



Finanční plánování



OPERAČNÍ PROGRAM
LIDSKÉ ZDROJE
A ZAMĚSTNANOST

**PODPORUJEME
VAŠI BUDOUCNOST**
www.esfcr.cz

Obsah

- Rozpočet
- Cash-flow – peněžní toky
- Platební styk
- Možné zdroje financování



Proč plánovat finance?



Plánování financí v podnikání



- Rozpočet
 - Jaké jsou plánované náklady/výdaje?
 - Jaké jsou plánované výnosy/příjmy?
 - Jaký budu mít zisk?
 - Kdy očekávám, že budu mít zisk?
- Rozpočet přežití
 - Kolik peněz potřebuji na rozjezd?
 - Jak dlouho mi bude trvat, než začnu vydělávat?
 - Jakou mám finanční rezervu?
 - Z čeho budu mezitím žít? (platit nájem, jídlo, šaty...)

Plánování financí v podnikání



- Kolik peněz budu mít k dispozici?
- Kdy tyto peníze budu mít k dispozici?(Cash-Flow)
 - Kdy mám zaplatit dodavateli?
 - Kdy mi zaplatí odběratel?
 - Kdy mám zaplatit nájem?
 - Kdy mám zaplatit mzdy?
 - Mohu si pořídit nový počítač?

Mám na tyto transakce dostatek peněz?



Finance v podnikání

- Rozpočet – příprava na podnikání
- Rozpočet přežití
- Cash-flow



Rozpočet

- Jak můžeme rozčlenit náklady/výdaje:
 - Fixní – jedná se o náklady, které budeme muset zaplatit každý měsíc, bez ohledu na to kolik prodáme
 - Variabilní – náklady, které se váží k produktu a jsou spojeny s náklady na výrobu/produkci produktu
 - Jednorázové – náklady, jež potřebuji k rozjezdu podnikání, např. vybavení provozovny atd.



Fixní náklady

- Jaké mohou být fixní náklady?
 - Odvody na zdravotní pojištění
 - Odvody na sociální zabezpečení
 - Nájemné + energie, služby atd.
 - Náklady na telefon
 - Marketingové náklady



Variabilní náklady

- Mění se s rozsahem obchodní činnosti
- Jsou to náklady, které musím zaplatit, abych mohl vyrábět či poskytnout službu
- Lze přesně stanovit, k jakému produktu se váží
- Například: šiju oblečení - variabilními náklady je nákup látky, nití, stužek a všeho dalšího, co budu potřebovat k ušití obleku.



Rozpočet

- Náklady spojené se založením živnosti nebo obchodní společnosti
- Další počáteční náklady – rekonstrukce a vybavení prostor
- Náklady na běžný provoz podnikání
 - a. Nájem
 - b. Energie, internet, telefon
 - c. Suroviny
 - d. Kancelářské potřeby
 - e. Mzdy zaměstnanců
 - f. Doprava
 - g. Další



v Kč	Měsíc				
	Leden	Únor	Březen	Duben	Květen
Náklady					
Jednorázové počáteční náklady	51 256	120 403	0	0	0
Nájemné	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Mzdy zaměstnanců	30 000	30 000	75 000	75 000	75 000
Doprava	10 000	10 000	25 000	25 000	25 000
Suroviny	0	0	150 000	150 000	150 000
Elektřina	5 000	7 000	10 000	10 000	10 000
Plyn	0	0	3 000	3 000	3 000
Vodné a stočné	0	0	2 000	2 000	2 000
Poplatky za odpad	500	500	500	500	500
Telefony	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500
Náklady celkem	129 256	200 403	298 000	298 000	298 000
Výnosy					
Tržby z prodeje produktů	0	0	150 000	290 000	370 000
Výnosy celkem	0	0	150 000	290 000	370 000
Hrubý zisk	-129 256	-200 403	-148 000	-8 000	72 000





Rozpočet

- Výnosy v začátcích podnikání – odhad
- Rezerva pro případ neočekávaných událostí
- První rozpočet je dobré připravit si alespoň na celý první rok podnikání, na každý měsíc odděleně





Jak stanovit cenu?

- Náklady tvoří dolní hranici ceny!
- Pokryté musím mít jak variabilní, tak fixní náklady.
- Cena obsahuje:
 - Variabilní náklady
 - Fixní náklady
 - Zisk pro firmu
 - Zisk pro zákazníka
- Ideální je najít kompromis mezi ziskem pro firmu a ziskem pro zákazníka - hodnotou



Jak stanovit cenu?

- Jakou cenu je můj zákazník ochoten akceptovat?
- Cenu zákazník nevnímá samostatně, ale v souvislosti s **hodnotou**, kterou pro zákazníka má produkt, který kupuje.
- Hodnota – to, co zákazník získá koupí produktu
 - Vnímaná
 - Vytvořená
- Cena – co je ochoten zaplatit





Možné strategie vstupu na trh

- Nízké ceny
 - Vždy musím pokrýt své náklady/výdaje
 - Jaká je charakteristika trhu?
- Odlišení
 - Nový produkt, inovace, odlišení od konkurence
- Specializace
 - Výběr konkrétní skupiny zákazníků a nabídka navržená přesně pro tuto skupinu



Marketingový mix a rozpočet



Sestavení marketingového mixu má vliv na cenu!

- Jak ovlivní cenu nastavení produktu?
- Jak se do nákladů promítne výběr distribučního kanálu?
- Kde v rozpočtu nalezneme náklady na marketingovou strategii?





Cash-flow

- Jedná se o tok peněz ve firmě

Proč je důležité mít přehled o cash-flow?





Cash-flow podniku

- Provozní činnost – jedná se o provozní činnost (pohledávky, závazky atd.)
- Investiční činnost – pořizování investičního majetku (hmotný a nehmotný majetek, dlouhodobé půjčky atd.)
- Finanční činnost – změny vlastního kapitálů, přijaté úvěry a půjčky



Pohyb peněz v podnikání

- Pohyb peněz v hotovosti
 - Omezení plateb v hotovosti ve výši 15 000 EUR
 - Oddělit si peníze pro podnikání a pro soukromé výdaje
- Pohyb peněz na bankovním účtu
 - Založit si účet pouze pro účely podnikání?
 - Proč věnovat čas výběru vhodné banky?





Výběr bankovního účtu

- Co je dobré zvážit
 - Poplatky – vedení účtu, transakce
 - Internetové bankovníctví
 - Možnost flexibilně měnit nabídku k účtu
 - Nabídka účtů v cizích měnách
 - Úvěrové možnosti
 - Úročení
 - Možnosti přístupu přes mobilní telefon





Kde hledat peníze

Externí zdroje

- Leasing
- Finanční domy – banky
- Investoři
- Podnikatelské inkubátory
- Franchising
- Factoring, forfaiting
- Státní dotace
- Dotace z Evropské unie

Vlastní zdroje

- Úspory
- Rodinné finance
- Přátelé

Podnikatelské inkubátory Vědecko-technické parky



Jedná se o zázemí, které je Vám poskytnuto za výhodnějších podmínek.

- Např. nižší nájem, poskytnutí poradenství
- vhodné zejména pro vývoj inovativních produktů, ale mohou pomoci i se službami (záleží na konkrétním inkubátoru/parku)

Vyžadují podnikatelský plán



Soutěže

- **Nápad roku**
 - vyhlašuje Institut rozvoje podnikání, <http://www.napadroku.cz/>
 - je možné získat investici až do výše 5 milionů
- **Soutěž podnikatelských záměrů**
 - vyhlašuje JVM-RPIC, spol. s.r.o., <http://www.ipodnikatel.cz/O-soutezi>
 - možnost prezentovat se před investory
- **Český patron**
 - Hospodářská komora ČR, <http://www.komora.cz/sluzby-a-produkty/projekty-5/projekt-cesky-patron-2010/informace-o-projektu/>
 - V srpnu byla uzávěrka pro rok 2010
- **Podnikatel roku**
 - Ernst&Young, <http://www.ey.hu/CZ/cs/About-us/Entrepreneur-Of-The-Year>
 - nominace pro rok 2011 do 30. 11., vítěz se zúčastní celosvětového finále



OPERAČNÍ PROGRAM
LIDSKÉ ZDROJE
A ZAMĚSTNANOST

**PODPORUJEME
VAŠI BUDOUCNOST**
www.esfcr.cz

CZ.1.04/3.3.05/56.00094