

# Metodická příručka pro učitele pro realizaci výuky v oblasti výchovy k podnikání

Modul Podnikání krok za krokem

Autoři:

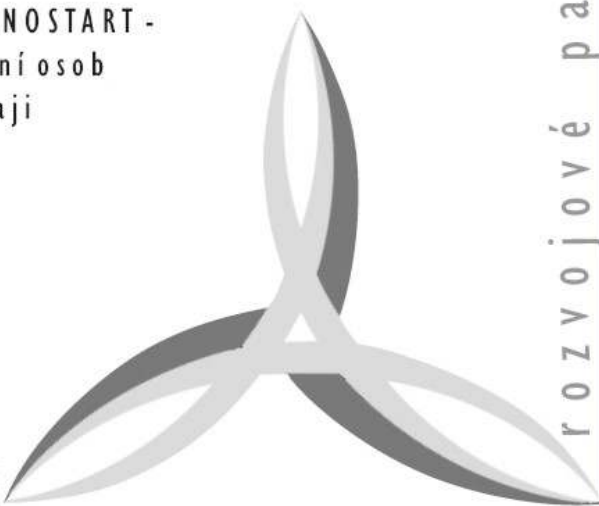
Milena Bubíková

Lukáš Hula

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

2006

Projekt INNOSTART project



<b>Úvod</b>	<b>3</b>
<b>1. Podnikání jako faktor společenského rozvoje, úloha podnikání ve společnosti</b>	<b>5</b>
<b>2. Výchova k podnikání ve středním vzdělávání</b>	<b>7</b>
<b>3. Podpora podnikání, podnikavosti a podnikatelského myšlení žáků – obsah a metodika přípravy</b>	<b>12</b>
<b>3.1 Podnikání, podnikavost a žádané kompetence</b>	<b>12</b>
3.1.1 <i>Rozvoj klíčových kompetencí jako důležitý faktor výchovy k podnikání</i>	14
<b>3.2 Cíle jednotlivých témat přípravy žáků SŠ pro soukromé podnikání</b>	<b>20</b>
3.2.1 Základní aspekty soukromého podnikání	22
3.2.1.1 <i>Nejčastější formy podnikání</i>	22
3.2.1.2 <i>Investice potřebné pro zahájení podnikání</i>	24
3.2.1.3 <i>Vyhledávání a posuzování podnikatelských příležitostí</i>	25
3.2.1.4 <i>Administrativa podnikatele</i>	27
3.2.1.5 <i>Otázky, které je vhodné si zodpovědět, než se člověk pustí do podnikání</i>	30
<b>3.3 Metodická podpora výuky</b>	<b>33</b>
3.3.1 Zpracování projektu – konkretizace podnikatelských příležitostí	33
<b>4. Nástroje podpory výchovy k podnikání na SŠ</b>	<b>40</b>
4.1 Používané metody, doporučení	40
4.1.1 <i>Ekonomická cvičení</i>	40
4.1.2 <i>Cvičná kancelář</i>	40
4.1.3 <i>Fiktivní firma</i>	41
4.1.4 <i>Studentská firma</i>	45
4.2 Programy podporující výchovu k podnikání	45
4.2.1 <i>Projekt SIMGAME</i>	45
4.2.2 <i>European business game</i>	46
4.3 Příklady dobré praxe	47
<b>5. Informační a metodická podpora realizace výchovy k podnikání – informační management</b>	<b>49</b>
Použitá literatura a prameny	52
<b>Přílohy</b>	<b>53</b>
<b>Pracovní sešit pro žáky</b>	<b>54</b>
<b>Doporučení k začlenění modulu Podnikání krok za krokem do výuky</b>	<b>77</b>
<b>Mezinárodní inspirace v oblasti studentských firem</b>	<b>78</b>
<b>Ukázky vypracovaných projektů</b>	<b>79</b>

## Úvod

*Podnikání je především způsob myšlení. Zahrnuje motivaci a schopnost jedince buď samostatně anebo v rámci organizace rozpoznat příležitosti a sledovat je s cílem vytvořit něco nového nebo dosáhnout hospodářského úspěchu. Vyžaduje kreativitu nebo inovace, aby bylo možné vstoupit a konkurovat na stávajících trzích, popřípadě tyto trhy změnit nebo dokonce vytvořit trhy nové.*

*Podnikání v Evropě (Zelená kniha)*

Důraz na **podnikavost** jako **hybnou sílu evropského růstu a inovací** vyjádřil již Lisabonský summit v roce 2000. Podnikavost byla shledána jednou z **klíčových kompetencí**, které jsou pro uspokojivý život a práci ve **společnosti znalostí** nezbytné. Rozvoj kompetencí k uplatňování podnikatelského přístupu již **v rámci počátečního vzdělávání** se tak stává prioritou vyjádřenou evropskými iniciativami i potřebami každodenní praxe.

Tyto závěry potvrdila i zpráva skupiny Evropské komise Education for Entrepreneurship (2004), zdůrazňující navíc, že podpora rozvoje podnikatelských kompetencí by měla mít své místo na všech úrovních vzdělávacího systému. Zpráva, opírající se o komparativní analýzu rozvoje podnikatelských kompetencí v evropských vzdělávacích systémech, současně reaguje na dlouhodobou absenci systematické podpory rozvoje těchto kompetencí, včetně chybějící přípravy pedagogů. Poukazuje na nezbytnost „opravdového“ přístupu k realizaci podpory podnikavosti, spočívající nejen v integraci tematiky do školního kurikula, ale i v docílení žádoucích změn v metodách výuky, změn ve školním klimatu, a to směrem k prostředí podněcujícím kreativitu a iniciativnost žáků, k prostředí vzájemného respektu a tvůrčí partnerské spolupráce žáků a pedagogů.

V podmínkách měnící se Evropy je zřejmé, že výchova k podnikavosti v mnohém přesahuje dimenzi uplatnitelnosti na trhu práce, a ve svém důsledku se promítá i do schopnosti plnohodnotného naplňování osobního života i aktivního občanství.

Stejně jako v mnoha evropských zemích i v ČR se dnes potýkáme s problémem připravenosti pedagogů na tyto nové podmínky a požadavky.

Cílem tohoto materiálu je přispět ke zmírnění uvedeného deficitu, poskytnout základní obsahový a metodický návod, jak problematiku podpory podnikavosti a podnikání zohlednit ve výchovně vzdělávacím procesu. Přitom je třeba mít na zřeteli, že nezbytným předpokladem efektivní přípravy v tomto směru je uplatňování komplexního přístupu v pedagogickém působení na žáky, využívání aktivizačních výukových strategií, uplatňování nadpředmětových přístupů podporujících samostatnost a iniciativnost žáků, zprostředkování kontaktů žáků s podnikatelskou praxí atd.

Předpokládáme, že jednotlivé části této metodiky mohou být upravovány na základě zkušeností průběžně získávaných v rámci pilotního ověřování.

Do budoucna je třeba mít na zřeteli, že vývoj koncepce odborného vzdělávání, informačních a poradenských systémů v oblasti vzdělávání i metod výuky a práce učitele musí systémově reagovat na rostoucí význam rozvoje podnikavosti a měnící se roli pedagogů ve vzdělávacím procesu.

## 1. Podnikání jako faktor společenského rozvoje, úloha podnikání ve společnosti

Aby bylo možné uskutečnit cíle znovu zahájené **lisabonské strategie**, musí Evropa klást hlavní důraz na znalosti a inovace. Důležitou součástí tohoto úsilí je napomáhání vzniku výraznější **podnikatelské kultury** u mladých lidí a ve školním vzdělávání.

Odborníci se shodují, že podnikání dnes již přerostlo svůj původní ekonomický význam. Příznivé podnikatelské klima ve společnosti přispívá k rychlejšímu tempu jejího rozvoje, poskytuje nové příležitosti pro uplatnění znevýhodněných na trhu práce, mezi nimi žen (možnost vyšší svobody při harmonizaci plnění pracovních a rodinných povinností), je prostředkem k integraci některých sociálních skupin (imigranti, národnostní menšiny). V podnikání je tak stále více spatřován účelný **nástroj sociální koheze**.

Vedle toho jsou hlavní přínosy podnikání jsou spatřovány v několika dalších ohledech:

### ▪ **Podnikání vytváří pracovní místa a je generátorem rozvoje**

Stále více se ukazuje, že to nejsou velké podniky, které vytvářejí většinu pracovních míst, ale podniky malé. Země s intenzivnějšími podnikatelskými aktivitami vykazují výraznější trendy klesající nezaměstnanosti. Výzkumné práce dokazují, že podnikání má příznivý dopad na hospodářský růst.

### ▪ **Podnikání je rozhodující faktor konkurenceschopnosti**

Nové podnikatelské projekty (ať v rámci nově vznikajících nebo existujících podniků) významně zvyšují produktivitu, zvyšují konkurenční tlak a tak v důsledku přispívají k vyšší potřebě zavádění inovací a zvyšování efektivnosti. Tím posilují konkurenční potenciál celého hospodářství.

### ▪ **Podnikání uvolňuje lidský potenciál**

Podnikání nabízí prostor pro seberealizaci, pro dosažení lepší ekonomické situace i sociálního statusu. Šetření prokazují, že řada lidí při vstupu do podnikání dává přednost jiným než materiálním motivům – jde zejména o vyšší osobní nezávislost, touhu realizovat se v určité profesní oblasti, vnímají možnost podnikání jako životní výzvu. Rovněž spokojenost s prací je u podnikatelů vyšší než u závislých zaměstnanců.

### ▪ **Podnikání umí reflektovat a podporovat společenské zájmy**

Podnikatelé jsou hnací silou tržního hospodářství. Společenský vývoj a tlak vede řadu podniků k uplatňování strategií sociální a ekologické odpovědnosti. Podnikání může kromě toho sehrát efektivní úlohu při rozvoji služeb např. v oblasti vzdělávání, sociálních služeb atd. Využívání podnikatelských principů ve veřejném sektoru může přispívat k jeho zefektivňování.

Evropská unie dnes deklaruje úsilí o vybudování „podnikavé společnosti“, v níž má podnikavý životní způsob vysokou společenskou hodnotu. K tomu identifikovala tři rámcové priority, jak tohoto cíle dosáhnout.

### **Tři rámcové priority pro realizaci společnosti podnikání**

- **Odstranit překážky při zakládání a rozvoji podniků** (jde zejména o zlepšování vnitřního trhu a odbourávání byrokracie, zlepšení přístupu k finančním prostředkům a kvalifikovaným pracovním silám, sdílení a transfer zkušeností a spolupráci v klastrech a v sítích, v přístupu k technologiích a novým poznatkům, v rozvoji kompetencí potřebných pro adaptabilitu na měnící se podmínky, v cílené podpoře některých skupin podnikatelů – příslušníků etnickým menšin atd.).
- **Uvést do rovnováhy rizika a přínosy podnikání** - legislativními úpravami zvyšovat ochotu (potenciálních) podnikatelů podstupovat riziko založení nebo rozšíření podniků.
- **Budovat společnost, která oceňuje podnikavost** – zvyšovat atraktivitu podnikání jako životního stylu pro mladé. Mladí lidé by měli přicházet do styku se světem podnikatelů, měli by být vzděláváni v problematice podnikání a připravováni v oblasti rozvoje podnikatelských kompetencí. V cílených „kampaních“ by měly být propagovány modelové role a příklady podnikatelských úspěchů. Mladí lidé by měli být seznámeni s příběhy úspěšných podnikatelů, měl by jim být osvětlován jejich přínos pro společnost. Kampaně tohoto druhu by měly probíhat ve spolupráci s těmi, kteří se mohou nějak podílet na podpoře budoucím podnikatelů – například školami, místními společenstvy, médií atd.

*Vzdělávací systém může podpořit podnikatelské iniciativy zejména zprostředkováním příslušných kompetencí a kontakty s praxí. V rámci British Household Survey se prokázalo, že lidé, kteří měli osobní zkušenosti s podnikáním, ať už prostřednictvím přátel, rodinných příslušníků nebo vzdělávání, spíše uvažovali o založení podniku, než ti kdo takové zkušenosti neměli. Kdo zná nějakého mladého podnikatele, ten do podnikání vstupuje třikrát až čtyřikrát častěji. Podnikání v Evropě (Zelená kniha)*

## 2. Výchova k podnikání ve středním vzdělávání

Výchova k podnikání je důležitou složkou přípravy žáka. Jako taková je zakotvena i v Lisabonském procesu, který stanovil rozvíjení podnikatelského myšlení jako jednu z hlavních priorit. Vzdělání a odborná příprava by měly vést k pochopení termínu „podnikavost“ v jeho nejširším smyslu – tedy jako zájem hledat řešení problémů, odhodlání věnovat čas a úsilí tomu, aby člověk něco dokázal, ochota angažovat se a nést srozumitelné riziko. Společnost znalostí a ekonomika založená na službách nabízí miliónům občanů každého věku nespočetné nové příležitosti začít podnikat. Tuto možnost by studenti i zkušení dospělí měli považovat za reálnou a žádoucí.

V posledních deseti letech se stále více klade důraz na to, jak je důležité rozvíjet nové formy práce a podnikání v těsném vztahu k místním potřebám či konkrétním odvětvím. Uznává se také jejich potencionální vliv na snižování nezaměstnanosti. Rozvoj podnikatelské kultury je proto důležitý pro jedince i pro ekonomiku a společnost jako celek. Podpora „vzdělávání k podnikání a samostatné výdělečné činnosti“ je i jedním z cílů formulovaných ve směrniciích zaměstnanosti pro rok 2001.

Ve vzdělávání žáků středních škol existují především dva klíčové problémy, které je třeba řešit:

- **posilování individuální iniciativy a tvořivosti ve vzdělávacích systémech s cílem rozvíjet podnikatelské myšlení,**
- **zprostředkování dovedností potřebných k založení a provozování podniku.**

Z těchto důvodů se ve vzdělávacím obsahu středních škol doporučuje posílit učivo na podporu podnikání a rozvoje podnikavosti žáků.

### **Současný stav v oblasti výchovy k podnikání**

Již v současné době je problematika podnikání (výchovy k podnikání) součástí středoškolského kurikula. Od školního roku 2001/ 2002 bylo na základě vládního rozhodnutí (Opatření ke zvýšení zaměstnanosti absolventů škol z dubna 2000) do vzdělávacích programů všech středních škol zařazeno nové učivo - **Úvod do světa práce**, jehož součástí (jedním z jeho tematických celků) je rovněž problematika podnikání. Učivo úvodu do světa práce, které je koncipováno jako vzdělávací oblast, tak přispívá k uplatňování **průřezového tématu Člověk a svět práce**, které je součástí připravených **rámcových vzdělávacích programů pro střední vzdělávání**. Jedním ze základních cílů vymezených rámcovými vzdělávacími programy je příprava takového absolventa, který má nejen určitý odborný profil, ale který se díky němu dokáže také úspěšně prosadit na trhu práce i v životě. Průřezové téma Člověk a svět práce doplňuje znalosti a dovednosti žáka získané v odborné složce vzdělávání o nejdůležitější poznatky a dovednosti související s jeho uplatněním ve

světě práce, které by mu měly pomoci při rozhodování o další profesní a vzdělávací orientaci, při vstupu na trh práce a při uplatňování pracovních práv. Nedílnou součástí této přípravy je také příprava, výchova k podnikání. V našem kontextu podpory podnikání a podnikavosti je podstatný především jeden tematický blok, který se zaměřuje na soukromé podnikání. Žáci by v něm měli získat poznatky o základních aspektech soukromého podnikání, o podstatě a nejčastějších formách podnikání, o výhodách a rizicích podnikání, o rozdílech mezi soukromým podnikáním a zaměstnaneckým poměrem a také získat orientaci v nejdůležitějších právních předpisech, jako je obchodní zákoník a živnostenský zákon. Důraz by měl přitom být kladen na objevování vlastních řešení při konkrétních problémových situacích či interpersonálních interakcích a v reálném prostředí a také na rozvoj kompetencí souvisejících se vstupem a uplatněním absolventů na trhu práce. Důležité je i zapojení sociálních partnerů do výuky, především úřadů práce a regionálních zaměstnavatelů.

Užitečným nástrojem pro podporu výchovy k podnikání je praxe fiktivních firem zřizovaných na školách za podpory centra fiktivních firem, které je zřízeno při NÚOV, umožňující simulaci reálných procesů při zakládání a provozování firmy.

**Učivo úvodu do světa práce** není koncipováno jako samostatný vyučovací předmět, ale jako komplex tematických celků, které mají být účelně a citlivě začleněny do vyučovacích předmětů, které již jsou součástí výuky v příslušném vzdělávacím programu. Jeho součástí je rovněž tematický celek *Soukromé podnikání (rozsah 2-3 hodiny)*.

Jednotlivé tematické celky Úvodu do světa práce jsou stanoveny učební osnovou, která je součástí shora citovaného metodického pokynu a možnosti jejich začlenění do jednotlivých vyučovacích předmětů jsou v něm rovněž uvedeny. Uvedené možnosti začlenění je třeba chápat pouze jako doporučující, nikoliv závazné. Rozhodnutí, které by mělo vycházet z podmínek školy a z obsahové příbuznosti jednotlivých tematických celků s jednotlivými vyučovacími předměty, je v kompetenci ředitele školy.

Citovaný metodický pokyn také ukládá každé škole zpracování konkrétního plánu, kterým stanoví způsob začlenění těchto celků do jednotlivých vyučovacích předmětů a ročníků. Výuka zmíněného učiva měla být zahájena nejpozději ve školním roce 2001/2002, a to alespoň v jednom vzdělávacím programu. Od roku 2002/2003 by pak tato výuka měla probíhat již ve všech vzdělávacích programech.

**Rámcové vzdělávací programy** systémově podporují rozvoj podnikatelských kompetencí a umožňují výuku ve fiktivní firmě a studentské společnosti.

Pro všechny obory odborného vzdělávání stanoví rámcové vzdělávací programy požadavky na rozvoj tzv. **klíčových kompetencí**. Mnohé z těchto kompetencí žáci mohou rozvíjet ve fiktivní firmě nebo studentské společnosti, konkrétně např. kompetence:

- aktivně diskutovat, formulovat a obhajovat své názory a postoje, respektovat názory druhých;
- pracovat v týmu a podílet se na realizaci společných pracovních a jiných činností;
- přijímat a plnit odpovědně svěřené úkoly;
- prezentovat informace vhodným způsobem s ohledem na uživatele atd.

Samozřejmě je zde ještě celá řada dalších důležitých kompetencí, např. schopnost sebeřízení, získávání informací a práce s nimi, rozeznávání, vytvoření a vyhodnocení příležitosti, dosahování výkonu a změn, vedení projektového úkolu a další.

**Výchova k podnikání a podnikavosti tedy úzce souvisí s rozvojem klíčových kompetencí.**

### Úkoly do budoucna

Je zřejmé, že dosavadní stanovený minimální rozsah nemůže zcela dostatečně pokrýt širokou problematiku výchovy k podnikání a rozvoje podnikavosti. Je tedy nutné, chceme-li skutečně zájem o podnikání a k tomu potřebné kompetence u žáků rozvíjet, nalézat další kapacity a především uplatňovat nové formy a metody výuky. Zároveň je třeba zahrnout problematiku podpory podnikání do spektra poradenských služeb na školách. Je třeba zvrátit poměr frontálního, reproduktivního pojetí přípravy žáků v této oblasti ve prospěch aktivizačních metod práce, které povedou ke skutečnému aktivnímu osvojování a rozvoji kompetencí a také k posílení motivace žáků. Jde zejména o uplatňování metod činnostního vyučování – uplatňování projektových metod, akcentování sociálně – komunikativních aspektů učení vedoucích k rozvoji komunikativních a sociálních kompetencí (schopnost vést dialog, diskutovat atd.), uplatňovat autodidaktické metody (uplatňování technik samostatného učení a práce rozvíjející schopnost řešení problémů aj.). Proto je třeba pojmut výchovu k podnikání skutečně jako integrální součást celého výchovně vzdělávacího procesu a docílit komplexního pedagogického působení na žáka jak v rovině jeho vybavenosti potřebnými znalostmi a dovednostmi, tak v rovině formování žádoucích postojů a hodnotové orientace.

Je třeba si uvědomit, že výchova k podnikavosti v mnohém přesahuje dimenzi uplatnitelnosti na trhu práce a ve svém důsledku se promítá i do schopnosti aktivního, plnohodnotného naplňování osobního života i aktivního občanství. K tomu je samozřejmě nezbytné docílit žádoucího klimatu ve školách, podporujícího tvůrčí práci a iniciativu žáků, otevřenou komunikaci mezi pedagogy a žáky; vytvořit prostředí otevřené spolupráce s podnikatelskou veřejností, prostředí nabízející studentům inspirující vzory i podnětné stimuly pro rozvoj podnikavosti i možnosti pro uplatnění a prohlubování dosavadních a získávání nových zkušeností (např. práce ve fiktivních firmách, participace podnikatelů na výuce a poradenství aj.).

Při realizaci výchovy k podnikání a integraci modulu do výuky je třeba akcentovat průřezový charakter celého tématu. Proto je důležité vytvořit si jednotící ucelenou strategii, určující především **klíčové cíle – žádoucí výsledky vzdělávání (požadované kompetence v profilu absolventa), a způsoby, jak jich dosahovat (metody a formy přípravy)**. Zároveň je důležité určit, jak budou tyto cíle **konkrétně naplňovány v jednotlivých předmětech**, určit mezipředmětové vazby.

Vzhledem k horizontálnímu charakteru tématu je třeba ujasnit si **mezipředmětové vazby**, zaměřit se na ty cílové **kompetence a oblasti světa práce**, které jsou z hlediska podnikatelského potenciálu v **daném oboru klíčové** (konkretizace podnikatelského potenciálu v oboru a v oborech příbuzných). To však neznamená, že by se příprava žáků měla omezovat jen na předem určené a „prověřené“ oblasti

přímo související s předmětem jejich odborné přípravy nebo nanejvýš na obory příbuzné. Vždyť nosná myšlenka uplatňování podnikatelského přístupu spočívá právě v **odhalování nových**, mnohdy zdánlivě nerealizovatelných či neexistujících **možností a souvislostí**, v ochotě i ve schopnosti nést určité riziko, ve vytrvalosti při realizaci podnikatelského záměru.

I vzhledem k rychlému společenskému, technologickému a vědeckému rozvoji, vzhledem k proměňujícím se podmínkám ve světě práce by žáci měli být vedeni k nápaditosti, iniciativnosti, **otevřenosti a flexibilitě při hledání podnikatelských příležitostí** (zároveň však i ke **schopnosti jejich kritického zhodnocení**), měli by být vybaveni kompetencemi, které jim umožní úspěšně uplatňovat podnikatelský přístup v kterémkoliv oboru lidské činnosti, **objevovat i vytvářet nové zdroje a nové hodnoty**. Toto hledání a nalézání by mělo být **společnou tvůrčí prací pedagogů a žáků**, mělo by být výrazem **oboustranného duševního obohacování a vzájemného respektu k názorové pluralitě**.

Posláním školy v této oblasti by měla být nejen podpora tvůrčího a inovačního myšlení žáků, ale také jejich odborná příprava vedoucí **ke schopnosti proměňování nalezených šancí** (tj. zahájení a provozování podnikatelské činnosti – formálně procesní znalosti), **ke schopnosti převzetí odpovědnosti za svůj život i úspěch**. Důležitým předpokladem smysluplnosti uplatňování tohoto přístupu je jeho integrace do všech oblastí výchovně vzdělávacího procesu ve škole a k motivaci (a vzdělávání) všech pedagogů pro jeho realizaci.

## Inspirace z Velké Británie

### 9 mýtů o podnikání a výchově k podnikavosti

- Podnikatelé se rodí, nikoliv vychovávají
- Podnikání je vždy spojeno se ziskem
- Podnikání se neslučuje s morálkou a etickými principy
- Podnikání je především soutěží
- Výchova k podnikavosti by měla být zaměřena zejména na rozvoj schopností pro založení podniku a tvorbu business plánu
- Výchova k podnikavosti má smysl jen pro některé studenty
- Učitelé a studenti zpravidla nejsou podnikaví
- Výchova k podnikavosti je vždy efektivní

### 9 výzkumných závěrů o podnikání a výchově k podnikavosti

- Podnikání je o životním stylu
- Podnikání je o týmové práci
- Podnikání je o budování partnerství
- Výchova k podnikavosti je o osobním rozvoji
- Úspěšní podnikatelé disponují souborem podnikatelských znalostí a dovedností, osobnostních charakteristik, postojů a hodnotových orientací
- Efektivní výchova k podnikavosti znamená uplatňování podnikatelského přístupu ve výuce i v učení se
- Podpora kreativity a tvořivosti by měla probíhat napříč kurikulem

- Výchova k podnikavosti je o výzvě stávajícímu „statu quo“
- Výchova k podnikavosti je o schopnosti improvizace, o schopnosti zorientovat se v nepřehledných podmínkách

Podpora podnikavosti znamená systematické působení, individuální a/nebo skupinové s cílem pomoci jednotlivcům i organizacím iniciovat žádoucí změny, umět si s příchozími změnami poradit, umět využít změny a inovace představující vyšší stupeň nejistoty a složitosti jako prostředku k dosažení osobního naplnění.

**Výchova k podnikavosti pak znamená vytvořit takové vzdělávací prostředí, ve kterém studenti mohou samostatně řešit problémy, přičemž dobrovolně podstupují únosné riziko a nejistotu ohledně konečných výsledků a zároveň obdrží ocenění za jejich úspěšné řešení. Žáci se učí být podnikavými na základě autentických zkušeností při řešení každodenních problémů. Přitom je důležité, aby výchova k podnikání zahrnovala vyvážený komplex podnikatelských znalostí a dovedností a žádoucích hodnotových orientací - jen podnikavost napřena správným směrem přináší skutečnou hodnotu.**

Zdroj: Mr. Malcolm Hoare, University of Warwick; předneseno na konferenci *The Promotion of the Entrepreneur Spirit to Boost Local Development*, Valencia, Španělsko, 30. – 31.3.2006

Nezbytným předpokladem komplexní podpory žáků v oblasti přípravy pro podnikání je **poradenství žákům – absolventům - budoucím potencionálním podnikatelům** (stojícím před rozhodnutím o podnikání) **nebo podnikatelům již začínajícím**, které by škola měla pružně zabezpečovat ve spolupráci s regionálními subjekty poskytujícími poradenství a informace, v ideálním případě také ve spolupráci se sítí podnikatelů nebo zaměstnavatelů zapojených do vzdělávání a poradenství a se státními institucemi (jako jsou např. úřady práce a jejich informační a poradenská střediska).

V této oblasti se otevírá zcela nové operační pole pro výchovu a podporu podnikatelského „dorostu“ a především pro využití nových metod v jejich přípravě i podpoře v obtížné zahajovací fázi (např. využití metod koučingu, mentoringu, learning by doing a dalších). **Školy** by se tak mohly stát pomyslnými „**inkubátory**“ **mladé podnikatelské generace**. Zároveň se tak otevírá prostor pro budování funkčních a oboustranně výhodných partnerství mezi školami navzájem či mezi školami a dalšími subjekty, z nichž jako nejzásadnější se ukazují být partnerské podniky.

*Studenti – potenciální podnikatelé by také měli být dobře informováni o nejrůznějších možnostech podpory a dotací, které jim mohou pomoci nastartovat podnikání a které jsou stále poměrně málo využívané. Například podle vyjádření Úřadu práce v Mostě využije možnosti začít podnikat s dotací od úřadu pouze pětina uchazečů, kteří ukončí evidenci na úřadu práce z důvodu zahájení samostatně výdělečné činnosti, a kteří by si tedy mohli o dotaci na zahájení podnikání požádat.*

### 3. Podpora podnikání, podnikavosti a podnikatelského myšlení žáků – obsah a metodika přípravy

#### 3.1 Podnikání, podnikavost a žádoucí kompetence

##### Podnikání a jeho tři základní pojetí

Máme-li se zabývat podnikavostí jako faktorem úspěchu v podnikání, je třeba si vymezit samotný pojem podnikání. Jednotná definice v zásadě neexistuje, lze však hovořit o jeho třech základních pojetích (Jünger, 2005):

- **Podnikání jako činnost (proces)**

Cílem tohoto procesu je vytvoření nějaké přidané hodnoty, něčeho navíc, což může být vyjádřeno finanční nebo nefinanční formou. Nositelem podnikání je podnikatel; jde o profesi, která vyžaduje určitou kvalifikaci.

**Podnikání (podnikavost) je způsob myšlení a způsob vytváření a rozvíjení hospodářských činností, ve kterém se spojuje připravenost čelit rizikům, kreativita a/nebo inovace se solidním managementem v nové nebo stávající organizaci** (Podnikání v Evropě, Zelená kniha, 2003).

- **Podnikání jako metoda (přístup)**

Řada odborníků se shoduje, že podnikání dnes již přerostlo svůj původní ekonomický význam a proniká i do jiných oblastí lidské činnosti. Podnikání, resp. podnikavý přístup není tedy jen profesní záležitost, ale celkový přístup k jakékoliv aktivitě, který člověk musí uplatňovat, chce-li v ní být úspěšný. Je to přístup zaměřený na objevování příležitostí a jejich transformaci do proveditelných projektů, sloužících ke splnění a dosažení cílů. Někteří autoři poukazují na potřebu holistického přístupu a vůdcovství jako základních atributů uplatňování podnikatelského přístupu. Kompetence k uplatňování podnikatelského přístupu se zařazuje mezi klíčové kompetence.

- **Podnikání jako životní způsob**

V tomto pojetí jde o podnikavý (podnikatelský) životní způsob, který je charakterizován zejména specifickým způsobem zajišťování potřebných životních zdrojů. Tento způsob klade na člověka zvláštní nároky, jako převzetí odpovědnosti, ochota nést riziko, nejistotu, ale zároveň samozřejmě skýtá také určité výhody (vyšší výdělek, větší vliv na vlastní organizaci času atd.).

##### Podnikavost

Podnikavostí rozumíme v nejširším slova smyslu dispozice, soubor předpokladů člověka pro podnikání. Odborníci připouští, že někteří lidé se s řadou těchto dílčích předpokladů narodí, mnozí potřebné předpoklady získají v průběhu života. Někteří zároveň připouští, že určitým dovednostem se nelze v plné míře naučit.

**Podnikavost** v sobě zahrnuje dvě základní kvalitativní roviny:

- A.** tzv. „**podnikatelské kompetence**“ a **žádoucí hodnotové orientace** vedoucí ke schopnosti **uplatňovat podnikatelský přístup a vést podnikavý životní způsob**
- B.** **odbornou způsobilost pro realizaci konkrétní podnikatelské činnosti** (v určitém oboru) vyžadující zpravidla kombinaci nějaké odborné kvalifikace (získané ať v rámci formálního či neformálního vzdělávání nebo informálního učení) a způsobilosti nezbytné pro zahájení, udržení a rozvoj podnikatelské činnosti

**Těmito dvěma základními směry by měla být vedena také příprava k podnikavosti a podnikání v rámci počátečního vzdělávání, jako důležitého předpokladu celoživotní uplatnitelnosti ve světě práce i schopnosti plnohodnotného naplňování osobního života a aktivního občanství.**

Zatímco osvojování podnikatelských kompetencí, žádoucích hodnotových orientací, souhrnně řečeno **rozvoj podnikatelského ducha žáků (A)** by měl probíhat zejména v rovině výchovného působení a s využitím vhodných metod vzdělávání podněcujících samostatnost, iniciativnost a kreativitu žáků (včetně docílení žádoucího podnětného klimatu ve škole), **osvojení nezbytných profesních znalostí a dovedností**, včetně know-how pro založení a rozvoj podniku **(B)** by mělo být zabezpečeno zejména cílenou tematickou přípravou v rámci odborné a všeobecné složky vzdělávání. Všechny tyto složky by pochopitelně měly tvořit vyvážený komplex pedagogického působení na žáka.

### 3.1.1 Rozvoj klíčových kompetencí jako důležitý faktor výchovy k podnikání

Výchova k podnikavosti a podnikání je, jak je již zmíněno výše, zohledněna také v rámcových vzdělávacích programech (RVP). RVP jsou v principu založeny na rozvíjení kompetencí, tj. požadavku nejen získávat nové znalosti a dovednosti, ale především aplikovat je a zdokonalovat v praktickém životě. **Klíčové kompetence** v nich jsou vymezovány jako relativně samostatná kategorie a jejich rozvoj je provázán se závaznými požadavky stanovenými na výsledky vzdělávání v příslušném stupni i typu vzdělání. Důrazem na klíčové kompetence se vyjadřuje potřeba již při vzdělávání žáků reagovat na rychlý vývoj nových technologií, nestabilitu sociálněekonomického kontextu výkonu jednotlivých povolání proměnlivé podmínky trhu práce. Jde o kompetence ke komunikaci, k učení, práci a spolupráci s ostatními lidmi (personální a sociální kompetence), k řešení pracovních i mimopracovních problémů, práci s informacemi a prostředky informačních a komunikačních technologií, aplikaci základních matematických postupů při řešení praktických úkolů a kompetence k pracovnímu uplatnění. Jsou „přenositelné“, uplatňují se v běžném životě i téměř u každého povolání. Jsou pokládány za „klíčové“ předpoklady celoživotního učení, uplatnitelnosti absolventů ve sféře práce, jejich adaptability. Zaměstnavatelé je často vyžadují po pracovnících jako nezbytnou součást výkonu odborné kvalifikace.

Na tom, jak se škole podaří rozvíjet klíčové kompetence, se podílí především celkové pojetí výchovy a vzdělávání ve škole, otevřenost vůči veřejnosti, přístupu pedagogů k výuce i žákům apod. V této souvislosti je také zdůrazňována potřeba zaměřit vzdělávání na propojení výuky ve škole s reálnou životní i pracovní praxí, na činnostní pojetí výuky a na modernizaci vzdělávacích metod a forem práce.

**Klíčové kompetence** jsou v RVP vymezeny jako relativně samostatná kategorie kompetencí úzce souvisejících s **občanskými a odbornými kompetencemi**.

Obecně se pojmem kompetence v RVP označují ohraničené struktury schopností a znalostí a s nimi související postoje a hodnotové orientace, které jsou předpokladem pro výkon žáka – absolventa ve vymezené činnosti (vyjadřují jeho způsobilost nebo schopnost něco dělat, jednat určitým způsobem). Kompetence neexistují izolovaně, ale navzájem se prolínají a doplňují. Žáci si je osvojují a prohlubují v průběhu celého středního (odborného) vzdělávání.

**Občanské kompetence** vyjadřují kvality občana demokratické společnosti; jedná se především o soubor hodnot a postojů, které jsou vlastní demokracii, a proto jimi má škola žáka vybavit.

**Klíčové kompetence** jsou definovány jako obecně přenositelné a použitelné soubory kvalit osobnosti (zahrnující vědomosti, intelektové dovednosti, postoje, hodnotové orientace), které každý člověk potřebuje k tomu, aby mohl plnohodnotně žít v současném světě. Mohou být využívány téměř u každé práce bez ohledu na odbornost, a proto přispívají k lepší zaměstnatelnosti absolventů; jsou významné i pro celoživotní učení. Na jejich rozvoji se podílí jak všeobecné, tak odborné vzdělávání.

**Odborné kompetence** se vztahují k výkonu pracovních činností. Odvíjejí se od kvalifikačních požadavků na výkon konkrétního povolání a vyjadřují způsobilost absolventa k pracovní činnosti. Tvoří je soubor vědomostí, dovedností, postojů a hodnot požadovaných u absolventa vzdělávacího programu.

**Model klíčových kompetencí v RVP oborů vzdělání vymezuje 7 oblastí kompetencí, u každé z nich je podrobněji popsáno, co mají absolventi v jejich rámci zvládat:**

**Jde o:**

- **Komunikativní kompetence**, tzn. aby absolventi byli schopni:
  - vyjadřovat se přiměřeně k účelu jednání a komunikační situaci v projevech mluvených i psaných a vhodně se prezentovat;
  - formulovat své myšlenky srozumitelně a souvisle, v písemné podobě přehledně a jazykově správně;
  - účastnit se aktivně diskusí, formulovat a obhajovat své názory a postoje, respektovat názory druhých;
  - zpracovávat jednoduché texty na běžná i odborná témata a různé pracovní materiály; snažili se dodržovat jazykové a stylistické normy i odbornou terminologii;
  - zaznamenávat písemně podstatné myšlenky a údaje z textů a projevů jiných lidí (přednášek, diskusí, porad apod.);
  - vyjadřovali se a vystupovali v souladu se zásadami kultury projevu a chování.
  
- **Personální kompetence**, tzn. aby absolventi byli připraveni:
  - posuzovat reálně své fyzické a duševní možnosti, odhadovat výsledky svého jednání a chování v různých situacích;
  - stanovovat si cíle a priority podle svých osobních schopností, zájmové a pracovní orientace a životních podmínek;
  - efektivně se učit a pracovat, vyhodnocovat dosažené výsledky a pokrok;
  - využívat ke svému učení zkušeností jiných lidí, učit se i na základě zprostředkovaných zkušeností;
  - přijímat hodnocení svých výsledků a způsobu jednání i ze strany jiných lidí, adekvátně na ně reagovat, přijímat radu i kritiku;
  - dále se vzdělávat, pečovat o své fyzické a duševní zdraví.
  
- **Sociální kompetence**, tzn. aby absolventi byli schopni:
  - adaptovat se na měnící se životní a pracovní podmínky a podle svých schopností a možností je ovlivňovat;
  - pracovat v týmu a podílet se na realizaci společných pracovních a jiných činností;
  - přijímat a plnit odpovědně svěřené úkoly;
  - podněcovat práci týmu vlastními návrhy na zlepšení práce a řešení úkolů, nezaujatě zvažovat návrhy druhých;
  - přispívat k vytváření vstřícných mezilidských vztahů a k předcházení osobních konfliktů, nepodléhat předsudkům a stereotypům v přístupu k druhým lidem.

- **Řešit samostatně běžné pracovní i mimopracovní problémy**, tzn. aby absolventi byli schopni:
- porozumět zadání úkolu nebo určit jádro problému, získat informace potřebné k řešení problému, navrhnout způsob řešení, popř. varianty řešení, a zdůvodnit jej, vyhodnotit a ověřit správnost zvoleného postupu a dosažené výsledky;
- uplatňovat při řešení problémů různé metody myšlení (logické, matematické, empirické, heuristické) a myšlenkové operace;
- volit prostředky a způsoby (pomůcky, studijní literaturu, metody a techniky) vhodné pro splnění jednotlivých aktivit, využívat zkušeností a vědomostí nabytých dříve.
  
- **Využívat prostředky informačních a komunikačních technologií a efektivně pracovat s informacemi**, tzn. aby absolventi uměli:
- pracovat s osobním počítačem a s dalšími prostředky informačních komunikačních technologií;
- pracovat s běžným základním a aplikačním programovým vybavením;
- učit se používat nové aplikace;
- komunikovat elektronickou poštou a využívat další prostředky online a offline komunikace;
- získávat informace z otevřených zdrojů, zejména pak z celosvětové sítě Internet;
- pracovat s informacemi, a to především s využitím prostředků informačních a komunikačních technologií.
  
- **Aplikovat základní matematické postupy při řešení praktických úkolů**, tzn. aby absolventi uměli:
- používat správně pojmy kvantifikujícího charakteru;
- zvolit pro řešení úkolu odpovídající matematické postupy a techniky a používat vhodné algoritmy;
- využívat a vytvářet různé formy grafického znázornění (tabulky, diagramy, grafy, schémata apod.) reálných situací a používat je pro řešení;
- používat a převádět správně jednotky;
- nacházet funkční závislosti při řešení praktických úkolů, umět je vymežit, popsat a využít pro konkrétní řešení;
- provést reálný odhad výsledku řešení praktického úkolu;
- sestavit ucelené řešení praktického úkolu na základě dílčích výsledků.
  
- **Kompetence k pracovnímu uplatnění**, tzn. aby absolventi:
- měli přehled o možnostech uplatnění na trhu práce v daném oboru a povolání;
- měli reálnou představu o pracovních, platových a jiných podmínkách v oboru a možnostech profesní kariéry, znali požadavky zaměstnavatelů na pracovníky a byli schopni srovnávat je se svými předpoklady; byli připraveni na potřebu přizpůsobit se změněným pracovním podmínkám;
- dokázali získávat a vyhodnocovat informace o pracovních nabídkách, využívat poradenských a zprostředkovatelských služeb;

- uměli vhodně komunikovat s potenciálními zaměstnavateli;
- znali práva a povinnosti zaměstnavatelů a pracovníků;
- **osvojili si základní vědomosti a dovednosti potřebné pro rozvíjení vlastních podnikatelských aktivit.**

Z podstaty klíčových kompetencí vyplývá jejich nadpředmětová koncepce. Jejich rozvoj je provázán se vzdělávacími obsahy vyučovacích předmětů či vzdělávacích modulů obecně i odborně zaměřených. Také je zdůrazňována orientace na činnostně zaměřené pojetí výuky, modernizaci vzdělávacích metod a forem práce a celkového výchovného a vzdělávacího působení středních odborných škol. Vzhledem k profesionalizační funkci odborného vzdělávání je zdůrazněn požadavek na to, aby rozvoj těchto kompetencí posiloval schopnost celoživotní uplatnitelnosti ve sféře práce.

Při porovnání konceptu klíčových kompetencí v RVP oborů vzdělání s pojetím a vymezením klíčových kompetencí v evropských dokumentech vyplývá, že jejich koncepty se po obsahové stránce v zásadních rysech shodují, jakkoliv formálně jsou strukturovány poněkud odlišně (koncept klíčových kompetencí na evropské úrovni prochází dlouhodobým vývojem).

Po formální stránce jsou klíčové kompetence v RVP oborů vzdělání vymezeny jako samostatná kategorie kompetencí, **společně s občanskými a odbornými kompetencemi**, takže např. občanské kompetence, které jsou zařazeny v modelu klíčových kompetencí Evropské komise, zde tvoří formálně samostatně vymezenou kategorii kompetencí.

**Kompetence k podnikatelským aktivitám, které jsou evropském modelu vymezeny samostatně, jsou v RVP oborů vzdělání rozpracovány v rámci kompetencí k pracovnímu uplatnění, v rámci občanských kompetencí (např. schopnost jednat odpovědně, samostatně, aktivně a iniciativně nejen ve vlastním, ale i veřejném zájmu; schopnost kritického myšlení atd.) i odborných kompetencí (např. o schopnost aplikace poznatků z určité oblasti v podnikatelské činnosti atd.)** Kompetence k učení, které v evropském modelu tvoří samostatnou oblast, jsou v RVP oborů vzdělání obsaženy v definicích stanovených u personálních kompetencí apod.

Samotný návrh evropského referenčního rámce klíčových schopností pro celoživotní vzdělávání prochází v současné době rozsáhlým připomínkovým řízením a úpravami. Celkově koresponduje s **modelem klíčových kompetencí Evropské komise** a zahrnuje **osm klíčových schopností**:

1. komunikace v mateřském jazyce
2. komunikace v cizích jazycích
3. matematická schopnost a základní schopnosti v oblasti vědy a technologií
4. schopnost práce s digitálními technologiemi
5. schopnost učit se
6. smysl pro mezilidské a mezikulturní vztahy, sociální a občanské schopnosti
7. podnikatelské schopnosti
8. kulturní povědomí

Jakkoliv jsou klíčové kompetence obecně přenositelné - dají se tedy použít pro libovolné obsahy - jejich zprostředkování, rozvoj musí být vždy vázán na konkrétní obsah.

Osvědčeným způsobem rozvoje klíčových kompetencí je mimo jiné i vedení žáků ke zpracování nejrůznějších **žakovských projektů**. Cílem žakovských projektů by mělo být komplexní uchopení celé problematiky. Svou podstatou tak projekty přesahují rámec jednoho předmětu, umožňují žákům získávat a propojovat zkušenosti ze školního i mimoškolního prostředí.

Správné využití žákovských projektů s sebou přináší řadu pozitivních efektů:

- dochází k aktivizaci žáků, posilování jejich motivace, projekty vytvářejí prostor pro uplatnění vlastní kreativity a iniciativy žáků;
- žáci si samostatně organizují práce na realizaci projektu, rozdělují role a úkoly, učí se pracovat v týmu, dodržovat individuální odpovědnost za svěřený úkol
- žáci mají možnost bezprostředně aplikovat teoretické poznatky i praktické dovednosti v komplexně projektovaných praktických úkolech, které se podobají realitě výkonu povolání;
- žáci jsou vedeni k získávání a propojování poznatků a zkušeností ze školního i reálného, mimo školu existujícího prostředí;
- jakkoliv pedagogové spolupracují se žáky při navrhování témat žákovských projektů, tak aby tyto měly praktický význam, reálný cíl a splňovaly své základní poslání, role a působení vyučujícího v pedagogické interakci se zde posouvá do roviny konzultační a poradenské (nikoliv autoritativní)
- tyto projekty žákům umožňují nejen plnit svěřené dílčí odborné úkoly, ale získávat i další pracovní i životní zkušenosti – přispívají k rozvoji občanských, klíčových i odborných kompetencí.

**Z hlediska realizace výchovy k podnikání je třeba zamyslet se zejména nad následujícími otázkami**

- Jací skutečně jsou naši absolventi z hlediska míry osvojení „podnikatelských kompetencí“ a s ohledem na podnikatelský potenciál v našem oboru? Ve kterých oblastech potřebují zvýšenou péči při rozvoji potřebných kompetencí?
- Přispívá pojetí, styl výuky, celkové klima školy i každodenní interakce mezi pedagogy a žáky k jejich rozvoji?
- Jaké jsou největší nedostatky v přípravě žáků (v naší práci)?

a na základě toho:

- Vede naše příprava skutečně k rozvoji podnikavosti a podnikání?
- Respektujeme specifické potřeby, zvláštnosti vyučovaných? (Neučíme všechny stejně?)
- Na které kompetence se zaměříme především? (Na ty, které absolvent při výkonu podnikatelské činnosti v oboru především potřebuje.)
- Jak může konkrétní vzdělávací celek přispět k podpoře žádoucích kompetencí, které metody či formy výuky budou přispívat k rozvoji těchto kompetencí?
- Jakou zaujmeme společnou strategii? (Jak budeme usilovat o atmosféru „podnikavosti“ ve škole, jak budeme postupovat v jednotlivých vyučovacích předmětech?)
- Jsou na nové požadavky připraveni učitelé?

Následující schémata mohou být užitečná při uvědomování si požadavků kladených na podnikatele (a tedy potřeby „podnikatelské kvalifikace“) z různých hledisek a v různých obdobích jejich profesní kariéry.

### Specifikace rolí podnikatele

Role	Hlavní úkol
Živnostník	Pozitivní cash-flow
Podnikatel	Fungování a rozvoj podniku
<b>Specifikace rolí a úkolů podle stadia rozvoje podnikání</b>	
Uchazeč o podnikání	Rozhodnutí o podnikání
Začínající podnikatel	Zahájení podnikání
„Přežívající“ podnikatel	Zabezpečení nezbytného cash-flow
Podnikatel s růstovým potenciálem	Růst a rozvoj podniku
Končící podnikatel	Ukončení podnikání

Role podnikatele	Hlavní procesy	Oblasti potřebných znalostí
Podnikatel	Identifikace	Problematika podnikání
Vlastník	Ochrana majetku	Obchodní právo
Správce	Využití zdrojů	Ekonomie
Manažer	Efektivita podnikání	Management, strategický management
Lídr	Vedení	
Výrobce	Realizace produktu	Řízení výroby
Prodejce	Transakce	Marketing

Zdroj: Jünger, 2005; upraveno

*Šetření Eurobarometru prokazují, že znalost postupů pro založení podniku zvyšuje pravděpodobnost, že se člověk stane podnikatelem.*

## **3.2 Cíle jednotlivých témat přípravy žáků SŠ pro soukromé podnikání**

### **Formy podnikání**

- Vědět jaké jsou základní formy podnikání a v čem se liší (pouze orientačně)
- Vědět, že chce-li někdo začít podnikat, musí splňovat určité požadavky, někdy jen na bezúhonnost, většinou ale i na kvalifikaci, někdy i další
- Vědět, jaké jsou druhy živností (základní kategorie), jak se liší v požadavcích na zájemce o jejich provozování
- Umět zařadit vybranou živnost do správné kategorie podle živnostenského zákona
- Umět najít v živnostenském zákoně požadavky na vybranou živnost

### **Investice potřebné pro zahájení podnikání**

- Uvědomovat si, že na začátku téměř každého podnikání je třeba investovat určité finance
- Uvědomovat si, že tyto investice se pro různé podnikatelské činnosti mohou zásadně lišit
- Orientovat se v tom, jaké druhy vstupních investic lze předpokládat pro různé druhy podnikání
- Umět spočítat hrubou kalkulaci vstupních investic pro vybrané podnikání

### **Vyhledávání podnikatelských příležitostí**

- Umět vymezením pro svůj obor rámcový sortiment výrobků a služeb, které mohou být předmětem drobného podnikání
- Umět definovat cílové skupiny potenciálních zákazníků a jejich očekávané potřeby
- Umět posoudit stávající nabídku výrobků a služeb ve vymezeném prostoru trhu z hlediska případných kvantitativních a kvalitativních mezer
- Umět vymezením prostor pro vlastní nabídku výrobků či služeb v závislosti na vlastních odborných a dalších kvalitách a na stávající nabídce na trhu
- Umět posoudit potřebné náklady na rozjezd podnikání ve zvolené oblasti
- Umět si promyslet rámcovou finanční rozvahu pro zvolenou podnikatelskou činnost

### **Administrativa podnikatele**

- Vědět, co musí podnikatel v závislosti na formě svého podnikání ze zákona evidovat a zpracovávat (nikoliv přesnou podobu těchto evidencí)
- Vědět, jaké všechny platby musí podnikatel v závislosti na formě svého podnikání ze zákona odvádět (nikoliv přesné postupy pro výpočty těchto plateb)
- Znat základní formy bankovních služeb a pravidla bankovního styku
- Vědět, které zákony určují podnikatelskou administrativu a finanční odvody (nikoliv tyto zákony znát)

## 3.2.1 Základní aspekty soukromého podnikání

### 3.2.1.1 Nejčastější formy podnikání

#### Cílové znalosti a dovednosti

- Vědět jaké jsou základní formy podnikání a v čem se liší
- Vědět, že chce-li někdo začít podnikat, musí splňovat určité požadavky, někdy jen na bezúhonnost, většinou ale i na kvalifikaci, někdy i další
- Vědět, jaké jsou druhy živností, jak se liší v požadavcích na zájemce o jejich provozování
- Umět zařadit vybranou živnost do správné kategorie podle živnostenského zákona
- Umět najít v živnostenském zákoně požadavky na vybranou živnost

#### Obsah tématu

Nejčastějšími formami podnikání jsou **tzv. živnostenské podnikání a podnikání formou tzv. obchodních společností**.

Hlavní rozdíl mezi oběma formami spočívá v tom, že živnostník (nazývaný fyzickou osobou), podniká na své jméno a k založení své firmy tzv. potřebuje živnostenský list, zatímco obchodní společnost (nazývaná právnickou osobou) podniká jménem celé společnosti, tedy všech spoluvlastníků, a k jejímu vzniku nestačí živnostenské listy jejích zakladatelů, ale právní smlouva mezi nimi.

#### ▪ Živnostenské podnikání

Založit živnost je nejschůdnější cesta, jak začít podnikat. Kdo chce tímto způsobem podnikat, musí požádat o vydání tzv. živnostenského listu, což je oprávnění podnikat v příslušné živnosti. Žádosti vyřizují živnostenské odbory krajských, městských nebo obvodních úřadů.

Pro vydání živnostenského listu jsou různé podmínky pro druhy živností (společná je trestní bezúhonnost) a předepisuje je zákon 455/1991 o živnostenském podnikání, tzv. Živnostenský zákon“.

Živnosti volné - není požadována konkrétní kvalifikace, jen výpis z trestního rejstříku (těmito živnostmi jsou např. různé zprostředkovatelské činnosti, běžné obchodní činnosti apod.).

Živnosti řemeslné - je třeba vyučení či jinak definované vzdělání v určitém oboru nebo šestiletá praxe v daných činnostech či povoláních (těmito živnostmi jsou např. truhlářství, kovářství, zámečnictví, zednictví, klempířství, kosmetické služby apod.).

Živnosti vázané - kromě potřebné kvalifikace jsou tu navíc požadavky vycházející z různých předpisů a zákonů (těmito živnostmi jsou např. vedení účetnictví, montáž, opravy a revize vybraných elektrických zařízení, výroba chemických výrobků, oční optika, masérské služby, psychologické poradenství, apod.).

Výše uvedené druhy živností se nazývají tzv. ohlašovací. Žadatel o vydání živnostenského listu, který splňuje předepsané podmínky, předloží příslušné doklady na živnostenském úřadu a ten, pokud žadatel podmínky skutečně splňuje, vystaví živnostenský list.

Živnosti koncesované – u nich jsou pro jednotlivé živnosti předepsány různé požadavky vycházející z příslušných předpisů a zákonů (včetně kvalifikačních) a navíc na rozdíl od ohlašovacích živností se k žádosti vyjadřuje určitý orgán státní správy (např. ke směnářské činnosti je to Česká národní banka). V případě kladného výsledku, obdrží žadatel kromě živnostenského listu také tzv. koncesní listinu. Mezi koncesované živnosti patří např. výroba, opravy, prodej a půjčování zbraní, poskytování telekomunikačních služeb, taxislužba, apod.

#### ▪ **Podnikání formou obchodních společností**

Nechce-li někdo podnikat sám, ale chce spojit své síly i finance s dalšími společníky, což může být v případě vysokých počátečních nákladů nevyhnutelné, má možnost založit s nimi některou formu obchodní společnosti. Nejčastější bývá tzv. společnost s ručením omezením (používá se zkratka spol. s r.o. nebo jen s.r.o.). Společníci musí složit základní vklad, z něhož se uhradí dluhy a další závazky společnosti v případě jejího zániku (proto ručení omezené - ručí se pouze do výše základního vkladu). Sepíše tzv. společenskou smlouvu, kde je mj. zakotvena výše vkladu jednotlivých společníků a způsob dělení jejich společného zisku. Spol. s r.o. může založit i jen jeden společník. Existují i další typy obchodních společností, např. akciová společnost, veřejná obchodní společnost, komanditní společnost apod. Podrobnosti uvádí zákon 513/1991 Sb., zvaný Obchodní zákoník.

Uvedené zákony lze nalézt např. na [www.sbcr.cz](http://www.sbcr.cz), [www.onlinedata.cz](http://www.onlinedata.cz), [www.mesec.cz](http://www.mesec.cz), <http://business.center.cz/business/pravo/zakony> aj.

#### **Úlohy**

- Najděte v živnostenském zákoně všechny živnosti, které mohou být vykonávány (příp. po určité praxi) absolventy Vašeho oboru. Hledejte ve všech druzích živností.
- Jaký je rozdíl mezi živnostenským podnikáním a podnikáním formou s.r.o.?

### 3.2.1.2 Investice potřebné pro zahájení podnikání

#### Cílové znalosti a dovednosti

- Uvědomovat si, že na začátku téměř každého podnikání je třeba investovat určité finance
- Uvědomovat si, že tyto investice se pro různé podnikatelské činnosti mohou zásadně lišit
- Orientovat se v tom, jaké druhy vstupních investic lze předpokládat pro různé druhy podnikání

#### Obsah tématu

Před zahájením podnikání je většinou třeba investovat určité finanční prostředky, aby bylo možné vůbec začít. Z hlediska potřeby těchto počátečních finančních nákladů pro "rozjezd" podnikání, lze směry podnikatelské činnosti rozdělit do několika skupin:

- a) Činnosti, pro které není třeba prakticky nic, než chytrá hlava, potřebné znalosti, případně výmluvná ústa - např. zprostředkovatelská činnost, některé poradenské činnosti, na které není třeba mít hned zpočátku speciální kancelář apod.
- b) Činnosti, pro které se stačí vybavit potřebným nářadím, základním množstvím materiálu a ne příliš drahými zařízeními, příp. menší dílnou (většina práce se ale provádí u zákazníků) - např. instalatér, klempíř, zedník, pokrývač, malíř, krejčí apod., lze sem zařadit i zpracovatele dat, účetní a další drobné soukromníky potřebující v zásadě jen počítač.
- c) Činnosti, pro které je třeba si zřídit nebo pronajmout určitou provozovnu, obchod, salon či kancelář a její odpovídající vybavení - např. pekař, cukrář, řezník, automechanik, truhlář, kadeřník, kosmetička, obuvník pro opravy, advokát apod.
- d) Činnosti, pro které je třeba mít k dispozici nákladný provoz - ucelená výroba hotových výrobků, autoservis, obchodní dům, hotel apod.,
- e) Činnosti, pro které je třeba mít počáteční kapitál na nákup zboží, které je zase potom prodáváno - obchodování všeho druhu.

#### Úloha

- Zařadte všechny živnosti, které jste našli v živnostenském zákoně jako odpovídající Vašemu oboru vzdělání, do některé z uvedených skupin.

### 3.2.1.3 Vyhledávání a posuzování podnikatelských příležitostí

#### Cílové znalosti a dovednosti

- Naučit se vyhledávat ve své profesní oblasti možnosti, které poskytují příležitosti pro živnostenské podnikání
- Naučit se posuzovat podnikatelské příležitosti z hlediska situace na trhu
- Naučit se posuzovat podnikatelské příležitosti z hlediska vlastních předpokladů
- Naučit se posuzovat podnikatelské příležitosti z ekonomického hlediska

*Podrobně je tento tématický celek zpracován v Metodickém postupu pro vedení žáků při zpracování projektu pro rozjezd podnikání – pro vyhledávání podnikatelských příležitostí.*

#### Obsah tématu

Je třeba podniknout sérii postupných kroků:

##### **A. Vymezení potenciálního prostoru pro podnikatelské aktivity**

Prostor daný kvalifikací žáka, např. stavebnictví

Z toho vyplývající okruhy aktivit, např. služby těm kdo staví nebo rekonstruuji

##### **B. Vymezení potenciálních zákazníků**

Např. občané, kteří staví dům, občané kteří rekonstruuji dům nebo byt (zejména v panelovém domě, bytová družstva nebo společenstva vlastníci panelové domy, firmy, které rekonstruuji prostory pro kanceláře nebo jiné provozovny apod.

##### **C. Konkretizace potenciálního prostoru**

Např. občané, kteří staví dům, budou nejspíš potřebovat služby: 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 aj.

##### **D. Posouzení stávající nabídky na trhu**

Např. pro výše vymezený prostor: Stavby nových domů jsou nabízené 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 bývají např. Rekonstrukce bytových jader, Zhotovování a montáž oken, Zateplování, Instalátorské práce (voda, teplo, plyn), Elektrikářské práce, Rekonstrukce podlah, Provádění nových fasád, Obkladačské práce, Malířské práce, Komplexní zabezpečování (elektronické i mechanické). Služeb je dostatek, kvalita většinou 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.

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

Je třeba zodpovědět otázku: Co z toho umím nebo jsem schopen se relativně schůdným způsobem naučit? Výsledkem by mělo být zvolení určité činnosti, s pokusem 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.

### **F. 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)?

### **G. Posouzení ekonomické stránky**

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.
- 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.

### 3.2.1.4 Administrativa podnikatele

#### Cílové znalosti a dovednosti

- Vědět, co musí podnikatel v závislosti na formě svého podnikání ze zákona evidovat a zpracovávat (nikoliv přesnou podobu těchto evidencí)
- Vědět, jaké všechny platby musí podnikatel v závislosti na formě svého podnikání ze zákona odvádět (nikoliv přesné postupy pro výpočty těchto plateb)
- Znat základní formy bankovních služeb a pravidla bankovního styku
- Vědět, které zákony určují podnikatelskou administrativu a finanční odvody (nikoliv tyto zákony znát)

#### Obsah tématu

Každý, kdo vydělává peníze je povinen z nich odvádět určité částky na daně a na zdravotní a sociální pojištění. Pokud je zaměstnancem, tak mu to zaměstnavatel přímo srazí ze mzdy a odvody provede za něho. Pokud je podnikatelem, musí to zajistit sám.

Podnikatel tedy musí počítat s tím, že zdaleka ne všechny peníze, které ve svém podnikání utrží, mu zůstanou.

Musí počítat, s tím tyto odvody mají přesně daná pravidla pro stanovení jejich výš, pro termíny plateb a pro dokumentaci, kterou se k tomu musí vést. Nedodržení znamená navíc platit penále a pokuty.

Následující text obsahuje nejzákladnější informace o povinnostech podnikatele odvádět platby a zpracovávat agendy. Je to zaměřené na podnikatele – živnostníka, tedy tzv. osobu samostatně výdělečně činnou. Pro další formy podnikání (společnosti s ručením omezeným, akciové společnosti aj.) je toto úřadování rozsáhlejší a složitější.

#### ▪ Daň z příjmu fyzických osob

Její výše vychází z rozdílu výše příjmů a výdajů, které podnikatel měl v průběhu celého kalendářního roku. Na všechny své výdaje musí mít patřičné doklady, pokud ovšem jejich celková výše nepřesáhne čtvrtinu příjmů, může si tuto čtvrtinu počítat jako tzv. výdaje stanovené procentem z příjmů (v některých specifických oblastech to není čtvrtina, ale např. polovina nebo jiná procentuální částka z příjmů).

Pokud se výdaje počítají procentem z příjmů, stačí vést evidenci příjmů.

Pokud podnikatel uplatňuje skutečné výdaje, musí nejen ukládat všechny doklady od těchto výdajů, ale také vést celé účetnictví, tzn. zaznamenávat všechny své příjmy a výdaje podle přesně daných pokynů do předepsaných kolonek (tzv. peněžní deník).

Po skončení kalendářního roku podnikatel podle přesně daných pokynů vyplní na základě své evidence tzv. daňové přiznání, což je několikastránkový formulář, při jehož vyplňování se postupně propracuje až k výpočtu daně.

Nyní musí nejen zaplatit tuto daň, ale podle její výše musí spočítat také výši daňových záloh, které bude buď pololetně, nebo čtvrtletně nebo měsíčně platit. Až bude zase za rok počítat daň, taky si od vypočtené daně tyto zálohy odečte. Pokud jsou zaplacení zálohy vyšší než vypočítaná daň, finanční úřad podnikateli tento přeplatek zaplatí. V prvním roce podnikání se zálohy platit nemusejí.

Podnikatel samozřejmě nemusí tyto činnosti přímo sám provádět, pro vedení účetnictví si mnoho podnikatelů zaměstnává nebo najímá účetní, pro vyplňování daňových přiznání a pro řešení různých daňových problémů si mohou najmout služby daňového poradce.

*Zákonná norma: Zákon 586/1992 Sb., o daních z příjmu.*

#### ▪ **Zdravotní a sociální pojištění**

Zdravotní pojištění se odvádí zdravotní pojišťovně, u níž je podnikatel přihlášen a slouží pro vytváření fondu, z něhož se hradí výdaje lékařům, nemocnicím a dalším zdravotnickým zařízením.

*Zákonná norma: Zákon 48/197 Sb., o pojistném a na všeobecné zdravotní pojištění.*

Sociální pojištění se odvádí územně příslušné Správě sociálního zabezpečení a má tři složky:

- důchodové pojištění sloužící pro vytváření fondu na platby důchodů,
- pojistné na sociální zabezpečení a příspěvek na státní politiku zaměstnanosti sloužící pro vytváření fondu na platby sociálních dávek, rekvalifikací a dalších podpůrných nástrojů pro nezaměstnané,
- nemocenské pojištění sloužící výplatě nemocenských dávek, tj. částek, které mají nemocnému částečně kompenzovat ušlý příjem v době jeho nemoci, které ale není povinné.

*Zákonné normy: Zákon 155/1995 Sb., o důchodovém pojištění, zákon 589/1992 Sb., o pojistném na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti.*

Zdravotní i sociální pojištění vychází stejně jako daň z příjmu z rozdílu výše příjmů a výdajů, které podnikatel měl v průběhu celého kalendářního roku. I jeho výpočet se provádí do předepsaných formulářů. A i zde je systém plateb záloh, které se odečtou od vypočtených částek.

#### ▪ **Další předepsané agendy, daně a odvody**

Plátcem daně z přidané hodnoty (DPH) se podnikatel může stát buď proto, že jeho příjem překročil za určité období určitý limit, nebo že za určitých okolností to pro něho může být výhodné. Pak se zaregistruje jako plátce DPH a každých čtvrt roku nebo každý měsíc vyplní přiznání k DPH a odvede příslušnou částku nebo naopak jemu ji odvede finanční úřad.

*Zákonná norma: Zákon 235/2004., o dani z přidané hodnoty.*

Pokud podnikatel začne zaměstnávat další pracovníky, administrativa se mu významně rozroste. Kromě personální agendy o těchto pracovnících za ně musí provádět všechny platby daní z příjmu i zdravotního a sociálního pojištění, včetně zpracovávání předepsaných evidencí a formulářů.

Menší část zdravotního a sociálního pojištění se strhává ze mzdy zaměstnance, vyšší část za něj platí zaměstnavatel. Znamená to tedy, že stanovuje-li podnikatel zaměstnanci mzdu, musí počítat s vyššími výdaji.

## **Bankovní služby**

Při podnikání se nelze obejít bez bankovních služeb.

Základní službou je vedení tzv. běžného účtu, který si každý podnikatel může v bance či spořitelně založit. Na tento účet si pak může nechávat posílat platby od zákazníků a formou tzv. příkazů k úhradě, které předává bance. Také může jeho prostřednictvím platit své platby, aniž by mu musely projít rukama hotové peníze. Navíc může takto provádět více plateb najednou. Peníze tak přecházejí z jednoho účtu na jiný účet a obě strany tím ušetří čas a práci s vyplňováním složenek či osobním předáváním peněz, automaticky vznikají doklady o zaplacení i podklady pro evidenci v účetnictví.

Při tomto tzv. bezhotovostním styku se nejčastěji postupuje tak, že podnikatel za svou službu nebo výrobek vystaví zákazníkovi tzv. fakturu, tj. doklad, kde je mj. uvedena poskytnutá služba nebo výrobek a cena. Na základě faktury zákazník (obvykle jiný podnikatel, jiná organizace) dá bance již zmíněný příkaz k úhradě, na jehož základě tato banka příslušnou finanční částku převede ze zákazníkova na podnikatelův účet.

Druhou důležitou bankovní službou je poskytování úvěrů. Řada podnikatelů totiž pro to, aby mohla své podnikání zahájit, potřebuje různé stroje a další vybavení, potřebné prostory i počáteční finance na nákup materiálu či jiného zboží. Ne každý má na to dostatek peněz a potřebuje si tedy vypůjčit. A takovou půjčku - tzv. úvěr - mu může dát banka.

Úvěry ovšem mají i svá úskalí. Jednak jsou to poměrně vysoké úroky a za druhé nutnost poskytnout bance určitou protihodnotu jako záruku, kterou se banka jistí pro případ nesplácení úvěru (např. dům, pozemky apod.). Podnikatel může také ručit přímo majetkem, který si za úvěr koupí (budova hotelu, továrna apod.). Záleží samozřejmě také na výši úvěru.

*Uvedené zákony lze nalézt např. na [www.sbcz.cz](http://www.sbcz.cz), [www.onlinedata.cz](http://www.onlinedata.cz), [www.mesec.cz](http://www.mesec.cz), <http://business.center.cz/business/pravo/zakony> aj.*

## **Příklady úloh**

- Jaké všechny složky se snižuje celkový příjem živnostníka (výdaje, zdravotní pojištění, sociální pojištění, daň z příjmu)
- Vyplňte daňové přiznání pro daň z příjmu fyzických osob (jako výchozí údaje zvolte nějaký celkový roční příjem a celkové roční výdaje).
- Z konkrétního účetního dokladu a z konkrétní faktury sepište všechny důležité údaje - cena bez DPH, cena s DPH, datum zdanitelného plnění, datum splatnosti.
- Podle nějakého vzoru sestavte vlastní fakturu za vybrané zboží nebo službu.

### 3.2.1.5 Otázky, které je vhodné si zodpovědět, než se člověk pustí do podnikání

#### 1. Dokázal bych pro práci obětovat většinu volného času?

- a) Takové práci bych se obloukem vyhnul.
- b) To by mě ta práce musela mimořádně bavit.
- c) Pokud bych měl pocit, že ta práce má smysl a pokud bych za ni dostal dobře zapláceno, tak ano.

#### 2. Umím hospodařit s časem?

- a) Neustále nestíhám, všechno dělám na poslední chvíli a často se zpožděním, na domluvené schůzky chodím většinou pozdě.
- b) S časem bojuji, občas něco nestihnu, ale důležité termíny dodržuji.
- c) Na domluvené schůzky chodím včas, termíny dodržuji, když je třeba, dokážu si čas naplánovat.

#### 3. Umím si zorganizovat práci?

(Např. při rozsáhlejší úklidu, při balení věcí na nějakou cestu, při vyklízení bytu před malováním, při stěhování, při přípravě většího pohoštění apod.)

- a) Pracuji značně chaoticky a až postupně zjišťuji, že jsem měl postupovat jinak, někdy to dojde až tak daleko, že už to nelze napravit.
- b) Práci si dopředu moc nepromýšlím, občas udělám něco špatně, ale celkově to zvládám.
- c) Když dělám něco složitějšího, rozmyslím si jak budu postupovat, co k tomu potřebuji, co udělám nejdřív a co potom, práci pak v klidu zvládám.

#### 4. Když se do něčeho pustím, dokážu to dotáhnout do konce?

(Např. při provozování nějakého sportu snaha o co nejlepší výkon i přes nutnost náročného tréninku, při organizování nějaké akce nepolevení v úsilí i přesto, že s ostatními se obtížně spolupracuje, při sestavování nesmontovaného nábytku když se to nedaří apod.)

- a) Jen jde-li všechno hladce a bez problémů.
- b) Jen když je to něco, co se udělat opravdu musí nebo na čem mi moc záleží.
- c) Nenechám se odradit problémy a překážkami, „zakousnu se“ do toho a jdu důsledně za svým cílem.

## 5. Dokážu zvládat stresové situace?

(Např. když nejede autobus či tramvaj a já se nutně potřebuji někam dostat, když se v žádném obchodě nedá sehnat nějaká věc, kterou nutně potřebuji, když se najednou nahromadí moc učení, při spadnutí do nějakého průšvihů apod.)

- a) Potřebuji, aby všechno fungovalo a probíhalo tak, jak má, když tomu tak není, vyvede mě to z míry a často propadám panice.
- b) Adrenalinové situace sice rád nemám, ale když se dostanu pod nějaký tlak, panice nepropadám.
- c) I ve stresové situaci si zachovávám chladnou hlavu a ihned hledám z této situace nějaké východisko, nějaké řešení.

## 6. Dokážu se rozhodovat?

- a) Jsem hrozně nerozhodný(á), rozhodnutí se snažím oddalovat, nikdy nevím, jakou možnost mám zvolit, bojím se cokoliv rozhodnout.
- b) Mám trochu strach brát na sebe zodpovědnost za důležitá rozhodnutí, většinou si všechno dlouho promyslím, ale nakonec se většinou nějak rozhodnu.
- c) Když je třeba udělat rozhodnutí, vše si promyslím a pak se bez zbytečných průtahů rozhodnu.

**7. Nejsem lehkomyšlný typ, který se pouští do nepromyšlených akcí?** (Např. podléhání reklamám, různým akcím typu „...když tohle pošleš deseti lidem, do dvou měsíců ti přijde...“, naletění různým slibům, vstupování do různých pochybných spolků, sekt apod.).

- a) Ano, to jsem já.
- b) Občas se namočím do nějakého průšvihů, ale jinak nejsem nadšenec, který se hned nechá vším unést nebo každým přesvědčit.
- c) Zůstávám pevnýma nohama na zemi, rozhodně nepropadám nějakým nereálným snům či chimérám, než se do něčeho pustím, dobře si to rozmyslím, nespolehám na zázraky, ale na sebe.

## 8. Je pro mě bezproblémové komunikovat s cizími lidmi?

- a) Snažím se jednání s cizími lidmi vyhnout, mám-li něco vyřizovat, odkládám to, když už se tomu vyhnout nemohu, stresuje mě to.
- b) Nevyžívám se v jednání s lidmi, ale je-li to třeba, bez zbytečného odkládání to vyřídím.
- c) Nemám s tím problémy, komunikovat s lidmi mě docela baví.

## 9. Umím lidi takzvaně „ukecat“?

- a) Přesvědčovat lidi neumím a ani by se mi do toho nechtělo.
- b) Přesvědčovat lidi není mé hobby, ale jde-li o něco, na čem mi záleží, vyvinu maximální úsilí, abych dotyčnou osobu přesvědčil, někdy se mi to podaří, někdy ne.
- c) Jsem typ, který ukecá každého.

**10. Dokážu v sobě „překousnout“ protivné nebo arogantní jednání druhého?**

- a) Jsem cholerik, který okamžitě vyletí.
- b) Občas se vytočím, ale většinou se ovládnou.
- c) Až na naprosté výjimky se vždycky dokážu ovládnout, zvláště jedná-li se o něco důležitého.

Za odpovědi a) je po 1 bodu, za odpovědi b) je po 2 bodech, za odpovědi c) je po 3 bodech.

Komu vyjde součet nižší než 20 bodů, nebo kdo má více odpovědí a), není pravděpodobně typ vhodný pro soukromé podnikání.

Ostatním je třeba popřát dobré nápady a hodně štěstí, a podnikání se může stát jejich celoživotní náplní.

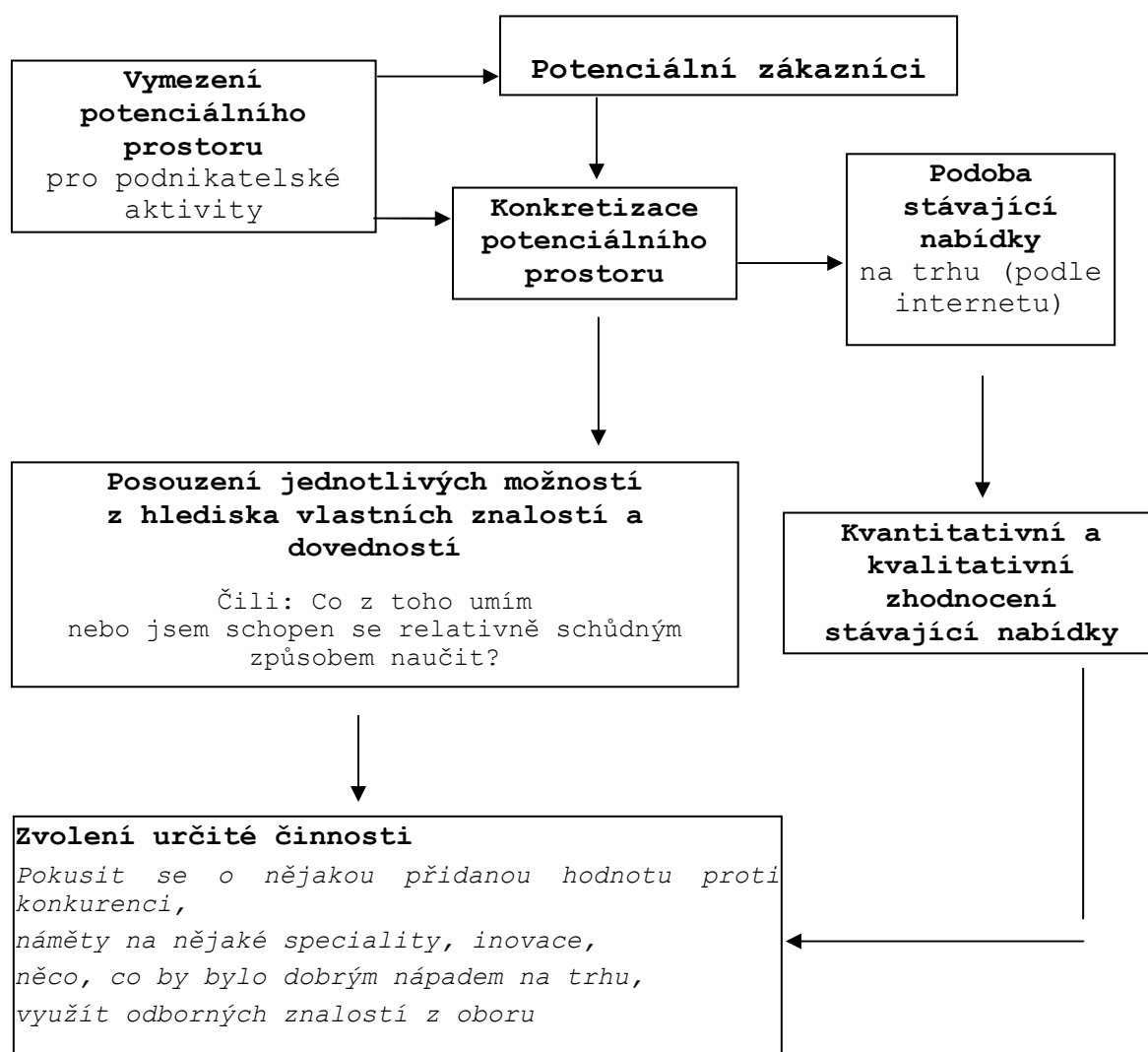
### 3.3 Metodická podpora výuky

#### 3.3.1 Zpracování žákovského projektu – konkretizace podnikatelských příležitostí

Pro vedení žáků při zpracování projektu pro rozjezd podnikání – pro vyhledávání podnikatelských příležitostí pro žáky středních škol

##### 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 rekonstruuji

### **Potenciální zákazníci**

- Občané, kteří staví dům
- Občané, kteří rekonstruuji dům nebo byt (zejména v panelovém domě)
- Bytová družstva nebo společenstva vlastníci panelové domy
- Firmy, které rekonstruuji 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 rekonstruuji 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 rekonstruují 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 s žáky, žáci by měli být podněcováni k nápadům, tyto nápady by měly být v diskusi kriticky posuzovány, dále rozvíjeny, rozšiřovány o další. Jako zdrojem 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		
Pronájemy		
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*
- *zaměstnání 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 nahoře 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.*

## 4. Nástroje podpory výchovy k podnikání na středních školách

### 4.1 Používané metody, doporučení

#### 4.1.1 Ekonomická cvičení

Ekonomická cvičení jsou nejzákladnější a nejjednodušší formou integrace ekonomického učiva do výuky. Výuka probíhá frontálně, vyučující tvoří jednotlivé na sebe navazující příklady, které žáci řeší a řešení pak odevzdávají učiteli, který je vyhodnotí. Tento způsob výuky je vhodný zejména pro neekonomické školy s malou hodinovou dotací ekonomických předmětů, kdy ekonomická cvičení částečně substituují výuku ekonomických předmětů a zároveň umožňují žákům zprostředkované poznání ekonomické praxe.

Výhody<sup>1</sup>:

- ❖ úspora reálných nákladů
- ❖ lze zajistit systematické procvičení učiva
- ❖ je možné se úzce zaměřit na mezipředmětové vztahy
- ❖ příklady řeší všichni žáci samostatně

Nevýhody

- ❖ tradiční vztah učitel - žák
- ❖ praxe je zevšeobecněna a její zprostředkované poznání je odvislé od zkušeností a znalostí pedagoga
- ❖ nedochází k rozvoji týmových kompetencí
- ❖ žáci mohou jen obtížně vidět důsledky svých chyb

#### 4.1.2 Cvičná kancelář

Učitel rozdělí třídu na několik skupin, které pak představují buď jednotlivé podnikatelské subjekty nebo oddělení jedné firmy. V průběhu hodiny pak žáci vypracovávají dokumenty, které jsou podkladem pro další práci. Doklady používané v hodinách cvičné kanceláře by měly odpovídat reálným dokladům používaným v běžné obchodní a administrativní praxi. Hodnocení provádí buďto učitel nebo navazující skupina žáků.

Práce ve cvičné kanceláři je vhodná pro neekonomické školy, které mají minimální nebo jen malou dotaci ekonomických předmětů, a které chtějí svým žákům zprostředkovat poznání ekonomické praxe.

**Žáci** ve cvičné kanceláři především **zpracovávají dokumenty týkající se nákupu a prodeje a personální administrativy**. Žáci zpracovávají poptávky, nabídky, objednávky, odesílají zboží, píší a uhrazují faktury, dodací listy a jiné průvodní dokumenty k dodávanému zboží. Žáci rovněž zpracovávají personální agendu – přijímání a výběr pracovníku, sepsání pracovní smlouvy, výplata mezd a výpočet zákonných odvodů. Zboží a peníze jsou pouze fiktivní, reálný je oběh zpracovaných dokumentů a informací.

---

<sup>1</sup> Jedná se o výhody a nevýhody vzhledem k fiktivní firmě.

Žákům z oborů vzdělání s dostatečnou dotací ekonomických předmětů dává práce ve cvičné kanceláři kromě ozkoušení si praxe i možnost dát si do souvislostí své znalosti z odborných předmětů a v rámci samostatného jednání si je i vyzkoušet a upevnit.

Při výuce ve cvičné kanceláři je třeba důsledně dbát na to, aby byla zabezpečena rotace pracovních pozic. Pokud by se tak nedělo, docházelo by k nežádoucí specializaci v přípravě žáků. Dalším rizikem by byla i různorodá náročnost jednotlivých prací, což by mohlo mít neblahý vliv na motivaci žáků.

Práce ve cvičné kanceláři již od pedagoga vyžaduje větší míru angažovanosti než je tomu běžné v klasicky pojaté vyučovací hodině nebo v rámci ekonomických cvičení.

Výhody:

- ❖ úspora reálných nákladů
- ❖ pedagog může ovlivňovat zadávané úkoly
- ❖ výsledky práce nezávisí na ostatních školách

Nevýhody:

- ❖ chybí komunikace s vnějším okolím
- ❖ menší zdání reality

#### **4.1.3 Fiktivní firma**

Základním předpokladem pro zapojení do tohoto programu je dostatečná hodinová dotace ekonomických předmětů (zejména ekonomiky a účetnictví). Nicméně i školy s malou dotací ekonomických předmětů mohou založit fiktivní firmu – jenom je třeba domluvit se s pracovníky CEFIF na co je třeba dát si pozor a na co se soustředit. Výuka probíhá ve třetím nebo čtvrtém ročníku (doporučená hodinová dotace je tři až čtyři týdenní vyučovací hodiny za studium, minimem jsou pak dvě týdenní vyučovací hodiny za studium), kdy už mají žáci dostatečné odborné znalosti. První variantou zařazení předmětu do učebního plánu je výuka ve čtvrtém ročníku. Výhodou této cesty je fakt, že žáci mají maximální možné znalosti z oblasti ekonomických předmětů. Nevýhodou pak je skutečnost, že z důvodu maturit je čtvrtý ročník kratší a tím je kratší i výuka ve fiktivní firmě. Druhou variantou je zařadit předmět fiktivní firma do druhého pololetí třetího ročníku a do prvního pololetí ročníku čtvrtého. Nevýhodou je fakt, že žáci nemají maximální možné teoretické znalosti, výhodou je, že výuka je delší a v době konání většiny regionálních veletrhů jsou již žáci dostatečně zkušení (ovšem neplatí to pro veletrh mezinárodní, který je koncem března). Existují i další varianty přípravy, ale ty jsou náročnější na hodinovou dotaci. Dalšími nezbytnými předpoklady jsou vhodné prostory a vybavení odpovídající praxi – je důležité, aby ve fiktivní firmě byl alespoň jeden moderní počítač s rychlým připojením na internet a minimálně další dva počítače do zbylých oddělení. Důležitá je i osoba vyučujícího, který musí mít zájem fiktivní firmu vést. Zajištění činnosti fiktivní firmy klade na učitele značné nároky nejen odborné, ale i na značnou část učitelova volného času k přípravě, organizaci práce i kontrole průběhu a výsledků práce studentů. Není vhodné, aby vedení školy rozhodlo, že fiktivní firmu povede vyučující, který nemá k této práci pozitivní vztah, ani potřebné znalosti.

Fiktivní firmy působí na území České republiky od školního roku 1992-93, kdy bylo založeno Centrum fiktivních firem (CEFIF) na Vysoké škole ekonomické v Praze. V současné době je CEFIF součástí Národního ústavu odborného vzdělávání (NÚOV). Celkové počty fiktivních firem se v České republice v průběhu školního roku mění. K 30.6.2007 působilo v České republice 236 aktivních fiktivních firem na 88 školách.

Jak už pojmenování samotné napovídá, žáci nepůsobí v reálném podnikatelském subjektu, ale ve firmě, která je fiktivní, a která nepracuje s reálným zbožím a penězi. Účelem založení takovéto firmy není zisk, respektive není zisk ve formě finanční, ale ve formě zkušenostní – **žáci** metodou „Škola hrou“ **získají** tolik **potřebné podnikatelské kompetence**, které mohou uplatnit v reálném světě. Kromě těchto kompetencí **získají i zkušenosti** s tím, **jak probíhají práce v obchodní společnosti** a též si v „chráněné realitě“ **vyzkouší jaké to je pracovat ve firmě**. Tím si zlepšují uplatnitelnost na trhu práce a jsou pro budoucí zaměstnavatele mnohem perspektivnějšími zaměstnanci, než ostatní absolventi, kteří podobným programem neprošli.

Ve firmě probíhají všechny základní podnikové činnosti jako jsou nákup, prodej, reklama, hospodářský styk s obchodními partnery a bankami, personální práce. Pro co nejlepší procvičení látky a zlepšení motivace žáků je doporučeno minimálně jednou, ale raději dvakrát za studium provést personální obměnu na jednotlivých pracovních pozicích. Doporučujeme, aby žáci na jednotlivé pracovní pozice konali výběrová řízení a vypracovávali profesní životopisy.

Fiktivní firma pracuje jako skutečná firma (výrobní, obchodní, nebo třeba dopravní). Žáci zakládají svoji firmu ne na úřadě, ale ve spolupráci s Centrem fiktivních firem, které simuluje činnost úřadů a používá reálných formulářů státních úřadů.

Ve firmě probíhají všechny základní činnosti:

- ❖ nákup a prodej
- ❖ poskytování služeb
- ❖ reklama a propagace
- ❖ rozesílání nabídek
- ❖ fakturace prodaného zboží a služeb
- ❖ účtování
- ❖ výpočet mezd
- ❖ výpočet a odvod zdravotního a sociálního pojištění
- ❖ výpočet a odvod daní
- ❖ přijímání a odesílání korespondence - písemný hospodářský styk
- ❖ řešení právních a personálních záležitostí
- ❖ vyplňování a odesílání daňových přiznání
- ❖ sledování hospodaření firmy
- ❖ realizace nabídek a objednávek

Práce napomáhá zejména:

- ❖ zvýšení samostatnosti v práci žáků,
- ❖ rozvoji schopnosti komunikace, spolupráce a prezentace výsledků,

- ❖ aplikaci teoretických vědomostí při řešení praktických úloh v jednotlivých odděleních firmy,
- ❖ získání schopností orientovat se v hospodářské praxi a pohotově reagovat,
- ❖ rozvoji jazykových znalostí (prostřednictvím komunikace se zahraničními fiktivními firmami),
- ❖ získání pocitu zodpovědnosti za vlastní práci.

Kromě znalostí a dovedností souvisejících se založením firmy jsou důležité i dovednosti obchodní. Fiktivní firmy obchodují nejen mezi sebou, ale zúčastňují se tzv. veletrhů fiktivních firem, kde si žáci vyzkouší, jak vypadá přímý styk se zákazníkem. Na veletrzích se žáci učí vystupování ve vztahu k zákazníkům a obchodním partnerům a procvičují si schopnost navázat obchodní kontakty, což jim kromě budoucích fiktivních obchodů přinese i praktické zkušenosti. Vyřizování korespondence spojené se zakázkami z veletrhu zajistí konkrétní úkoly pro studenty pracující ve fiktivních firmách.

Hodnocení práce žáků ve fiktivní firmě je odlišné od hodnocení klasického. Sice je výsledná známka jen a pouze v pravomoci vyučujícího, ale doporučujeme, aby hodnocení probíhalo formou hodnotícího pohovoru, kdy je výkon žáka zhodnocen jak samotným pedagogem, tak i jeho nadřízeným z řad žáků (v případě ředitele fiktivní firmy pak kolektivem vedoucích pracovníků). Hodnocený žák by pak měl mít možnost k hodnocení se vyjádřit a výsledná známka by měla být předmětem všeobecného konsensu.

Výhody:

- ❖ maximální přiblížení se reálné praxi
- ❖ mění se vztah učitel - žák
- ❖ existuje zde možnost srovnávání mezi školami
- ❖ vytváří u žáků pocit odpovědnosti za svoji práci
- ❖ rozvíjí týmové kompetence žáků
- ❖ velká mezinárodní síť

Nevýhody:

- ❖ nedochází k systematickému procvičení učiva
- ❖ učitel nemůže vůbec, nebo jen velmi málo, ovlivnit řešené problémy
- ❖ finančně náročnější než předcházející metody

### **Centrum fiktivních firem**

Centrum fiktivních firem (CEFIF) zaštiťuje činnost fiktivních firem navenek a poskytuje školám a firmám podporu při zakládání fiktivní firmy. Největší podíl činnosti představuje simulování práce reálných organizací a dalších institucí speciálně určených pro potřeby fiktivních firem. CEFIF zajišťuje chod těchto fiktivních úřadů:

- ❖ **Rejstříkový soud** vede obchodní rejstřík s náležitostmi podle obchodního zákoníku (Zákon č. 513/1991 Sb.). Pracovníci centra kontrolují, jestli jsou předložené formuláře správně vyplněny a v případě správného vyplnění zapíší fiktivní firmu do obchodního rejstříku a přidělí jí IČ. V případě, že formuláře správně vyplněny nejsou, vyznačí chyby a vrátí zpět. Vzhledem k tomu, že školy většinou nemají zakoupenou licenci na program Acrobat writer, ve kterém

jsou formuláře pro české podnikatele připravovány, CEFIF převádí aktuální verze reálných formulářů do Excelu a Wordu.

- ❖ **Živnostenský úřad CEFIF** vydává v souladu se živnostenským zákonem (Zákon č. 455/1991 Sb.) živnostenská oprávnění. K tomu používá upravené reálné formuláře živnostenských listů a koncesních listin. Pracovníci centra kontrolují, jestli je žádost na správném formuláři a jestli jsou vyplněny všechny povinné údaje. V případě, že je formulář v pořádku, tak vystaví firmě živnostenský list nebo koncesní listinu. V případě, že jsou v žádosti chyby, tak je vyznačí a žádost vrátí.
- ❖ **Finanční úřad** vydává osvědčení o registraci plátce daně a vybírá daně od fiktivních firem. Pracovníci centra kontrolují, zda-li jsou formuláře správně vyplněny a zda firma včas a ve správné výši odvádí daně, ke kterým je přihlášená. Po domluvě s vyučujícím provádí finanční kontrolu ve firmě. Finanční úřad používá reálné tištěné formuláře finančního úřadu popřípadě vytištěné formuláře z účetních programů.
- ❖ **Zdravotní pojišťovna** registruje všechny firmy a jejich zaměstnance a vybírá zdravotní pojištění. Pracovníci centra kontrolují formuláře a přepočítávají odvedené pojistné.
- ❖ **Správa sociálního zabezpečení** registruje plátce a vybírá sociální pojištění. Pracovníci centra kontrolují formuláře a přepočítávají odvedené pojistné.
- ❖ **FIBA banka** zajišťuje finanční styk v mezinárodním obchodě fiktivních firem (pro národní bankovní styk jsou k dispozici čtyři fiktivní banky působící na školách a další bude působit přímo na CEFIF od nového školního roku).
- ❖ **Korespondenční dodavatel** je instituce, přes kterou si fiktivní firmy objednávají zboží, které nemohou sehnat na trhu fiktivních firem, ať už z důvodu neexistence výrobce či prodejce nebo z důvodu neznalosti trhu. Tato instituce je velmi vzdálená obchodní praxi, ale je velmi důležitá pro udržování fungujícího trhu fiktivních firem, protože zajišťuje přísun zboží na fiktivní trh.
- ❖ **Pojišťovna** nabízí fiktivním firmám povinné pojištění organizace a též poskytuje povinné pojištění cestovních kanceláří. Pokud má fiktivní firma zájem i o jiné druhy pojištění, může si individuálně sjednat pojistnou smlouvu.
- ❖ **Informační středisko** poskytuje začínajícím firmám poradenskou službu a telefonickou podporu. Poradenskou službu je možno po domluvě poskytnout přímo na škole. Informační středisko též zabezpečuje kontakt fiktivních firem s CEFIF i se zahraničními fiktivními firmami a vede databázi fiktivních firem, Dále vydává Informátor a vyhlašuje a vyhodnocuje soutěže.

Směrem k učitelům poskytuje CEFIF podporu po dvou liniích – distribuce metodických materiálů a návštěvy na školách jsou jednou linií a organizace seminářů je linie druhá. Semináře jsou buďto vzdělávací zaměřené na výuku ve fiktivní firmě, nebo diskusní, jejichž účelem je setkat se s učiteli, vyměnit si vzájemně zkušenosti a slyšet jejich problémy a návrhy na zlepšení a odpovídat na jejich dotazy. Podrobnější informace na [www.nuov.cz](http://www.nuov.cz).

#### 4.1.4 Studentská firma

Od roku 1992 působí v ČR pobočka mezinárodní organizace Junior Achievement – Young Enterprise: Junior Achievement, Czech Republic. Organizuje na národní

úrovni vzdělávací programy pro žáky základních a středních škol. Jedním z nich je program Aplikovaná ekonomie, ve kterém studenti středních škol zakládají reálnou studentskou společnost. Studenti v rámci výuky tohoto předmětu založí vlastní obchodní společnost, která funguje pod vedením učitele a konzultanta. Studentská společnost umožňuje účastníkům proniknout do problematiky fungování společnosti od jejího založení až po likvidaci.

Na rozdíl od fiktivní firmy zde dochází k směně reálného zboží za reálné peníze. Žáci nejprve provedou průzkum trhu, vyrábějí a prodávají zboží a vedou doklady o činnosti firmy. Práce ve firmě umožňuje na praktických příkladech procvičovat probrané učivo a upevňovat mezipředmětové vazby. Založené firmy mají k dispozici pomocné materiály, jako je třeba příručka studentské společnosti, v níž najdou rady a pokyny jak správně pracovat ve studentské společnosti. Vyučující má pak možnost konzultovat s konzultantem z praxe.

Výhody:

- ❖ díky prodeji reálného zboží jsou žáci více motivováni
- ❖ konzultant z praxe

Nevýhody:

- ❖ riziko reálných ztrát
- ❖ možná časová náročnost při výrobě reálného produktu (nezbývá čas na procvičení ekonomických problémů)
- ❖ omezený rozsah
- ❖ možné legislativní problémy

Podrobnější informace na [www.jacr.cz](http://www.jacr.cz).

## **4.2 Programy podporující výchovu k podnikání**

### **4.2.1 Projekt Simgame**

Mezi aktivity, které podporují programy studentského podniku v metodické rovině, je možné počítat výsledky dosažené v projektu v programu Leonardo da Vinci SIMGAME- The Free Simulation – Manažerské hry, jehož řešitelem v letech 2002 – 2004 je Národní ústav odborného vzdělávání v Praze.

Projekt je zaměřen na posílení kvality počátečního odborného vzdělávání v sociálních a podnikatelských dovednostech, zejména v oblasti posílení podnikatelského myšlení a jednání. Cílem je zkvalitnit přípravu žáků - budoucích manažerů a vedoucích pracovníků - a zvýšit tak jejich možnost uplatnění a schopnost konkurence na evropském trhu práce. Projekt zasahuje cílovou skupinu mladých lidí v počátečním vzdělávání - žáků ekonomických oborů ukončených maturitní zkouškou.

Podstata manažerské hry spočívá v simulování základních vztahů, do kterých vstupují podnikatelské subjekty. Studenti - hráči musí respektovat pravidla fungování tržní ekonomiky a povinnosti stanovené zákonem.

Vytvářejí strategii svého podnikání a pokoušejí se ji prosadit na trhu. V konkurenci ostatních studentů - podnikatelů stejně jako v reálném životě buď prosperují nebo zkrachují. Na začátku a na konci podnikání studenti provádějí finanční analýzu, průběžně sestavují rozvahu a výsledovku, porovnávají a vyhodnocují finanční výsledky firmy včetně plánu toku hotovosti.

Metoda manažerských her umožňuje dosahování rychlejších a efektivnějších učebních výsledků. Zakotvení poznatků emocionálním zesílením pomocí zážitků ze hry je podstatně intenzivnější než při konvenční výuce. Výuka probíhá zábavnou formou - žáci si hrají při učení a učí se při hře. Intenzita tohoto "učení ve hře" stoupá proporcionalně s blízkostí hry realitě.

Podrobnější informace na [www.simgame.org](http://www.simgame.org).

#### 4.2.2 European business game

European Business Game je ekonomická soutěž, kde studenti středních škol různých evropských zemí soutěží v zakládání fiktivního podniku. Studenti spolupracují v malých projektových týmech (většinou mimo vyučování) a potýkají se s různými obtížemi a výzvami, které souvisejí se založením podniku. Protože se jedná o evropskou soutěž, je zde kladen důraz i na komunikaci v anglickém jazyce.

Úkolem studentů je **vymyslet podnikatelský záměr** a vytvořit tým (3-5 studentů) s určitou strukturou a rozdělením zodpovědnosti ve firmě. Tento tým pak provádí analýzu našeho a evropského trhu - marketingový průzkum a pomocí národních koordinátorů prezentuje svůj podnikatelský záměr na Internetu s cílem získání obchodních partnerů (družstev z ostatních evropských států). Pomocí e-mailu se pak pokouší navázat kontakty s ostatními týmy jiných zúčastněných zemí (nebo se ostatní týmy pokouší navázat kontakt s ním) a vytvořit s nimi „joint-venture“ nebo uzavřít jinou fiktivní spolupráci. Dalším krokem je detailní *zpracování podnikatelského plánu*, finančních, účetních a všech dalších náležitostí *na tři roky podnikání*. Výsledný písemný projekt je posouzen porotou složenou z odborníků z praxe a součástí hodnocení je i *osobní prezentace týmu*, obhajoba projektu před odbornou porotou a reakce na otázky poroty jak v českém, tak v anglickém jazyce.

Do Evropské podnikatelské hry se zapojují nejen studenti, ale také jejich učitelé v roli vedoucích projektů. Role učitele během doby trvání projektu je být iniciujícím a inspiračním prvkem. Jeho role se podobá roli trenéra. Kromě toho učitel studentům pomáhá zajistit spolupráci s externími konzultanty a poradci.

### 4.3 Příklady dobré praxe

#### Fiktivní firma Antre, s.r.o.

Působí na OA Heroldovy sady, Praha 10. Žáci této firmy pravidelně připravují mezinárodní veletrh fiktivních firem, který probíhá koncem března na pražském Výstavišti. Žáci musí sehnat sponzory, domluvit se se společnostmi spravující Výstaviště na pořádání veletrhu, obeslat potencionální účastníky veletrhu, zpracovat jejich přihlášky, připravit kulturní program po dobu konání veletrhu a zajistit bezchybný chod veletrhu. Vzhledem k stále většímu počtu účastníků z ciziny, je potřebná i znalost cizích jazyků. V souvislosti s veletrhem se profiluje i studentská společnost, která pravidelně zajišťuje občerstvení pro účastníky a návštěvníky veletrhu.

#### SŠ pro zrakově postižené v Brně

Škola je již třetím vzdělávacím ústavem pro handicapované žáky, který se úspěšně zapojil do programu fiktivních firem a pomocí výuky ve fiktivní firmě integruje handicapované žáky. Jako první se však zúčastnila regionálního veletrhu fiktivních firem, který se konal v Brně. Ač žáci musí překonat velké obtíže, jejich výstupy jsou srovnatelné s výstupy ostatních fiktivních firem.

#### OA Most

OA Most má nejvíce fiktivních firem působících na jedné škole. Má velký kolektiv zapálených pedagožek a podporu vedení školy. Firmy z této školy se pravidelně a nevelkém množství zúčastňují regionálních a mezinárodních veletrhů fiktivních firem, a to i v zahraničí, odkud si vozí ocenění. Škola je ochotna podělit se o své poznatky a pro potřeby CEFIF slouží jako vzorové pracoviště pro severozápad Čech.

#### SOŠ Sokolov:

Fiktivní firma zde působí čtyři roky, a to na nástavbovém oboru. Žáci této školy pod vedením nadšených vyučujících byli již dvakrát nejlepší českou firmou na mezinárodním veletrhu a ocenění sbírají i na regionálních veletržích. Tato škola je důkazem toho, že nadšení žáků a učitelů je nezbytným prvkem potřebným pro kvalitní výuku ve fiktivní firmě.

#### OA Orlová – Lutyně

Cvičné kanceláře působící na této škole mají navázanou úzkou spolupráci s reálnými firmami ve městě, které též kontrolují jejich výsledky a již na základě vynikající práce ve cvičné kanceláři zaměstnaly několik studentů.

#### OA Český Těšín

Nechejme zde zaznít i hlas z řad učitelů. Na OA v Českém Těšíně mají velmi dobře působící fiktivní firmy, ale ing. Jana Aerstová nám přiblíží jejich účast v projektu European Business game:

„Naše škola se již desátým rokem zúčastňuje soutěže nazvané European Business Game. Začínali jsme jako jediná škola v republice, před třemi lety se k nám přidaly i Obchodní akademie z Orlové a Opavy. Na mezinárodní úrovni se pak soutěže pravidelně účastní týmy z České republiky, Slovenska, Chorvatska, Itálie, Dánska, Faerských ostrovů, Anglie a Skotska.

Pro studenty, kteří se do soutěže zapojí, jde o jedinečnou příležitost konfrontovat nabyté ekonomické vědomosti ze školy s vědomostmi svých vrstevníků z jiných zemí. A protože se jedná o evropskou soutěž, je zde kladen velký důraz i na komunikaci v anglickém jazyce.

Vítěz národního finále pak reprezentuje naši zemi na evropském finále, které se koná každý rok v jiné evropské zemi. V roce 2004 byla organizátorem evropského finále této soutěže naše Obchodní akademie v Českém Těšíně, finále se konalo v Ostravě. Loni nás reprezentoval tým fiktivní firmy Camp, Ltd., kteří v Ravenně v Itálii získali jednu z hlavních cen, cenu za inovativní výrobek.

Musím podotknout, že do Evropské podnikatelské hry se zapojují nejen studenti, ale také jejich učitelé v roli vedoucích projektů. Studenti jsou podporováni v samostatném vyhledávání a sběru informací a v komunikaci s lidmi z podnikatelské sféry. Je-li to možné, velmi užitečné jsou konzultace s pracovníky banky nebo jiného finančního ústavu ohledně poskytování úvěrů a půjček. Styk s organizacemi mimo školu přiblíží práci na fiktivním projektu co nejvíce realitě, naučí studenty reagovat na nové skutečnosti. Velký důraz je kladen na spolupráci a zodpovědnost, vlastnosti tolik potřebné při studiu i podnikání.

Budeme rádi, když se k nám přidáte!“

## 5. Informační a metodická podpora realizace výchovy k podnikání – informační management

- <http://www.krozkrokem.cz> – Projekt Vzdělávání a poradenství začínajícím podnikatelům prostřednictvím Start Business Center (dostupné také z <http://www.network-sbc.cz> ) Jedná se o interaktivní portál, kde začínající podnikatelé nebo lidé, kteří se rozhodují, zda začít podnikat najdou odpovědi na důležité otázky, funguje zde také diskusní fórum.
- <http://www.network-sbc.cz/prilezitosti/> - Portál podnikatelských příležitostí. Také vytvořen v rámci projektu Vzdělávání a poradenství začínajícím podnikatelům prostřednictvím Start Business Center. Portál je určen zejména začínajícím podnikatelům, kteří hledají inspiraci pro svůj podnikatelský záměr, informace o podporách/programech atd.
- <http://www.cepo.info/cepo/IndexPage.aspx> - Stránky projektu Cesta k podnikání. Pomáhá všem, kdo uvažují o podnikání, připravují se k němu, nebo se již do podnikání pustili. Obsahuje např. rozsáhlou informační databázi pro podnikatele, poradenské nástroje a kartotéku živností.
- <http://www.navlastninohy.cz/> - Projekt „Na vlastní nohy“ je zaměřen na snižování nezaměstnanosti v České republice formou rozvoje podnikatelských aktivit u skupiny znevýhodněných na trhu práce. Projekt realizuje rozvojové partnerství CePo – SBC v rámci iniciativy Equal. Cílem tohoto komunikačního projektu je informovat o aktivitách rozvojového partnerství CePo a SBC a napomáhat prosazování výstupů tohoto partnerství do praxe.
- <http://www.penize.cz> – finanční poradenství nejen pro podnikatele, informace např. o pojištění, sociální problematice, daních.
- <http://www.rzp.cz> – Registr živnostenského podnikání – živnostenský rejstřík. Vyhledávací databáze podnikatelských subjektů, odkaz také na obchodní rejstřík.
- <http://www.businessinfo.cz> – Oficiální portál pro podnikání a export (gestorem je Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR). Jde o integrovaný informační systém pro podnikatele. Mezi užitečné sekce patří např.: Podpora podnikání, dotace; Průvodce založením živnosti; informace o Evropské unii.
- <http://www.asocpor.cz> – Asociace pro poradenství v podnikání. Asociace sdružuje kolektivní i individuální členy, poskytující poradenské služby. Členové asociace poskytují poradenství v oblastech strategického a finančního řízení, zavádění nové produkce, lidských zdrojů a informačních systémů a informačních technologií.
- <http://www.hkcr.cz> – Hospodářská komora ČR. Projekt Informační místa pro podnikatele. Projekt slouží především pro potřeby malých a středně velkých firem, pro něž vstup do EU představoval vysokou míru rizika.
- <http://business.center.cz> – Komplexní informační server pro podnikání. Např. v sekci Šablony je k dispozici více jak sto nejrůznějších šablon, formulářů (daňová přiznání, formuláře pro zdravotní pojišťovny...), v sekci Úřady odkazy na instituce, se kterými jsou podnikatelé v kontaktu (finanční úřady, živnostenský úřad atd.).
- <http://podnikani.idnes.cz> – Zpravodajství z oblasti podnikání. Tématicky zaměřený zpravodajský server ze světa podnikání. Novinky, komentáře, rady.
- <http://www.narp.cz> – Národní asociace pro rozvoj podnikání; sdružuje Regionální poradenskou a informační centra, která jsou zaměřena na sektor

malých a středních podniků. Síť RPIC zpřístupňuje malým a středním podnikům, jakož i segmentu začínajících podnikatelů, cenově zvýhodněné poradenské a vzdělávací služby, přístup ke startovacímu kapitálu a malým úvěrům, dotačním programům a programům PHARE.

- <http://www.institutmsp.ipm-plzen.cz> – Databáze regionálních poradenských a informačních center a podnikatelských a inovačních center (RPIC/BIC) – celkem více než 30 center.
- <http://www.mpo.cz> – Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR – sekce Podpora podnikání - Operační program Průmysl a podnikání – Program Start. Cílem programu je podpora realizace podnikatelských záměrů fyzických i právnických osob vstupujících do podnikání poprvé nebo s delším časovým odstupem.
- <http://www.euractiv.cz> – sekce Podnikání v Evropské unii se zaměřuje na veškeré podstatné události a změny na úrovni EU, které dopadají na podnikatelské prostředí. Vedle toho upozorňuje na významné zprávy a analýzy věnující se konkurenceschopnosti českých podnikatelů v EU.
- <http://www.gwo.cz> – Průvodce světem povolání. V sekci nazvané Nastartování soukromého podnikání jsou základní informace o tom, co obnáší soukromé podnikání, jaké jsou nejčastější formy podnikání a důležité otázky, které by si měl každý před začátkem podnikání sám sobě zodpovědět.
- <http://cda.mfcr.cz> – Česká daňová správa. Vše o daních – daňový kalendář, daňové tiskopisy atd.
- <http://portal.gov.cz> – Portál veřejné správy České republiky. V sekci pro podnikatele je řada užitečných odkazů, např. informace o podpůrných programech a dotacích, zahájení podnikatelské činnosti, daních.
- [http://www.vsp.cz/menu/verejnost/projekty/podnikatelsky\\_duch/index.html](http://www.vsp.cz/menu/verejnost/projekty/podnikatelsky_duch/index.html) - Projekt Podnikatelský duch na středních školách v rámci programu Leonardo da Vinci. Projekt byl zaměřen na podporu a kultivaci podnikavosti na středních školách a na utváření efektivních vazeb vzdělávacích institucí se světem businessu. Na webových stránkách projektu je např. průvodce pro začínající podnikatele a kvíz k určení předpokladů k podnikání.
- <http://www.euroskop.cz> – Sekce Já a EU – Podnikatel. Jaké možnosti má český podnikatel v Evropské unii? Informace o volném pohybu osob, zboží a kapitálu, veřejných zakázkách, společné měně euro nebo možnostech čerpání z evropských fondů.
- [http://portal.mpsv.cz/sz/local/op\\_info/poradenstvi/osvc](http://portal.mpsv.cz/sz/local/op_info/poradenstvi/osvc) – Stránky Ministerstva práce a sociálních věcí - Sekce Zaměstnanost – Poradenství pro začínající podnikatele (Jak zformulovat podnikatelský záměr včetně finanční rozvahy, kde získat podporu při zahájení podnikání atd.).
- <http://www.mesec.cz> – Server o financích - sekce pro firmy. Informace např. o soustavě daní, možnostech úvěrů, bankovních účtech nebo o možnostech dotací z Evropské unie.
- <http://www.zivnostenskyrejstrik.cz> – Živnostenský rejstřík online, obchodní rejstřík, rady Jak založit živnost pro začínající podnikatele.
- <http://www.aipcr.cz/> - Asociace inovačního podnikání ČR. Nevládní organizace na podporu inovačního podnikání – možnost zapojení do projektů, rozvoj vědeckotechnické spolupráce atd.
- <http://www.rra.cz/> - Regionální rozvojová agentura Ústeckého kraje. Mezi hlavní činnosti agentury patří koordinace a implementace rozvojových

programů, zpracovávání rozvojových dokumentů a podpora malého a středního podnikání a informační servis.

- <http://www.czechinvest.org/web/pwci.nsf/home/cs?OpenDocument> – Agentura pro podporu podnikání a investic. Agentura informuje o programech podpory průmyslu a podnikání, zprostředkovává českým podnikům přístup k dotacím ze strukturálních fondů EU a státního rozpočtu, pomáhá zlepšovat konkurenceschopnost firem a rozvíjet podnikatelské prostředí.
- <http://www.euroekonom.cz/podnikani/uvod.html> - Stránky pro začínající živnostníky. Na stránkách jsou např. shrnuty výhody a nevýhody podnikání na živnostenský list, odpověď na otázku jak získat finanční prostředky pro zahájení podnikání apod.
- <http://www.nuov.cz/index.php?page=cefif> – Centrum fiktivních firem. Působí při Národním ústavu odborného vzdělávání a zajišťuje zakládání a činnost fiktivních firem v ČR, ve kterých si studenti středních škol mohou zkusit podnikání „nanečisto“.
- <http://www.jacr.cz/> - Junior Achievement Česká republika. Vzdělávací nezisková organizace, která poskytuje mladým lidem praktické ekonomické vzdělání.

## **Použitá literatura a prameny:**

Podnikání v Evropě. (Zelená kniha). Česká společnost pro nové materiály a technologie. Ostrava: 2003.

Evropská komise: *Projekt nejlepší metodiky: Mini-podniky v sekundárním vzdělávání*. Závěrečná zpráva odborné skupiny. Evropská komise, Generální ředitelství pro podnikatelskou činnost a průmysl: 2005.

Metodika tvorby školních vzdělávacích programů pro SOŠ a SOU. Pracovní verze k ověření v rámci projektu PILOT S. Národní ústav odborného vzdělávání: 2005.

Hoare, M.: příspěvek na konferenci *The Promotion of the Entrepreneur Spirit to Boost Local Development*. Valencia, Španělsko, 30.-31. 3 2006

Gavlíková, T.: Výuka podnikavosti – inovace v učitelství odborných předmětů. *Technické aktuality a metodické rozhledy pro střední technické vzdělávání*. Národní ústav odborného vzdělávání: 2005, ročník 46, číslo 3, str. 15-16.

Jünger, J.: Podnikavost a možnosti její výuky. *Technické aktuality a metodické rozhledy pro střední technické vzdělávání*. Národní ústav odborného vzdělávání: 2005, ročník 46, číslo 3, str.10-14.

Webové stránky Národního ústavu odborného vzdělávání  
<http://www.nuov.cz>.

# **Přílohy**

# **Pracovní sešit pro žáky**

**Tento pracovní sešit je součástí metodické podpory  
výchovy k podnikání**

**Modul  
Podnikání krok za krokem**

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

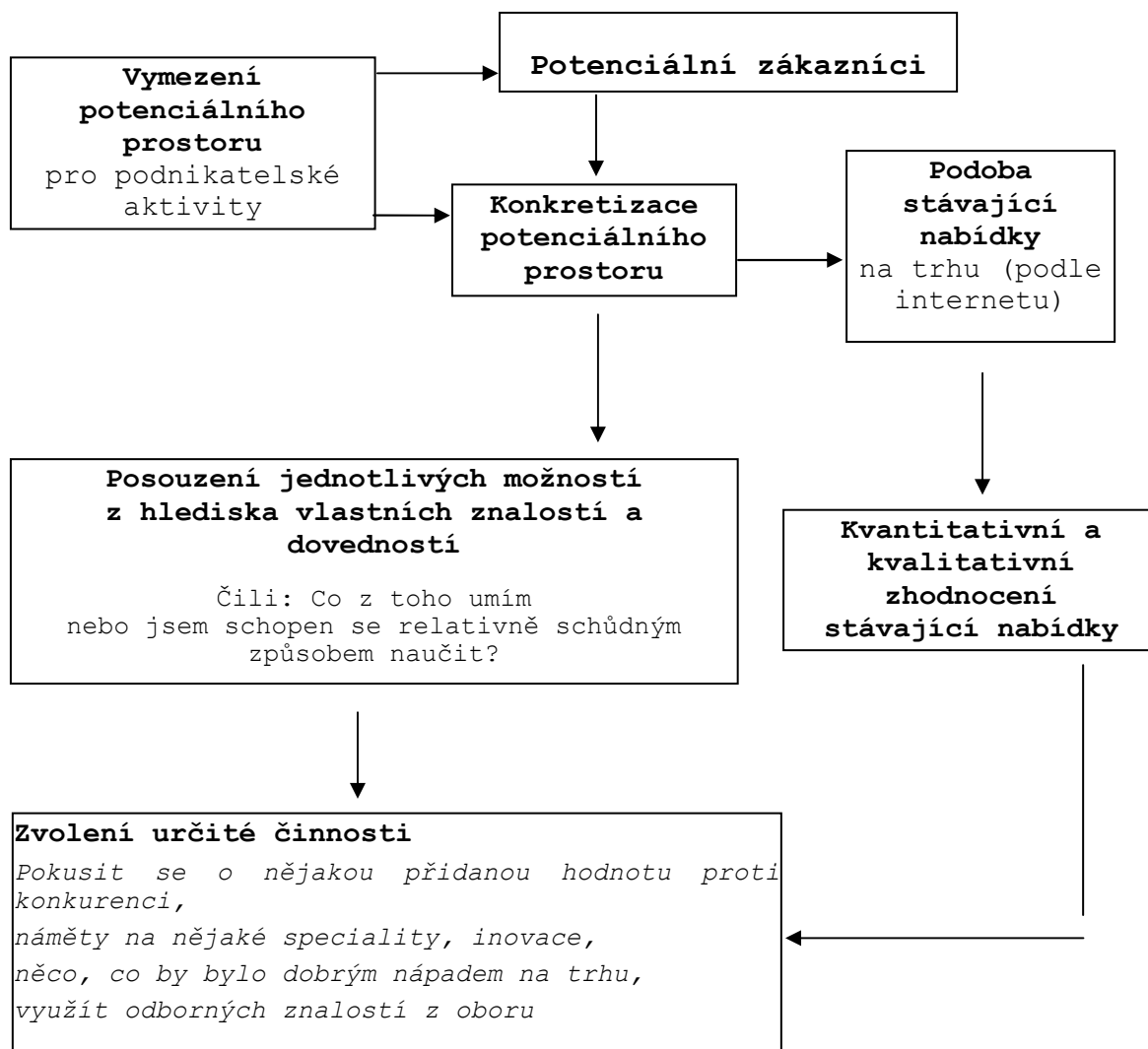
### **Pracovní sešit obsahuje**

- 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 rekonstruují 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 s žáky, žáci by měli být podněcováni k nápadům, tyto nápady by měly být v diskusi kriticky posuzovány, dále rozvíjeny, rozšiřovány o další. Jako zdrojem 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</b>
--	---------------------	----------------------

		<b>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		
Pronájem		
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*
- *zaměstnání 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 nahoře 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**

# 1

## 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?



# 3

## 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?

# 4

## Vymezení okruhu možných zákazníků

K jednotlivým druhům výrobků a služeb z předchozí tabulky se pokuste definovat možné zákazníky (např. majitelé rodinných domků, kancelářské firmy, rodiče malých dětí, důchodci, zámožní občané, družstva vlastníků panelových domů, hotely, majitelé psů apod.)


# 5

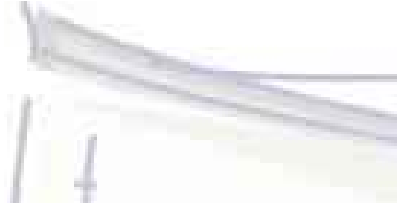





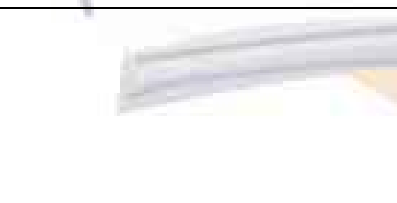


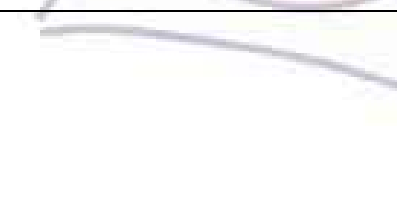
## Konkretizace potenciálního prostoru pro podnikatelské aktivity

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.

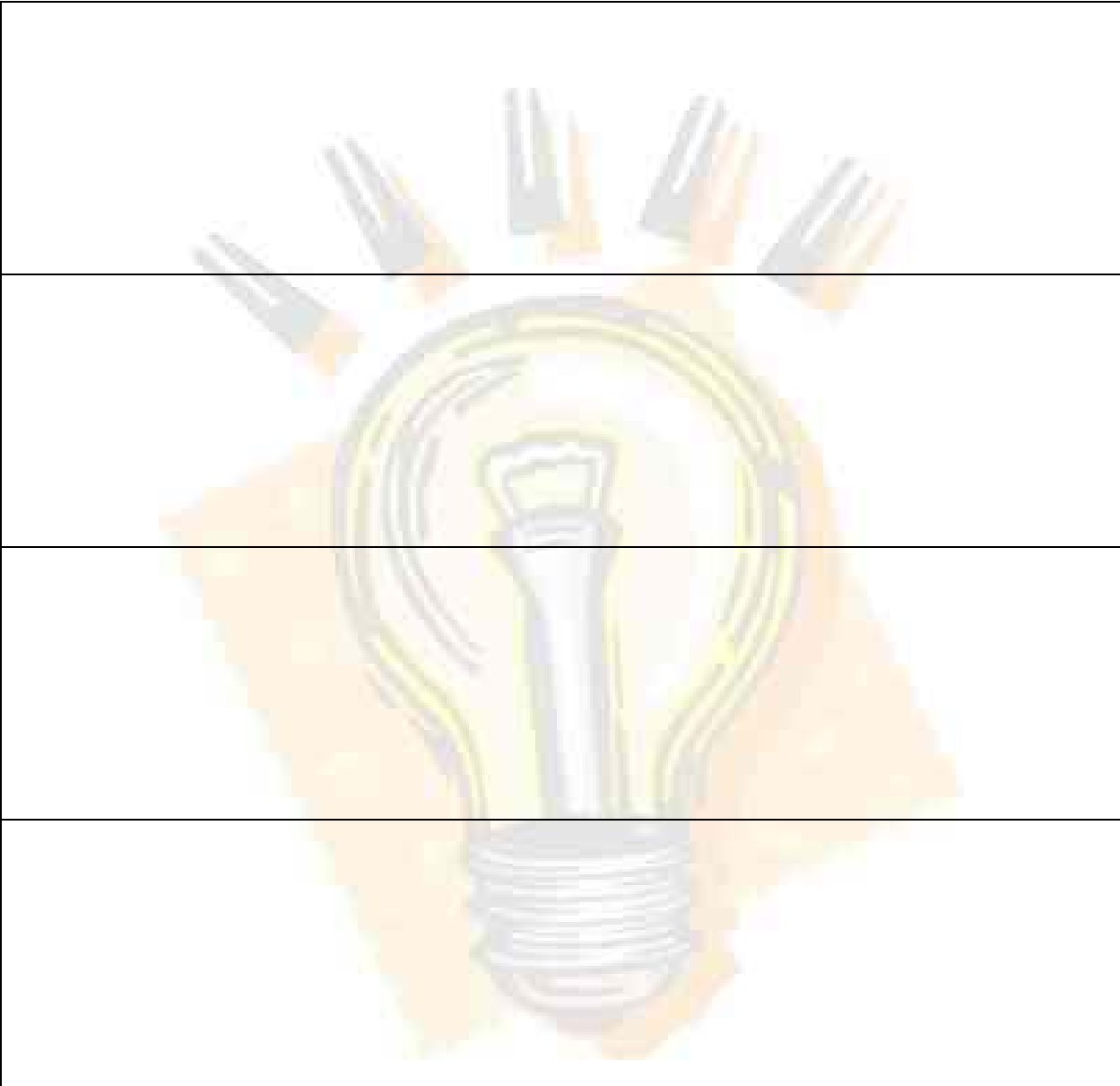
Výrobky nebo služby	Kvalita, cena, sortiment, dostupnost, servis
<p><b>Příklad: Zahradní skříně</b></p>	<p><i>Kvalitu lze posoudit podle životnosti, čili až po letech, ceny jsou poměrně vysoké, sortiment je typizovaný na tvary a rozměry, které nemusí každému vyhovovat, tzn. je tu příležitost pro kusovou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

# 7

## 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.



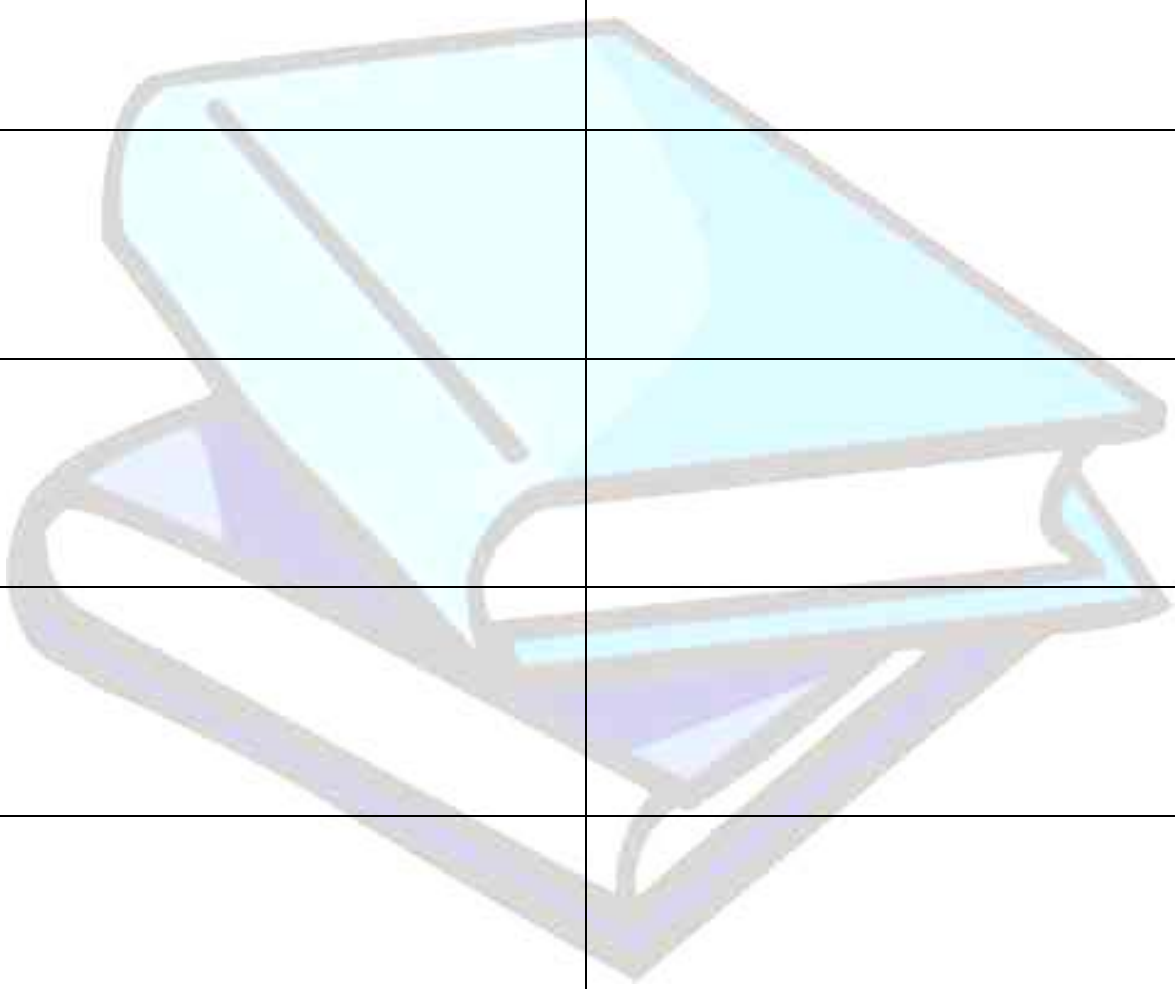

# 8

## 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?



# 9

## 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)	Konkretizace	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

# 13

## 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).

### Předpokládané počáteční výdaje (pořadí od nejnižších)

1.

2.

3.

### Předpokládané zisky (pořadí od nejvýhodnějšího)

1.

2.

3.

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.***

## Příloha 2

### Doporučení k začlenění modulu Podnikání krok za krokem do výuky

Modul Podnikání krok za krokem by měl být integrální součástí učiva úvodu do světa práce. Úvod do světa práce již v současné podobě obsahuje tematický celek „soukromé podnikání“ (s doporučeným minimálním rozsahem 2-3 vyučovací hodiny). Modul Podnikání krok za krokem by tedy měl sloužit k jeho obsahovému zkvalitnění a rozšíření i k metodickému zkvalitnění jeho výuky. Doporučená minimální časová dotace pro výuku modulu je 6-8 vyučovacích hodin. Na základě zkušeností z pilotního ověřování se jako optimální jeví zařazení modulu do 3. ročníku a 1. pololetí 4. ročníku, kdy mají žáci již dostatečné teoretické ekonomické znalosti (zvláště se to týká neekonomických oborů).

Způsob začlenění jednotlivých tematických celků učiva úvodu do světa práce do výuky i rozsah jejich hodinové dotace jsou v pravomoci ředitele školy (je nutné dodržet minimální rozsah). Náměty na možnosti tohoto začlenění jsou uvedeny v metodickém pokynu MŠMT k zařazení učiva úvodu do světa práce do vzdělávacích programů středních škol č.j. 22 067/2000-2.

Cílem zařazení učiva úvodu do světa práce je zprostředkovat žákům nejdůležitější znalosti a dovednosti související s jejich uplatněním ve světě práce a vybavit je kompetencemi, které by jim měly pomoci při rozhodování o jejich další profesní a vzdělávací orientaci, při jejich vstupu na trh práce a při uplatňování jejich pracovních práv.

Pojetí, cíle a obsah učiva „úvodu do světa práce“ jsou dány učební osnovou, která je přílohou ke zmíněnému metodickému pokynu. Zařazení učiva úvodu do světa práce do vzdělávacích programů středních škol se uskutečňuje tak, že jednotlivé tematické celky dané učební osnovou jsou začleněny do stávajících vyučovacích předmětů, které jsou ve škole v příslušných učebních nebo studijních oborech vyučovány. O způsobu začlenění jednotlivých tematických celků úvodu do světa práce do stávajících vyučovacích předmětů rozhoduje ředitel školy. Přihlíží přitom k souvislostem mezi obsahem tematických celků a obsahem příslušných vyučovacích předmětů, k personálním a dalším podmínkám školy. Jako vhodné se v případě SOŠ a SOU doporučují možnosti zařazení učiva zejména do předmětů: český jazyk, občanská nauka, odborné předměty a praxe, příp. odborný výcvik (podrobněji viz zmíněný metodický pokyn MŠMT).

Jednotlivé tematické celky úvodu do světa práce je třeba realizovat v součinnosti se službami výchovného a kariérového poradenství ve škole i s poradenskými službami úřadu práce. Zatímco ve výuce by žák měl získávat potřebné znalosti a dovednosti, v poradenství by mu měly být poskytovány konkrétní informace, rady a doporučení.

Do hodinové dotace modulu Podnikání krok za krokem je účelné zahrnout např. besedu s úspěšným podnikatelem, návštěvu jeho firmy, návštěvu úřadu práce spojenou s diskuzí o hospodářské struktuře a trhu práce v regionu, o problematice podnikání, diskuzi s pracovníky živnostenského úřadu, poradenských center pro podnikatele, Hospodářské komory atd. Vhodné je také propojení modulu s činnostmi fiktivní firmy, pokud na škole funguje.

Pro efektivní realizaci modulu ve výuce je nezbytné, aby byl ve škole vyčleněn pracovník, který bude výuku modulu koordinovat.

## **Příloha 3**

### **Mezinárodní inspirace v oblasti studentských firem**

(Zdroj: Projekt nejlepší metodiky: Mini-podniky v sekundárním vzdělávání, str. 19-26)

#### **Německo**

Studenti vyšších ročních sekundárních škol se účastní programu mini-podniku Junior. Každá tato firma odpovídá za marketing, nákup, účetnictví a finance a studenti si podle toho rozdělují své funkce v podniku. Produkty mini-podniků jsou inovační, odpovídají trendům na trhu a jeho vývoji a mají výhodnou tržní cenu. Doba činnosti podniku je jeden rok, poté se firma likviduje. Podniky se účastní obchodní trhů, veletrhů a soutěží, a to jak na národní, tak na mezinárodní úrovni. Mohou tak především získat kontakty na jiné studentské mini-podniky a vyměňovat si zkušenosti.

Mini-podniky jsou podporovány a mohou využívat rad, konzultací a informačních materiálů centrály Junior, která je součástí Kolínského institutu pro hospodářský výzkum a činnost studentských podniků zastřešuje. Do programu jsou zapojeni i partneři z podnikové sféry, kteří studentům předávají své rady a zkušenosti.

#### **Estonsko**

Program studentských podniků Junior Achievement je určen pro studenty středních škol od 15 ti let. Studenti zformulují svůj podnikatelský záměr, rozdělí si funkce v podniku a prodají akcie, aby získali kapitál na rozjezd podniku. Začnou prodávat svůj produkt, vedou účetnictví firmy a účastní se lokálních i celonárodních obchodních trhů studentských podniků. Maximální délka činnosti podniku je jeden rok, poté organizaci Junior Achievement předkládají závěrečnou zprávu.

Od zastřešující organizace se studentům i učitelům dostává informační a metodické podpory a pomoci při provozování podniků. Využívá se také zkušeností dobrovolníků z podnikové sféry; tam se zvláště osvědčují absolventi škol, kteří se v minulosti programu zúčastnili. Pro ně byl také připraven speciální učební program jak se stát mladým poradcem kolegů, kteří studentský podnik právě provozují.

#### **Švédsko**

Program Letní podnikatel je určen pro mladé lidi od 17 do 19 let a realizuje se vždy během letních prázdnin po dobu osmi týdnů. „Cílem programu je dát mladým lidem příležitost, aby získali zkušenosti s řízením podniku a naučili se základům podnikání během svých letních prázdnin, a tím je dána možnost vytvořit svou vlastní letní pracovní příležitost místo práce, kterou by jim dal městský úřad.“ (str. 25) Ve Švédsku je totiž běžnou praxí, že obecní samospráva nabízí v oblastech své působnosti mladým lidem prázdninové pracovní příležitosti. Na začátku zájemci absolvují dvoutýdenní školení a poté založí svůj podnik, který po dobu šesti týdnů spravují. Na konci prázdnin podnik likvidují a podávají finančnímu úřadu daňové přiznání. Na programu spolupracují konzultanti z podnikové sféry a městské organizace a zajišťují tak interakci s okolním prostředím.

## Příloha 4 Ukázky vypracovaných projektů

### Soukromá střední škola pro marketing a ekonomiku podnikání, s.r.o, Most

Jsme školou, která vyučuje v dostatečné míře **Ekonomii, Marketing, Účetnictví**, tedy předměty, které by měly v dostatečné míře studentům přiblížit podnikání. Naši studenti by měli umět si založit živnost, případně obchodní společnost, dokázali by si vést účetnictví. Takže v tomto směru by měli znalosti načerpat z osnov, které jsou předepsány studijním **oborem 63-41M/004**.

Jsme Obchodní akademie, se zaměřením na **cestovní ruch a na programování**. Proto budeme společně hledat přidanou hodnotu v tomto směru.

#### Projekt pro identifikaci podnikatelských příležitostí I

##### Vymezení potenciálního prostoru pro podnikatelské aktivity:

###### Cestovní ruch

Z toho vyplývající okruhy aktivit :

- služby účastníkům cestovního ruchu

###### Potencionální zákazníci:

- individuální účastníci
- rodiny s dětmi
- organizace zabývající se volným časem mládeže
- školy
- cestovní kanceláře
- podniky-zaměstnavatelé
- kongresová centra
- domovy důchodců

##### Konkretizace potenciálního prostoru:

###### Individuální účastníci:

- zajištění ubytování
- fakultativní výlety
- zajištění dopravy
- speciální programy - package

###### Rodiny s dětmi:

- nabídka animačních programů
- fakultativní výlety
- dětské koutky, hřiště, animátoři
- zajištění ubytování
- zajištění dopravy a stravování

###### Organizace zabývající se volným časem mládeže:

- zajištění hudebních programů

### **Školy:**

- nabídka sportovních akcí a soutěží
- besedy, přednášky na téma HIV, drog apod.
- zajištění ubytování, stravování a dopravy
- spolupráce s ostatními organizacemi

- výměnné pobyty se studijní náplní
- ubytování, stravování, doprava
- výukový lektoři
- poznávací a sportovní programy
- přednášky a besedy

### **Cestovní kanceláře:**

- nabídka speciálních packagů, např. : lovecká turistika nebo sportovní tematika (golf, tenis) apod.

### **Podniky - zaměstnavatelé:**

- nabídka zájezdů za odměnu pro zaměstnance
- divadelní a kulturní představení
- diskuse, besedy, přednášky

### **Kongresová centra:**

- ubytování, stravování a doprava jak pro účastníky kongresu,
- tak pro jejich doprovod
- zajištění doprovodného programu před i po skončení akce
- zajištění programu pro doprovod

### **Domovy důchodců:**

- výlety a zájezdy s houbařskou tematikou
- návštěvy dětských domovů
- kulturní a divadelní představení
- besedy a přednášky
- spolupráce s ostatními domovy důchodců

## **Podoba stávající nabídky na trhu:**

Na základě marketingového průzkumu a průzkumu na Internetu bylo vyhodnoceno dostatečné množství firem na trhu, které nabízí základní služby v rámci odvětví cestovního ruchu, méně firem se zaměřuje na specifické potřeby zákazníků.

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

Nabídka na trhu tedy není dostatečně komplexní a široká, proto je nutné vytvořit a nabídnout specifické balíky služeb, které pomohou uspokojit i náročnou klientelu zákazníků na trhu.

## Projekt pro identifikaci podnikatelských příležitostí II

### Podnikatelský záměr – založení agentury administrativních prací

**Vymezení prostoru - kvalifikace studenta** – ovládání písemné a elektronické komunikace, informační technologie

**Doporučené zkoušky** – Státní zkouška z kancelářského psaní na PC  
Státní certifikát z úpravy textu  
ECDL

#### Okruh aktivit – zajišťování činností:

- Personalistika
- Úprava právních dokumentů pro činnosti podniku
- Obchodní písemnosti
- Korektury, úpravy a opisy seminárních, diplomových prací
- Zpracování statistických údajů do tabulek včetně grafů
- Tvorba výročních zpráv podniků, zápisy z jednání

Je nutné vycházet z mezipředmětových vztahů – ekonomika, marketing, informační technologie, právo. Nelze tuto činnost zaměřit pouze jednostranně, je nutná komplexnost poskytovaných služeb.

#### Potenciální zákazníci:

- Drobní podnikatelé
- Živnostníci
- Občané – fyzické osoby
- Střediska pro konference a různá jednání
- Stávající agentury

### Konkretizace prostoru

#### Drobní podnikatelé a živnostníci

- Vedení obchodních písemností
- Zajišťování personálních písemností – pracovní smlouva, dohody ...
- Zápisy z porad a jednání – diskrétnost
- Zpracování statistických údajů do tabulek a grafů

#### Studenti VŠ

- Komplexní služby – korektury, úprava a opisy seminárních a diplomových prací

#### Občané – fyzické osoby

- Komplexní služby – poradna při písemném styku s různými institucemi
- Sepisování žádostí, životopisů, stížností, výpovědí

#### Konference a jednání

- Zajišťování zápisů z jednání, rozpracování
- Rozesílání zápisů jednotlivým účastníkům např. v elektronické podobě

## Podoba stávající nabídky na trhu dle internetu

Atlas – dle regionů – v Ústeckém kraji pouze jedna agentura, celkově je nabídka průměrná, nejvíce Praha

## Kvantitativní a kvalitativní zhodnocení

Úspěch závisí na kvalitě poskytovaných služeb, ceně, komplexnosti

## Zjištění požadavků živnostenského zákona

- Jaké stačí vzdělání
- Nutné zkoušky
- Další požadavky
- Předepsaná odborná praxe pro danou činnost

## Vlastní posouzení situace

- Ekonomická stránka
- Poptávka po těchto službách
- Jsem schopen vše zajistit sám
- Je potřeba zaměstnat další pracovníky – plat, pojištění
- Začít sám či s někým ve spolupráci
- Nabídnout své služby již stávající agentuře – krajní řešení
- Jak široký okruh jsem schopen zajistit - auto
- Je nutný nákup zařízení – PC, notebook, kopírky, diktafon, tiskárny, mob. telefon,...
- Pronájem kanceláře či možnost vlastního prostoru
- Optimální stanovení ceny za jednotlivé služby – čas, rozsah, náročnost, vzdálenost

## Posouzení příjmů a výdajů pro zahájení podnikání (návrh)

Výdaje (bez DPH)	Konkretizace	Předpokládaná cena
Nájem prostorů		
Nákup PC		
Multifunkční zařízení		
Telefon, internet		
Pohonné hmoty		
Další výdaje		
<b>Celkem</b>		

## Využití cizího jazyka v návaznosti na ostatní předměty a aktivity:

- Komunikace se zahraničními partnery
- Vyhledávání ekonomických pojmů, výrazů z oblasti podnikání a managementu – využití internetového slovníku
- Překlady zaslaných faktur, získání přehledu o práci firem v zahraničí, porovnávání svých znalostí, zlepšení slovní zásoby
- Psaní formálních dopisů v angličtině
- Struktura projektu pro identifikaci podnikatelských příležitostí
- Založení firmy – obchodování s německým partnerem
- Umění vést telefonické rozhovory
- Jak hledat zahraničního obchodního partnera

## Další náměty

**Potencionálními zákazníky pro absolventy naší specializace mohou být:**

- Občané, kteří potřebují poradit v jakékoliv oblasti ekonomického života
- Začínající podnikatelé
- Podnikatelé v jakékoliv oblasti, tvorba www, cestovní kanceláře, finanční investování, živnosti ohlašovací a koncesované, tvorba programů...
- Cestovní kanceláře, cestovní agentury
- Poradenské firmy
- Účetní firmy

## **Konkretizace:**

- Vytvoření jednoduché daňové evidence v MS Excelu nebo v OpenOffice Tabulce. Bude obsahovat příjmy, výdaje, kniha jízd, zisk.
- Podání daní přes internet a další možnosti využití elektronického podpisu
- Internetový marketing – zviditelnění své firmy na internetu (webové stránky, reklama...), využití internetového průzkumu
- Internetový obchod
- Komunikace na internetu – email, ICQ, Internetové telefonování Skype...

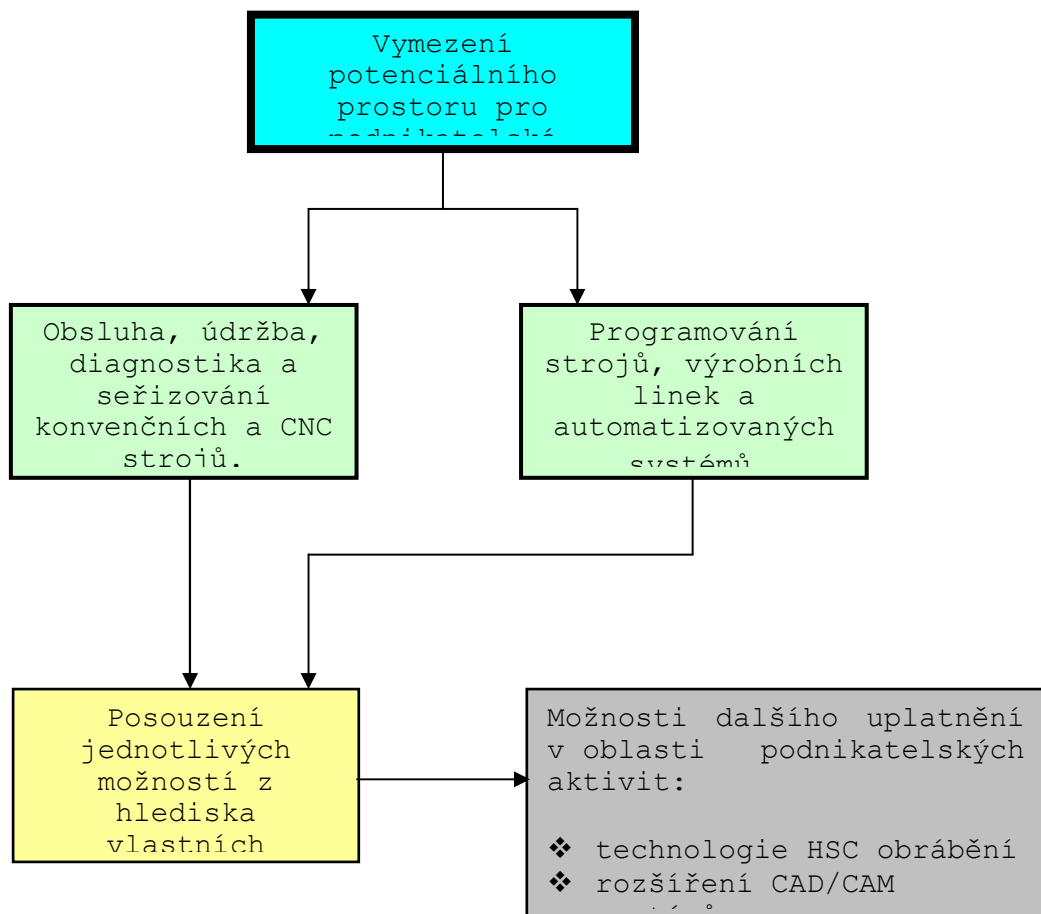
# Integrovaná střední škola technická – Centrum odborné přípravy, Most

## Projekt pro identifikaci podnikatelských příležitostí

Struktura projektu pro identifikaci podnikatelských příležitostí pro absolventy studijního oboru : **23 - 45 - L/004 Mechanik seřizovač – mechatronik**

### Vyhledávání podnikatelských příležitostí

Cílem je najít ve své profesní oblasti možnosti, které poskytují příležitosti pro živnostenské podnikání.



### Vymezení potenciálního prostoru pro podnikatelské aktivity

Prostor daný kvalifikací žáka – strojírenství.

Okruhy aktivit:

- servisní služby pro výrobní podniky
- odborné vzdělávání pracovníků vybraných podniků
- navrhování technologických postupů pro výrobu součástí
- sestavování složitějších programů pro CNC stroje

### **Potenciální zákazníci**

- výrobní podniky, využívající CNC technologie
- firmy, zabývající se konstrukcí
- dodavatelé CAD/CAM systémů

## **Konkretizace potenciálního prostoru**

### **a) Výrobní podniky, využívající CNC technologie**

- řešení konkrétních úloh a jejich simulace na počítači
- konstrukce jednotlivých uzlů průmyslových robotů
- principy řešení robotů
- navrhování a počítačová simulace robotizovaných pracovišť
- zabezpečovací systémy
- montážní, technologické postupy
- optimalizace výrobních programů
- nástroje pro NC stroje
- seřízení a údržba číslicově řízených strojů
- seřízení přídavných zařízení číslicově řízených strojů
- volba měřidel, nástrojů a dalších prostředků pro výrobu
- výroba a oprava částí, součástí, pomůcek a přípravků
- volba vhodného programu pro výrobu
- aplikace automatického řízení v průmyslu

### **b) Firmy, zabývající se konstrukcí**

- řešení subsystémů automatizovaných výrobních soustav
- předepisování vhodných materiálů
- technologický postup na součásti
- volba sledu operací
- rozbor technologických postupů

### **c) Dodavatelé CAD/CAM systémů**

- programování robotů
- generování CNC programů
- optimalizace NC programů
- programování součástí
- aktivace řídicích systémů
- propojení a spuštění systémů
- propojení automatů s počítači

- kontrola činnosti automatů
- programování automatů
- tvorba programů pro soustružení a frézování
- školení pracovníků podniků v CAD/CAM systémech

### **Podoba stávající nabídky na trhu**

Převážná většina firem se specializuje na specifické oblasti NC a CNC problematiky.

#### **Častá zaměření firem na NC, CNC stroje a automaty:**

- obsluha
- servis a údržba
- diagnostika
- dodávka softwaru
- programování
- technologie
- konstrukce
- zabezpečovací systémy
- dodávka strojů a jejich montáž
- školení CAD/CAM systémů.

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

Je jich velké množství, kvalita je na dobré úrovni. V některých regionech není nabídka firem stále dostačující. Je tedy zřejmé, že trh není přesycen.

Kvantitativní mezera je minimální, možné je ještě komplexnější pojetí při nižších cenách (velké firmy mají velkou režii).

#### **Úspěch bude záviset zejména na těchto faktorech:**

- kvalitě
- poměru kvalita/cena
- komplexnosti nabídky
- flexibilitě
- dalším odborném růstu – vzdělávání