

# Rara Flos, JA Firma

pri Obchodnej akadémii  
na Nevädzovej 3 v Bratislave



## Výročná správa 2018/2019

---

Učiteľ: Ing. Adriana Jurášková

 [rara-flos.webnode.sk](http://rara-flos.webnode.sk)  
 [rara.flos](https://www.instagram.com/rara.flos)

## Kto sme?

### SME TÍM POZOSTÁVAJÚCI ZO:

- ✓ **16 ŠTUDENTOV** tretieho ročníka obchodnej akadémie známej ako „Nevädzka“ zameranej na získavanie podnikateľských zručností
- ✓ **1 UČITEĽKY APLIKOVANEJ EKONÓMIE**, aj keď Ing. Adriana Jurášková je pre nás všetkých viac navigátorkou a poradkyňou
- ✓ **2 KONZULTANTOV Z PRAXE**, ktorí k nám počas roka prichádzali a ukazovali nám svet ekonomiky a podnikania z inej perspektívy ako škola.

Boli nimi dvaja absolventi školy a zároveň dvoch bývalých študentských firiem Lukáš Žilavý a Dominika Benčíková, ktorí nám pomohli svojimi skúsenosťami najmä pri príprave na aprilový Veľtrh podnikateľských talentov.



## Čo chceme?

- Ponúknuť zákazníkovi riešenie na problém, s ktorým sa borí takmer denne – s únavou, nervozitou, stresom či bolesťou hlavy
- Poskytnúť akcionárovi víziu zhodnotenia svojej investície do našej firmy
- Vyčariť chorým deťom úsmev na tvári podporou občianskeho združenia Červený nos
- Prekonať strach zo skutočného podnikania ako základného piliera ekonomiky štátu

## Aký je náš produkt?



### BALZAM RARA CRYSTAL V TVARE GULIČKY

Chceli sme vytvoriť niečo účinné na odbúranie bolesti hlavy nespôsobenej chorobou, ale skôr bežným stresom či počasím. Je to balzam v tvare guľičky s príjemnou mentolovou vôňou, ktorý sa dá nosiť v príručnej batožine či vrecku. Dá sa použiť nielen pri mentálnom napätí spojenom s bolesťou hlavy, ale aj pri nádche ako nosový inhalátor, pretože uvoľňuje dýchacie cesty. Ponúkame aj rôzne farby, no jeho účinok je dôležitejší.

## Ako produkt ponúkame?

Samozrejmosťou je firemný Instagram a vlastná webová stránka prepojená s e-shopom. Najväčší zásah cieľovej skupiny však vykazuje osobný predaj - prvé kusy sme predali v škole v deň svätého Valentína v špeciálnom obale. Využili sme aj klasické vizuálne materiály, no snažili sme zaujať hlavne originalitou a účinnosťou produktu, či prepojením s charitou.

## Čo sme dosiahli?

**VÝSLEDOK HOSPODÁRENIA (PRED ZDANENÍM) = 61 EUR**

## O nás

**Rara Flos** v latinčine znamená „vzácný kvet“.

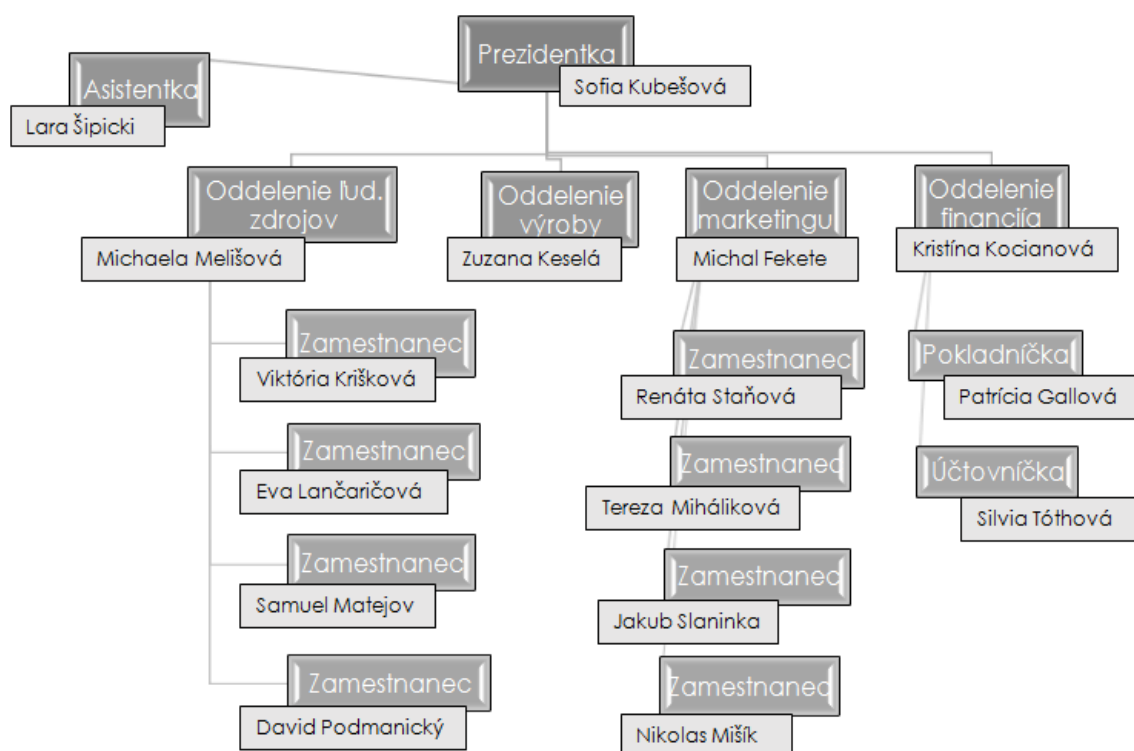
Členmi JA firmy sú študenti, ktorí boli vybraní na základe prijímacieho konania prebiehajúceho v máji 2018 na školskom veľtrhu cvičných firiem. Mali sme síce už nejaké skúsenosti z druhého ročníka, kde sme si tvorili vlastné firmy pracujúce na princípe fiktívnych financií, no tentoraz išlo o skutočné peniaze, čo v nás vyvolalo najmä pocit zodpovednosti.



Pre **mentolový balzam Rara Crystal** sme sa rozhodli, lebo chceme pomôcť zákazníkom inou formou ako sú klasické lieky. Ide prírodný prípravok, keďže sa skladá iba z vosku, mentolových kryštálov a ďalších

telu prospešných látok. Užívatelia tak zabudnú na bolestivú migrénu či upchatý nos za pár minút a budú si môcť aj naďalej užívať pokojné chvíle s rodinou či priateľmi.

Hoci sme bežné i dôležité rozhodnutia robili spoločne, posledné slovo mal manažment firmy. Komunikovali sme spolu nielen v škole, ale najmä cez sociálnu sieť, ktorá nám umožňovala neustály kontakt v každom čase. Spojovacím tmelom tímu bola najmä naša prezidentka Sofia, ktorá vyniká vysokou úrovňou zodpovednosti a je výbornou motivátorkou.



## Rara Crystal a marketing

Produkt sme vyvinuli na základe výrobných postupov dostupných na internete. Ide o výrobok z **prírodných surovín v tvare guľičky vlozenej do plastového vajíčka s uzatvárateľným viečkom**. Predávame ho v darčekovom balení z tylu s logom firmy. Produkt vyrábame sami v domácom prostredí, využívame látky neškodné nielen pokožke, ale aj celému telu. Okrem **príjemnej mentolovej vône** Rara Crystal zaručuje aj tlmenie každodenných zdravotných problémov ako sú migréna, svalové napätie či upchatý nos, no výborný je aj pri potrebe meditácie či navodenia príjemnej nálady v ľubovoľnej chvíli.



Fotka od spokojnej zákazníčky



V oblasti marketingu sme využívali klasické reklamné prostriedky zodpovedajúce našim finančným možnostiam (plagáty, rozhlas, sociálne siete, webová stránka, školské akcie). Najúčinnnejšie však boli **osobné stretnutia so zákazníkmi**. Uistovali sme ich, že balzam im pomôže v konkrétnych situáciách – pred testom či pri zmene tlaku vzduchu. Využívali sme odporúčania zákazníkov, ktorí si predtým balzam kúpili a boli spokojní. Vďaka tomu sme mohli sledovať, čo výrobku chýba a vylepšiť ho (úprava receptúry, vhodnejší obal).

Účinným marketingovým ťahom bola informácia, že **časť predajnej ceny 2% poputuje občianskemu združeniu CLAWNDOCTORS**, čo bola sčasti aj narážka na dôvod použitia balzamu pri nádche (červený nos). Kúpu sme tak spojili s dobrým pocitom pomoci chorým deťom.



## Finančné riadenie

Prvou výzvou, ktorú musel riešiť tím finančného oddelenia ešte pred založením JA Firmy, bol spôsob financovania jej činnosti. Vstupný kapitál bol tvorený **vkladmi akcionárov**, kde bola podľa pravidiel JA Slovensko, n. o. stanovená maximálna možná suma 500 EUR, avšak nechceli sme ísť až na túto hranicu, nakoľko sme na rozbeh firmy potrebovali nižšiu sumu. Podľa skúseností našich predchodcov sme vedeli, že dokážeme vývoj a výskum hlavného výrobku financovať aj zo zisku vedľajších overených produktov – **účtových osnov a učebných textov pre maturantov**. Preto sme stanovili menovitú hodnotu pre 1 akciu vo výške 2 EUR, čím sme získali základné imanie v celkovej hodnote 200 EUR.

O tom, že sme urobili dobre, hovorí aj nasledujúci rozbor našich príjmov a výdavkov, tzv. **Cash Flow**. V tabuľke vidieť, ako vyzerala jeho plánovaná verzia a ako to dopadlo v realite.

Mesiace	Cash flow – peňažný tok JA Firmy Rara Flos	Plán	Skutočnosť
09 - 10 2018	Vstupný kapitál – predaj akcií (základné imanie)	+ 200 EUR	+ 200 EUR
	Prijatá pôžička	+ 5 EUR	+ 5 EUR
	Výdavky na založenie (registrácia, valné zhrom.)	- 100 EUR	- 46 EUR
	Výdavky na výrobu P1 - fascikle (materiál, mzdy)	- 70 EUR	- 117 EUR
	Vrátená pôžička	- 5 EUR	- 5 EUR
	<i>Medzisúčet – stav ku 31. 10. 2018</i>	<i>= 30 EUR</i>	<i>= 37 EUR</i>
11 - 12 2018	Príjmy za predaj P1 - fascikle	+ 250 EUR	+ 325 EUR
	Výdavky na výrobu P2 - osnovy (mater., mzdy)	- 60 EUR	- 58 EUR
	Príjmy za predaj P2 - účtové osnovy	+ 160 EUR	+ 197 EUR
	Výdavky na vývoj výrobku P3 – Rara Crystal	- 30 EUR	- 20 EUR
	Prevádzkové výdavky (marketing, popl., mzdy)	- 50 EUR	- 25 EUR
	<i>Medzisúčet – stav ku 31. 12. 2018</i>	<i>= 300 EUR</i>	<i>= 456 EUR</i>
01 - 03 2019	Výdavky na výrobu P3 - Rara Crystal (mat., mzdy)	- 20 EUR	- 61 EUR
	Príjmy za predaj P3 – Rara Crystal	+ 50 EUR	+ 95 EUR
	Prevádzkové výdavky (veľtrh, poplatky, mzdy)	- 80 EUR	- 145 EUR
	<i>Medzisúčet – ku dňu zostavenia výr. správy</i>	<i>= 250 EUR</i>	<i>= 345 EUR</i>
04 - 05 2019	Príjmy za predaj – Rara Crystal	+ 50 EUR	??? EUR
	Prevádzkové výdavky (likvidácia JA Firmy, daň)	- 80 EUR	??? EUR
	<i>Finančné prostriedky na konci účtovn. obdobia</i>	<i>220 EUR</i>	<i>??? EUR</i>

Ak by sme brali do úvahy len náš hlavný produkt – Rara Crystal, tak štruktúra skutočne vynaložených výdavkov na vývoj, výrobu a predaj výrobku **za všetky vyrobené kusy (30 ks)** je nasledovná:

Priamy materiál (obal, vosk, kokosový olej, mentol) .....	39,- EUR
Priame mzdy súvisiace s výrobou produktu .....	27,- EUR
Ostatné priame náklady.....	15,- EUR
<b>Priame náklady spolu (na 30 ks) .....</b>	<b>81,- EUR</b>
<b>Príjmy z predaja do 31.3.2019 (19 ks) .....</b>	<b>95,- EUR</b>
<b>Výsledok hospodárenia - predbežný .....</b>	<b>14,- EUR</b>



Jednotkovú cenu výrobku sme určovali z dvoch hľadísk:

- **Nákladového** – priamy materiál, priama mzda a ostatné priame náklady na 1 ks boli 2,70 EUR, takže pod túto cenu sme v žiadnom prípade ísť nemohli.
- **Trhového** – cena porovnateľného produktu na trhu sa pohybovala od 5 do 10 EUR, čo nám dávalo nádej, že ak stanovíme cenu na spodnej hranici, budeme konkurencieschopní a zároveň si s ohľadom na fixné náklady (marketingová podpora nového produktu, správa firmy a pod.) udržíme ziskovosť.

Doterajší predaj (19 ks z 30 vyrobených) nám pri čiastkovom zisku 14,- EUR dáva nádej, že tieto plány vôbec neboli nadsadené. Produkt má s ohľadom na prichádzajúce stresujúce obdobie (skúškové obdobie, sezónny výskyt respiračných chorôb) perspektívu predaja u zákazníkov, čo podporíme aj marketingovou kampaňou prostredníctvom sociálnych sietí či predajom cez kedykoľvek dostupný e-shop. Zvýšenie celkových tržieb z predaja predpokladáme aj na Veľtrhu podnikateľských talentov, kde s výrobkom oboznámime širokú verejnosť. Samozrejme, počítame aj s tým, že zo zisku odvedieme daň z príjmu a nezabudneme ani na sľubované 2% z tržieb pre občianske združenie Červený nos – Clowndoctors.

## FINANČNÝ VÝKAZ K 31.3.2019

Ku dňu zostavenia tejto výročnej správy vykazujeme v účtovníctve JA Firmy Rara Flos nasledujúci stav príjmov a výdavkov ovplyvňujúcich výsledok hospodárenia:

Príjmy k 31. 3. 2019	
Príjmy za fascikle P1	325 EUR
Príjmy za osnovy P2	197 EUR
Príjmy za Rara Crystal P3	95 EUR
<b>SPOLU</b>	<b>617 EUR</b>

Výdavky k 31. 3. 2019	
Materiál	156 EUR
Mzdy	196 EUR
Iné výdavky	204 EUR
<b>SPOLU</b>	<b>556 EUR</b>

Výsledok hospodárenia k 31. 3. 2019	
Príjmy spolu	617 EUR
Výdavky spolu	556 EUR
<b>Výsledok hospodárenia</b>	<b>61 EUR</b>
Daň z príjmu splatná do JA Slovensko 21%	13 EUR
<b>Čistý zisk (predpoklad)</b>	<b>48 EUR</b>

Základné imanie - akcie	
Počet emitovaných akcií	100 ks
Menovitá hodnota jednej akcie	2 EUR
Celková hodnota upísaných akcií (ZI)	200 EUR
Predpokladaná dividenda na akciu (podlieha schváleniu akcionárov)	0,48 EUR t. j. 24 %

**Vyhotovil:** Kristína Kocianová  
viceprezidentka financií

**Overil:** Ing. Adriana Jurášková

## Ciele JA Firmy

Primárnym cieľom bolo dosiahnuť také príjmy, ktoré by nielenže pokryli vynaložené výdavky, ale by zabezpečili akcionárom sľubované dividendy. Aj keď sme nevyrábali výrobky s vysokou cenou, môžeme s istotou tvrdiť, že zisk našej firmy je zaručený najmä vďaka nadmerne predanému množstvu u overených produktov (učebné pomôcky – fascikle, osnovy). Vďaka tomu sa môžeme venovať ďalšiemu vývoju novinky Rara Crystal, s ktorou sa na trhu uplatňujeme ťažšie.

Ďalším cieľom bolo uspokojenie potrieb zákazníka, ktorý nemal vždy jednoduché požiadavky. Zdôrazňovali sme najmä prírodné zložky výrobku, ktoré našim spotrebiteľom nahradia syntetické lieky. Výsledkom bola spokojnosť nielen spotrebiteľov, ale aj nás, zamestnancov JA Firmy, pretože nás riešenie problémov zakaždým posúvalo kvalitatívne vpred.

## Riešenie problémov

Silnou stránkou našej firmy bola schopnosť rozumne medzi sebou komunikovať, čím sa veľa vecí stalo jednoduchšími. Vzniknuté problémy sme riešili formou diskusie a prezentácie svojich názorov a nápadov. Ako kolektív sme sa navzájom podporovali a pomáhali si bez akýchkoľvek výhrad, pretože sme si boli vedomí toho, že pre úspešné fungovanie firmy je nevyhnutné, aby jej zamestnanci medzi sebou dobre vychádzali a navzájom sa poznali. Naš najväčší problém bola nespoľahlivosť dodávky pôvodne plánovaných ekologickejších papierových obalov od dodávateľa. Riešili sme to náhradnou tylovou látkou, ktorú sme pôvodne chceli použiť iba dočasne, avšak týmto problémom sa naďalej zaoberáme.

## Budúcnosť firmy

Keďže sme naším mentolovým „zázrakom“ oslovili viacerých potencionálnych zákazníkov, považujeme riziko zániku firmy z dôvodu nezájmu o produkt za nízke. Máme v pláne rozšíriť našu predajnú sieť nielen v rámci regiónu Bratislava, ale aj po celom Slovensku spoluprácou s drogériami, a tiež zlepšiť marketingovú stratégiu firmy na sociálnych sieťach.

Radi by sme zriadili na našom e-shope funkciu, kde si naši zákazníci budú môcť vybrať vlastnú prísadu a farbu „crystalu“ za predpokladu zachovania účinku. Zameriame sa na vývoj obalu, ktorý bude recyklovateľný alebo aspoň doplniteľný o náhradnú náplň.

Práca v JA Firme Rara Flos nám dala zážitok, vďaka ktorému vieme, ako funguje chod firmy, ako efektívne pracovať v kolektíve či ho priamo riadiť. Ovládame princípy cenotvorby, a tiež ktoré stratégie vedú - či naopak nevedú – ku konečnému cieľu. Je to pre nás cenná skúsenosť.