

Tento projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem a českým státním rozpočtem

# Pracovní sešit *pro ženy*

## Modul Podnikání krok za krokem

Materiál byl vytvořen v rámci projektu INMOSTART -  
Komplexní program pro podporu podnikání osob ze  
znevýhodněných skupin v Ústeckém kraji

2006

Projekt INMOSTART project

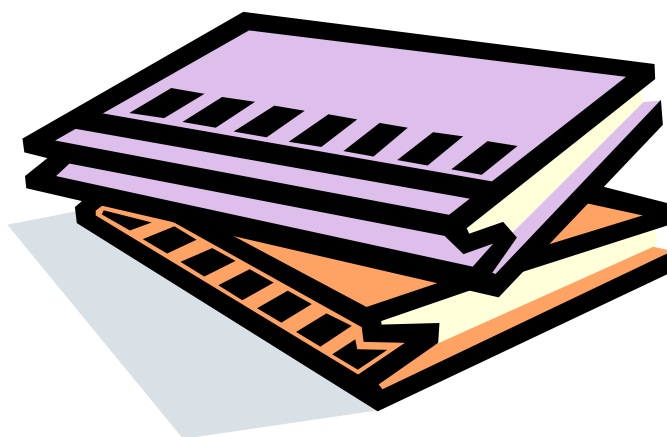


rozvojové partnerství DELTA development partnership

Pracovní sešit je určen jak pro vedení žáků při zpracování projektu pro zahájení podnikání (vyhledávání podnikatelských příležitostí), tak pro jejich samostatnou práci.

### **Pracovní sešit obsahuje**

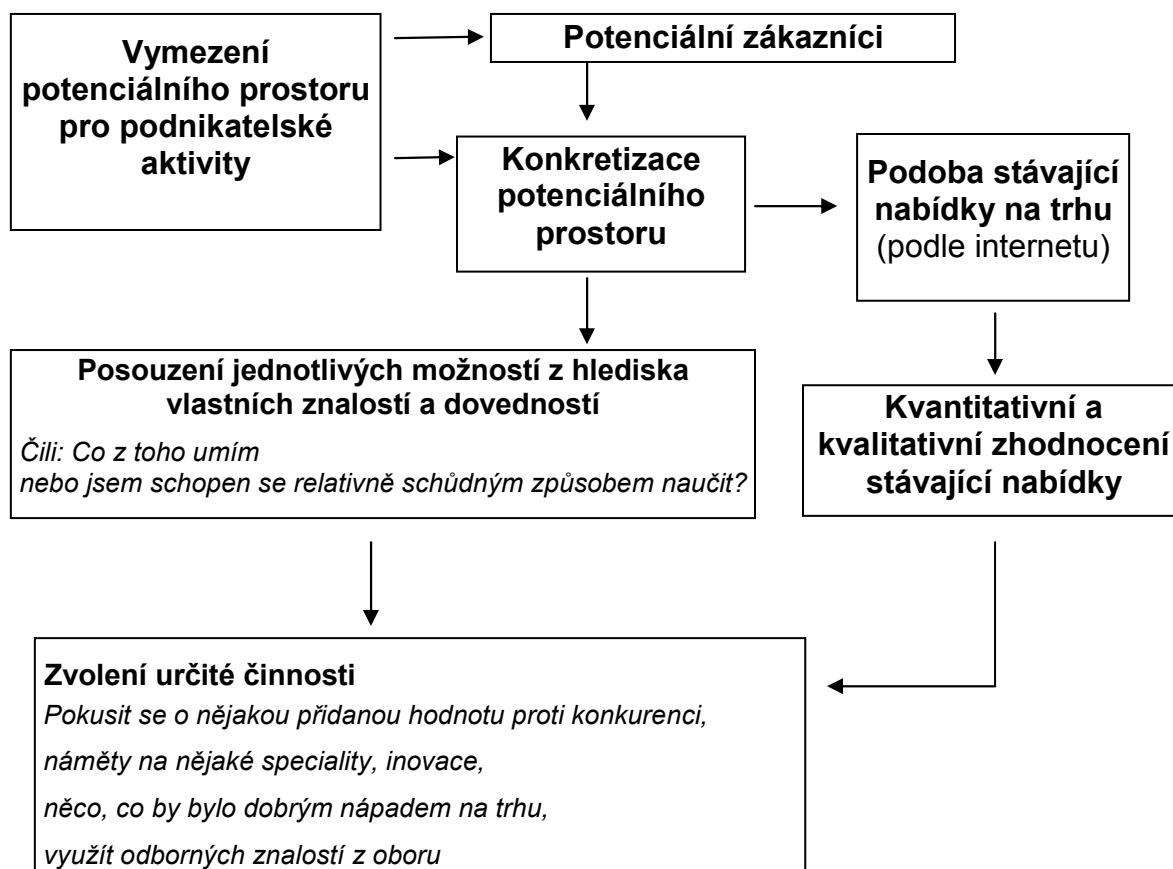
- A. Vzorovou ukázkou postupu při přípravě projektu pro zahájení podnikání
- B. Soubor pracovních listů  
Jednotlivé listy pokrývají různé etapy procesu přípravy projektu pro zahájení podnikání a měly by vést k uvědomování si hlavních faktorů, které jsou pro rozjezd a provoz podnikání důležité.



## A. Ukázka postupu při přípravě projektu pro zahájení podnikání

### Vyhledávání podnikatelských příležitostí

Cílem je najít ve své profesní oblasti možnosti, které poskytují příležitosti pro živnostenské podnikání. Obecně by postup měl vypadat následovně:



Toto obecné schéma je třeba aplikovat pro příslušný obor vzdělání, resp. pro profesní oblast, která pro absolventy přichází v úvahu. Např. pro oblast stavebnictví:

#### Vymezení potenciálního prostoru pro podnikatelské aktivity

Prostor daný kvalifikací žáka – stavebnictví

Z toho vyplývající okruhy aktivit:

Služby těm, kdo staví nebo rekonstruují

#### Potenciální zákazníci

- Občané, kteří staví dům
- Občané, kteří rekonstruují dům nebo byt (zejména v panelovém domě)
- Bytová družstva nebo společenstva vlastníci panelové domy
- Firmy, které rekonstruují prostory pro kanceláře nebo jiné provozovny

## **Konkretizace potenciálního prostoru**

### **Občané, kteří staví dům**

- Dodávky montovaných staveb
- Práce pokrývačské
- Práce klempířské
- Zhotovování podlah
- Zhotovování a montáž oken
- Zhotovování stavebně-truhlářských prvků
- Rozvody elektřiny
- Rozvody plynu, vody a odpadů
- Instalace vytápěcích systémů
- Omítání
- Zhotovování obkladů
- Malování interiérů
- Zhotovování a montáž bezpečnostních dveří a alarmů
- Stavění plotů
- Vybudování zahrady

### **Občané, kteří opravují nebo inovují dům**

- Práce pokrývačské
- Práce klempířské
- Omítání
- Instalace vytápěcích systémů
- Rozšiřování domů o nástavby a přístavby

### **Občané, kteří rekonstruují nebo inovují byt**

- Zhotovování podlah
- Zhotovování a montáž oken
- Zhotovování stavebně-truhlářských prvků
- Rozvody elektřiny
- Rozvody plynu, vody a odpadů
- Instalace vytápěcích systémů
- Omítání
- Zhotovování obkladů
- Rekonstrukce bytových jader
- Malování interiérů
- Zhotovování a montáž bezpečnostních dveří a alarmů

### **Bytová družstva nebo společenstva vlastníci panelové domy**

- Zhotovování a montáž oken
- Rozvody plynu, vody a odpadů
- Omítání
- Zateplování

## **Firmy, které rekonstruuji prostory pro kanceláře nebo jiné provozovny**

- Zhotovování podlah
- Zhotovování a montáž oken
- Zhotovování stavebně-truhlářských prvků
- Rozvody elektřiny
- Rozvody plynu, vody a odpadů
- Omítání
- Zhotovování obkladů
- Malování interiérů
- Zhotovování a montáž bezpečnostních dveří a alarmů

## **Podoba stávající nabídky na trhu (podle internetu)**

Stavby nových domů většinou na klíč, tzn. že stavební firmy zajišťují při nových stavbách všechny práce. Uplatnění by asi mohlo být jen v napojení na některou z nich.

### Častá zaměření firem:

- Rekonstrukce bytových jader
- Zhotovování a montáž oken
- Zateplování
- Instalátérské práce (voda, teplo, plyn)
- Elektrikářské práce
- Rekonstrukce podlah
- Provádění nových fasád
- Obkladačské práce
- Malířské práce
- Komplexní zabezpečování (elektronické i mechanické)

## **Kvantitativní a kvalitativní zhodnocení stávající nabídky**

Je jich spousta, kvalita je dobrá, většinou se na ně ale musí čekat, takže je zřejmé, že trh přesycen není. Kvalitativní mezera zřejmě není, možná v ještě komplexnějším pojetí při nižších cenách (velké firmy mají velkou režii).

Úspěch bude záviset hlavně

- na kvalitě,
- na poměru kvalita / cena
- na komplexnosti

## **Posouzení jednotlivých možností z hlediska vlastních znalostí a dovedností**

Čili: Co z toho umím nebo jsem schopen se relativně schůdným způsobem naučit?

Zvolení určité činnosti

Pokusit se o nějakou přidanou hodnotu proti konkurenci, náměty na nějaké speciality, inovace, něco, co by bylo dobrým nápadem na trhu, využít odborných znalostí z oboru

Postupnou konkretizací jednotlivých kroků se vymezuje předmět podnikání. Celé by to mělo probíhat v diskusi se žáky, žáci by měli být podněcováni k nápadům, tyto nápady by měly být v diskusi kriticky posuzovány, dále rozvíjeny, rozšiřovány o další. Jako zdroje lze využívat nabídky firem na internetu.

Tím se současně rozvíjí i klíčová kompetence práce s informacemi.

### **Zjištění požadavků živnostenského zákona**

Vybraný předmět podnikání je třeba zkonfrontovat s požadavky živnostenského zákona, zejména v následujících otázkách:

- Stačí odborné vzdělání získané ve střední škole?
- Je předepsána speciální zkouška
- Jsou předepsány další požadavky
- Jak dlouhá je předepsaná odborná praxe (je nutné počítat s několika lety praxe, hned po skončení školy lze podnikat jen v tzv. volných živnostech, praxe je užitečná i z hlediska získání potřebných dovedností pro úspěch v konkurenčním prostředí a pro rozmyšlení konkrétní podoby podnikání)?

### **Ekonomická stránka**

Vybraný předmět podnikání je třeba zkonfrontovat také s finančními požadavky a s předpokládaným finančním efektem. Nejedná se o detailní ekonomickou rozvahu, ale o to, aby si žáci uvědomili, s čím zejména by při plánování svých podnikatelských aktivit měli po finanční stránce počítat.

### **Posouzení aktivit a výdajů potřebných pro zahájení podnikání**

Čili co je nutné absolvovat, zajistit, zakoupit, aby se mohlo s podnikáním začít, a kolik to bude stát?

V první fázi je vhodné uvažovat, že podnikatel začíná sám (s tím, že v dalším vývoji se může spojit s jiným podnikatelem, případně někoho zaměstnat).

Náklady spojené se zahájením podnikání lze rozdělit podle následující tabulky. Její vyplňování, byť velmi přibližné a často vzdálené realitě, může žákům pomoci uvědomovat si, co všechno je třeba zvažovat.



	<b>Konkretizace</b>	<b>Předpokládaná cena</b>
<b>Kursy</b> (předepsané zákonem, i další, které by mohly být užitečné)		
<b>Technika</b> (zařízení, nástroje, nářadí, dopravní prostředky, počítač aj.)		
<b>Prostory</b> (dílna, sklad, kancelář aj.)		
<b>Materiál</b> (počáteční zásoba do doby, než budou inkasovány první příjmy)		

*(Zvážení nutnosti úvěru)*

## Posouzení příjmů a výdajů v průběhu vlastního podnikání

Náklady spojené s vlastní produkcí nebo službami lze zjednodušeně rozdělit podle následující tabulky. Opět platí, že její vyplňování, byť velmi přibližné a často vzdálené realitě, může žákům pomoci uvědomovat si, co všechno je třeba zvažovat.

Výdaje (bez DPH)	Konkretizace	Předpokládaná cena
Materiál		
Zakoupené zboží nebo služby		
Pohonné hmoty		
Pronájmy		
Telefon, internet apod.		
Další příp. výdaje		
<b>Celkem</b>		

Podle reálných cen na trhu je možné nastavit i vlastní cenu, např. v několika variantách. Po posouzení množství své produkce či rozsahu služeb lze vyplnit následující tabulku:

Cena (bez DPH)	Celkový příjem

Nyní je třeba porovnat výdaje a příjmy. A pamatovat na to, že ze zisku se platí daně a pojištění. Pokud porovnání výdajů a příjmů vychází nepříznivě, je třeba zkoušet další možnosti.

### Další otázky a náměty k posouzení:

- *spojení s jiným(i) podnikateli za účelem komplexnějších služeb*
- *zaměstnat někoho za účelem komplexnějších nebo naopak specializovaných služeb*
- *služby nebo výroba pro jinou větší firmu v určité dané oblasti*
- .....
- 

Pokusit se o nějakou **přidanou hodnotu proti konkurenci**, náměty na nějaké speciality, inovace, něco, co by bylo dobrým nápadem na trhu, využít odborných znalostí z oboru.

*Znovu konkretizovat činnost i všechny kalkulace, také zvážit odpověď na otázku: Budu schopen sám vést účetnictví, nebo si budu muset najmout účetní (čili další výdaje, ty ovšem budu platit až v průběhu podnikatelské činnosti)?*

*Pokud to nevychází dobře, zkusit něco úplně jiného z výše vymezených možností a zase:*

*Pokusit se o nějakou přidanou hodnotu proti konkurenci, náměty na nějaké speciality, inovace, něco, co by bylo dobrým nápadem na trhu, využít odborných znalostí z oboru.*

*Poznámka: Důležitější než dospění ke konkrétním výsledkům je diskutovat o jednotlivých problémových tématech, aby si žáci uvědomovali, co všechno je třeba zvažovat, jak k tomu přistupovat, podle čeho se rozhodovat.*



## **B. Pracovní listy pro žáky**

## Vymezení potenciálu absolventa

Do řádků v levém sloupci se pokuste vypsát činnosti, které jako absolventi vašeho oboru vzdělání budete moci v praxi vykonávat:

Nebudete-li si vědět rady, vyhledejte si pracovní pozice odpovídající vašemu oboru v Integrovaném systému typových pozic na [www.istp.cz](http://www.istp.cz).

Označte do pravých sloupců (např. písmenem **x**):

- Kterou z činností bych dělal/a nejraději?
- Kterou z činností se budu ještě muset doučit?
- Ve které z činností budu potřebovat určitou praxi?



## Vymezení potenciálního prostoru pro podnikatelské aktivity

Pokuste se nabízené výrobky a služby spojit do celků, které byste jako podnikatel/ka mohl/a nabízet, např. zhotovování podlah, rozvody elektřiny, autoservis, servis domácích spotřebičů, opravy obuvi apod.):


Porovnejte s tabulkou v prvním listu (vymezení potenciálu absolventa) a případně upravte. Posuďte, jak se shodují nebo liší tyto výrobky a služby s činnostmi, které jste vymezili v prvním listu.

Obdobně jako v prvním listu označte do pravých sloupců:

- Co z toho bych dělal/a nejraději?
- Co bych se ještě musel doučit?
- V čem bych potřeboval/a určitou praxi?













## Konkretizace potenciálního prostoru pro podnikatelské aktivity

Tabulku z předchozího listu obraťte – k jednotlivým kategoriím zákazníků přiřadte možné výrobky a služby. Pokuste se nabídku výrobků a služeb pro jednotlivé kategorie zákazníků rozšířit a o další, které vás napadnou, příp. i z oblastí příbuzných vašemu oboru vzdělání.


# 6

## Kvantitativní a kvalitativní zhodnocení stávající nabídky výrobků a služeb

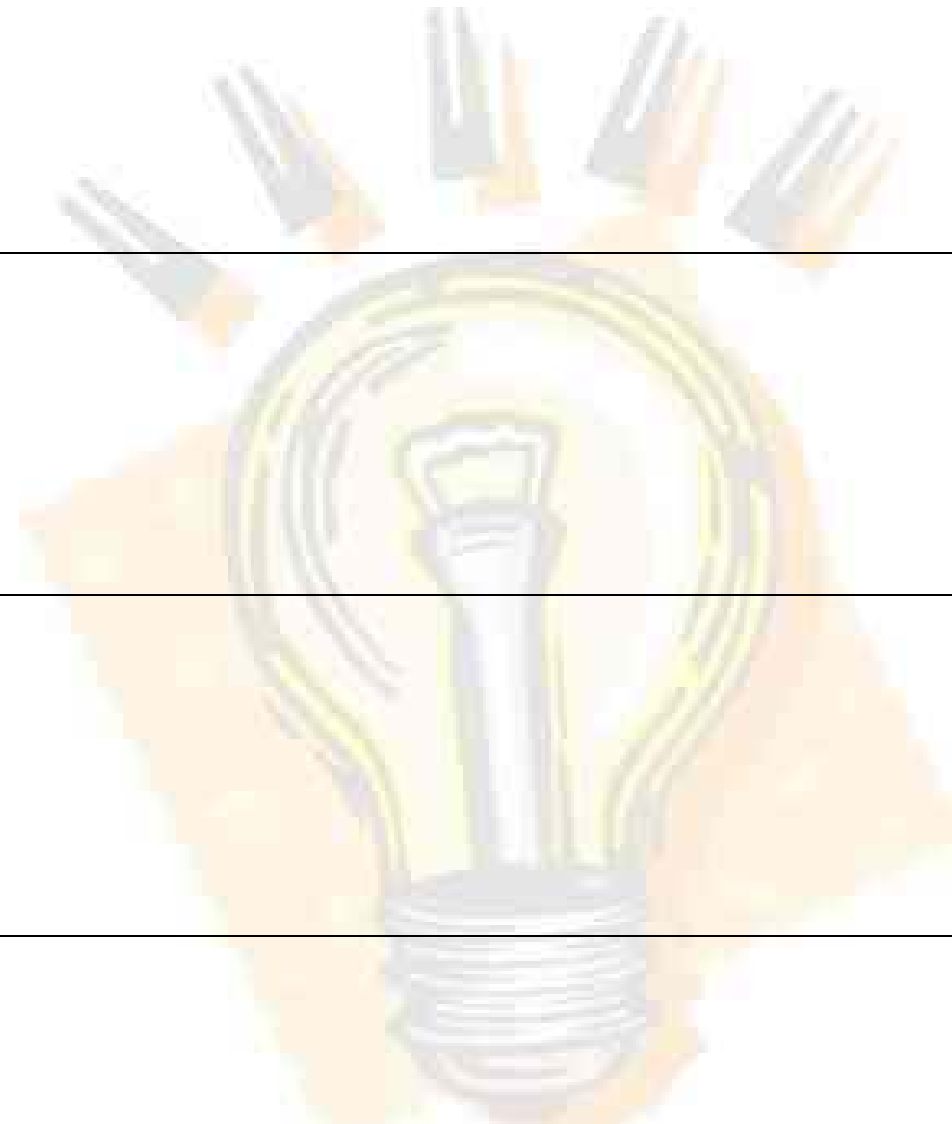
Pokuste se posoudit jednotlivé druhy nyní nabízených výrobků a služeb z hlediska toho, jak vyhovují kategoriím zákazníků, tzn. zda jsou dostatečně kvalitní, zda nejsou příliš drahé, zda jsou dostupné, zda jsou na trhu v dostatečně širokém sortimentu, zda mají zajištěný servis (je-li nutný) aj. Přiřadte k nim tyto případné nedostatky, vč. kategorie zákazníků, kterých se to týká.

Výrobky nebo služby	Kvalita, cena, sortiment, dostupnost, servis
<p><b>Příklad: Zahradní skříně</b></p>	<p><i>Kvalitu lze posoudit podle životnosti, čili až po letech, ceny jsou poměrně vysoké, sortiment je typizovaný na tvary a rozměry, které nemusí každému vyhovovat, tzn. je tu příležitost pro kusovou výrobu, vhodné pro majitele rod.domků, chat, chalup.</i></p>
	
	
	
	
	

## Další konkretizace potenciálního prostoru pro podnikatelské aktivity

Pokuste se ještě více konkretizovat ty výrobky či služby, o nichž se domníváte, že by vás bavily, že byste je chtěli (třeba i po určitém doplnění znalostí) dělat. Pokuste se pomocí předchozích tabulek k nim uvést možné zákazníky a nápady, kterými byste mohli odstranit případné nedostatky v kvalitě, ceně či sortimentu.

Pokud jste ve stávající nabídce žádné nedostatky nenašli, zkuste vymyslet nějaké vylepšení proti konkurenci, náměty na nějaké speciality, inovace, na něco, co by bylo dobrým nápadem na trhu, příp. doplnění o navazující činnosti (pokus o komplexnější služby). To, co vám vyjde, už jsou určité vámi vybrané podnikatelské aktivity.



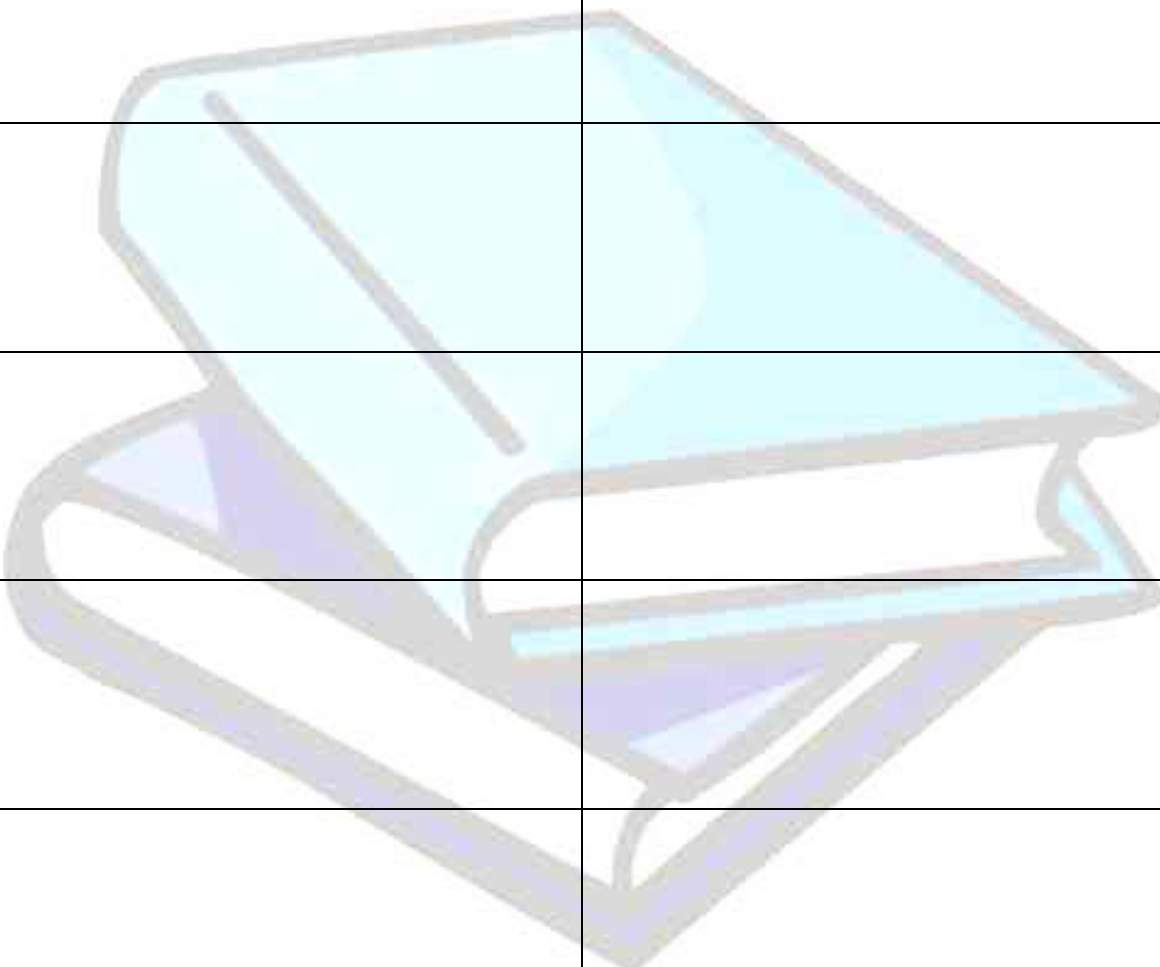

# 8

## Posouzení jednotlivých možností z hlediska vlastních znalostí a dovedností

Zamyslete se nad podnikatelskými aktivitami (výrobky nebo službami) výše uvedenými v tabulce v předchozím listu z hlediska nedostatků vašich odborných znalostí a dovedností.

Do tabulky vypište: Co byste se ještě museli naučit? A co z toho vás naučí ještě ve škole a co vám musí dát až praxe nebo specializované kurzy?

Výrobky nebo služby	Co je třeba se doučit?



## Zjištění požadavků živnostenského zákona

Vybrané podnikatelské aktivity (výrobky nebo služby) posuďte z hlediska požadavků živnostenského zákona, zejména v následujících otázkách:

- Stačí odborné vzdělání získané na střední škole?
- Je předepsána nějaká speciální zkouška?
- Jsou předepsány další požadavky?
- Jak dlouhá je předepsaná odborná praxe?

Doplňte tyto požadavky k jednotlivým výrobkům či službám.

Výrobek nebo služba
<i>Stačí odborné vzdělání získané ve střední škole? (U některých živností je předepsané např. vyučení, u jiných není školní vzdělání požadováno)</i>
<i>Je předepsána nějaká speciální zkouška? (U některých živností jsou předepsané právními předpisy, např. pro opravy plynových zařízení, pro zacházení s výbušninami, pro řízení plavidel aj)</i>
<i>Jsou předepsány další požadavky? (Např. povolení určitého státního orgánu – u tzv. koncesovaných živností)</i>
<i>Jak dlouhá je předepsaná odborná praxe? (předepisuje živnostenský zákon, pro některé živnosti až pět let)</i>
Výrobek nebo služba
<i>Stačí odborné vzdělání získané ve střední škole?</i>
<i>Je předepsána nějaká speciální zkouška?</i>
<i>Jsou předepsány další požadavky?</i>
<i>Jak dlouhá je předepsaná odborná praxe?</i>
Výrobek nebo služba
<i>Stačí odborné vzdělání získané ve střední škole?</i>
<i>Je předepsána nějaká speciální zkouška?</i>
<i>Jsou předepsány další požadavky?</i>
<i>Jak dlouhá je předepsaná odborná praxe?</i>

## Posouzení aktivit a výdajů potřebných pro zahájení podnikání

Zamyslete se nad tím, co je pro jednotlivé aktivity nutné absolvovat, zajistit, zakoupit, aby se mohlo s podnikáním začít, a kolik to bude stát.

V první fázi je vhodné uvažovat, že podnikatel začíná sám (s tím, že v dalším vývoji se může spojit s jiným podnikatelem, případně někoho zaměstnat).

Náklady spojené se zahájením podnikání lze rozdělit podle následující tabulky. Její vyplňování, byť velmi přibližné a často vzdálené realitě, by vám mělo pomoci uvědomovat si, co všechno je třeba při startu soukromého podnikání zvažovat. Pokuste se o přibližnou konkretizaci (pro nalezení orientačních cen využijte např. nabídek na internetu).

*Výdaje potřebné pro zahájení podnikání*

Výdaje (bez DPH)	Koncretizace	Předpokládaná cena
<b>Kursy</b> (předepsané zákonem i další, které by mohly být užitečné)		
<b>Technika</b> (zařízení, nástroje, nářadí, dopravní prostředky, počítač aj.)		
<b>Prostory</b> (dílna, sklad, kancelář aj.)		
<b>Materiál</b> (počáteční zásoba do doby, než budou inkasovány první příjmy)		

*Pro každou z vybraných podnikatelských aktivit zkopírovat další list.*

*Porovnejte nákladnost startu jednotlivých aktivit*

## Posouzení výdajů v průběhu vlastního podnikání

Náklady spojené s vlastní produkcí nebo službami lze zjednodušeně rozdělit např. podle následující tabulky. Opět platí, že její vyplňování, byť velmi přibližné, vám pomůže uvědomovat si, co všechno je třeba zvažovat.

*Výdaje potřebné pro průběh podnikání*

Výdaje (bez DPH)	Konkretizace	Předpokládaná cena
Materiál, suroviny		
Zakoupené zboží nebo služby, které sám/sama nebudu umět zajistit (např. doprava, postavení lešení aj.)		
Pohonné hmoty		
Pronájmy (prostorů, techniky)		
Telefon, internet apod.		
Další příp. výdaje		
<b>Celkem</b>		

## Posouzení příjmů v průběhu vlastního podnikání

Podle reálných cen na trhu je možné nastavit i vlastní cenu, např. v několika variantách. Po posouzení množství své produkce či rozsahu služeb, lze vyplnit následující tabulku (každý řádek, jiná varianta ceny a množství):

### Aktivita Pizza do domu – příklad

Cena (bez DPH)	Výdaje na 1 výrobek	Rozsah (množství) výrobků či služeb	Celkový zisk (cena-výdaje) x množství
130 Kč	50 Kč	30 za den	2 400 Kč
100 Kč	50 Kč	60 za den	3 000 Kč
80 Kč	50 Kč	100 za den	3 000 Kč

### Aktivita č. 1

Cena (bez DPH)	Rozsah (množství) výrobků či služeb	Celkový příjem

### Aktivita č. 2


Cena (bez DPH)	Rozsah (množství) výrobků či služeb	Celkový příjem

### Aktivita č. 3

Cena (bez DPH)	Rozsah (množství) výrobků či služeb	Celkový příjem

## Posouzení ekonomické stránky jednotlivých aktivit

Vytvořte pořadí vámi vybraných aktivit z hlediska předpokládaných počátečních výdajů (tj. výdajů potřebných pro zahájení podnikání – viz. list č. 10) a z hlediska předpokládaných zisků ve vlastním průběhu podnikání (viz předchozí list).

<p><b>Předpokládané počáteční výdaje (pořadí od nejnižších)</b></p> <p>1.</p> <p>2.</p> <p>3.</p>	
<p><b>Předpokládané zisky (pořadí od nejvýhodnějšího)</b></p> <p>1.</p> <p>2.</p> <p>3.</p>	

Je třeba si uvědomit, že ze zisku se platí ještě daně a pojištění. Pokud porovnání výdajů a příjmů vychází nepříznivě, je třeba zkoušet další možnosti.

*(tzn. případně zkopírovat předchozí listy a celý postup opakovat pro jiné podnikatelské aktivity)*

## Další otázky a náměty k posouzení

Uveďte náměty a nápady, k nimž dospějete v diskusi:

**Náměty na nějaké speciality, inovace, něco, co by bylo dobrým nápadem na trhu, využití odborných znalostí z oboru:**

**Spojení s jiným(i) podnikateli za účelem komplexnějších služeb:**

**Zaměstnání někoho za účelem komplexnějších nebo naopak specializovaných služeb:**

**Služby nebo výroba pro jinou větší firmu v určité dané oblasti:**

*Poznámka: Důležitější než dospění ke konkrétním výsledkům je diskutovat o jednotlivých problémových tématech, aby si žáci uvědomovali, co všechno je třeba zvažovat, jak k tomu přistupovat, podle čeho se rozhodovat.*