU PODNIKÁNÍ

- **Investice ze strany zakladatelů**
- **Vstup investora do vlastnické struktury společnosti**

1. **Business angels**

Business angels jsou investoři (jednotlivci), kteří jsou dostatečně movití, aby mohli svůj vlastní majetek investovat do podniků či projektů, které jsou pro ně zajímavé. Nehledají pouze nejvyšší výnos a minimum rizika, hledají především oblast, ve které se mohou aktivně angažovat a využívat své zkušenosti a kontakty pro podporu růstu firmy, do níž investují.

2. **Venture kapitálové fondy**

Princip fondu je založen na vstupu investora (fondu) do vybraného podniku navýšením jeho základního kapitálu. Tím podnik získá potřebné zdroje. Po předem stanoveném období je kapitálový podíl fondu odprodán a investice se vrací zpět do fondu. Hlavním cílem těchto fondů je tedy investici zhodnotit, prodat a investovat do jiných příležitostí. Více informací o venture kapitálových fondech.

Jde o tzv. rizikový kapitál, tj. finanční podporu, kterou investor poskytuje podniku s výhledem na dobrý růst a zhodnocení prostředků, které do něj investor vložil

Velmi důležitý při tom je jeden ze základních rysů venture kapitálu, tedy synergický efekt. Zatímco typicky mladý a dravý podnik má nápad, ale málo financí, investor poskytne kapitál a něco navíc. Jedná se o dlouhodobý vztah, kdy se investor snaží všemožně podporovat rozvoj firmy. Zkušenosti z oboru, důležité kontakty, vztahy s dalšími podniky nebo pomoc s řízením firmy a další podpora jsou často významnější než samotný finanční kapitál. Právě spojení venture kapitálového investora s podnikem na každodenní bázi a zejména při přijímání strategických rozhodnutí je také to, co v důsledku vede k pozitivnímu rozvoji firmy a jejímu zhodnocení. Tento krok také přináší vysoké zhodnocení investice, adekvátní vysokému riziku. I přes veškerou snahu se totiž může stát, že se zainvestované firmě nebude dařit tak dobře, a to pak vede naopak k vysokým ztrátám. I proto je důležité pečlivě vybírat, kam venture investor své prostředky a energii vloží.

MOŽNÉ ZDROJE FINANCOVÁNÍ NA ZAČÁTKU PODNIKÁNÍ

➤ **Crowdfunding**

Financování, při kterém větší počet jednotlivců přispívá menším obnosem k cílové částce požadované pro realizaci předmětu financování.

Příklady : **Americké:** **Kickstarter** - největší světová platforma, Indiegogo – druhá největší světová platforma
 České: **HitHit** – největší česká platforma, Startovač... (<https://www.hithit.com/cs/home>)

➤ **Startup akcelerátory a inkubátory**

➤ **Dotační programy**

➤ **Bankovní úvěry**

<https://www.nrb.cz/>

DĚKUJI ZA POZORNOST

LENKA CHROBOČKOVÁ

TEL.: 721 992 971, EKONOM@JVTP.CZ

