



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV FINANČÍ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF ECONOMICS

PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR

BUSINESS PLAN

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

PETRA MRÁZKOVÁ

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

JUDr. Ing. JAN KOPŘIVA, Ph.D.

BRNO 2013

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Mrázková Petra

Daňové poradenství (6202R006)

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č.111/1998 o vysokých školách, Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně a Směrnicí děkana pro realizaci bakalářských a magisterských studijních programů zadává bakalářskou práci s názvem:

Podnikatelský záměr

v anglickém jazyce:

Business Plan

Pokyny pro vypracování:

Úvod

Vymezení problému a cíle práce

Teoretická východiska práce

Analýza problému a současné situace

Vlastní návrhy řešení, přínos návrhů řešení

Závěr

Seznam použité literatury

Přílohy

Seznam odborné literatury:

- BLAŽKOVÁ, M. Marketingové řízení a podnikání pro malé a střední firmy. Praha: Grada, 2007. 280 s. ISBN 978-80-247-1535-3.
- FOTR, J. a I. SOUČEK. Podnikatelský záměr a investiční rozhodování. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2005. 356 s. ISBN 80-247-0939-2.
- KEŘKOVSKÝ, M. a O. VYKYPĚL. Strategické řízení. Teorie pro praxi. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2002. 172 s. ISBN 80-7179-578-X.
- KORÁB, V. a kol. Podnikatelský plán. 1. vyd. Brno : Computer Press, 2007. 216 s. ISBN 978-80-251-1605-0.
- PORTER, E. M. Konkurenční výhoda. Praha: Victoria Publishing, 2004. 626 s. ISBN 80-85605-12-0.

Vedoucí bakalářské práce: JUDr. Ing. Jan Kopřiva, Ph.D.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2012/2013.

L.S.

doc. Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.
Ředitel ústavu

doc. Ing. et Ing. Stanislav Škapa, Ph.D.
Děkan fakulty

V Brně, dne 25.05.2013

Abstrakt

Tato bakalářská práce se zabývá vytvořením návrhu podnikatelského záměru na založení ořechového sadu. Práce obsahuje základní teoretické poznatky, v další části jejich převedení do praxe. Dále je rozpracován postup pro snadný začátek podnikání, včetně ekonomického vyhodnocení.

Abstract

This bachelor's thesis deals with creating of a draft of a business plan for a walnut orchard. Thesis contains basic theoretical knowledge, in the other part theory is put into practice. Then it elaborates how to start running a business, including economical evaluation.

Klíčová slova

Podnikatelský záměr, podnikání, finanční plán, ořechový sad.

Keywords

Business plan, business, financial plan, walnut orchard.

Bibliografická citace práce

MRÁZKOVÁ, P. *Podnikatelský záměr*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2013. 83 s. Vedoucí bakalářské práce JUDr. Ing. Jan Kopřiva, Ph.D.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je původní a zpracovala jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem v práci neporušila autorská práva (ve smyslu zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským, ve znění pozdějších předpisů).

V Brně, dne 24. května 2013

.....

Poděkování

Na tomto místě bych chtěla poděkovat svému vedoucímu práce, panu JUDr. Ing. Janu Kopřivovi, Ph.D. za odborné vedení bakalářské práce. Dále bych chtěla poděkovat daňovému poradci panu Ing. Pavlu Dvorníkovi za cenné rady a připomínky při zpracování této práce a v neposlední řadě své rodině za podporu, kterou mi poskytla po celou dobu mého studia.

Obsah

Úvod	11
Vymezení problému a cíle práce.....	13
1 Teoretická východiska.....	14
1.1 Podnikatelský plán	14
1.1.1 Struktura podnikatelského plánu	16
1.2 Podnikání.....	16
1.2.1 Podnik	17
1.2.2 Podnikatel	17
1.3 Právní formy podnikání v České republice	18
1.3.1 Podnikání fyzických osob	18
1.3.2 Podnikání právnických osob	19
1.3.3 Stručná charakteristika obchodních společností a družstva.....	19
1.4 Živnosti	22
1.4.1 Dělení živností	23
1.5 Zemědělská činnosti.....	24
1.5.1 Zemědělský podnikatel	24
1.5.2 Evidence zemědělských podnikatelů	24
1.6 Marketingové prostředí	25
1.6.1 Porterův model konkurenčního prostředí	26
1.6.2 SWOT analýza.....	27
1.6.3 Analýza konkurence	29
1.6.4 Marketingový mix.....	30
1.7 Zdroje financování podnikatelské činnosti	31
1.7.1 Dotace pro zemědělce	31
1.8 Finanční plán.....	33
1.9 Podnikatelské riziko	34
1.10 Ořešák královský.....	34
1.10.1 Odrůdy ořešáku.....	35

1.10.2	Podle tvrdosti slupky rozlišujeme čtyři základní typy	36
1.10.3	Odrůdy ořešáku královského	36
1.10.4	Choroby a škůdci	37
1.10.5	Využití	37
2	Analýza současné situace	39
2.1	Cílový trh	39
2.2	SLEPT analýza.....	40
2.2.1	Sociální faktory.....	40
2.2.2	Legislativní faktory.....	42
2.2.3	Ekonomické faktory.....	43
2.2.4	Politické faktory.....	45
2.2.5	Technologické faktory	46
2.3	Porterův model konkurenčních sil	47
2.3.1	Rivalita mezi existujícími podniky uvnitř odvětví	47
2.3.2	Vyjednávací síla odběratelů.....	48
2.3.3	Vyjednávací síla dodavatelů	49
2.3.4	Hrozba vstupu nových konkurentů.....	49
2.3.5	Hrozba substitutů	49
2.4	SWOT analýza	50
3	Vlastní návrh řešení	52
3.1	Stručné shrnutí podnikatelského plánu	52
3.1.1	Základní informace	54
3.1.2	Cíle podniku.....	54
3.2	Marketingový mix.....	55
3.2.1	Produkt.....	55
3.2.2	Cena produktů.....	55
3.2.3	Distribuce.....	56
3.2.4	Propagace.....	57

3.3	Finanční plán	58
3.3.1	Zahajovací rozvaha	58
3.3.2	Počáteční náklady	59
3.3.3	Investice ve čtvrtém roce podnikání	62
3.3.4	Odpisy majetku	62
3.3.5	Provozní náklady	64
3.3.6	Mzdové náklady.....	65
3.3.7	Potřeba počátečního kapitálu při založení společnosti	65
3.3.8	Časový harmonogram	66
3.3.9	Vývoj objemu sklizně v letech.....	66
3.3.10	Financování podnikatelské činnosti.....	67
3.3.11	Očekávané roční příjmy	68
3.3.12	Očekávané roční výdaje.....	69
3.3.13	Rozvaha ve zkráceném rozsahu	70
3.3.14	Výkaz zisku a ztrát.....	72
3.4	Hodnocení rizik.....	77
	Závěr	79
	Seznam použitých zdrojů	80
	Seznam tabulek	82
	Seznam grafů.....	83
	Seznam obrázků	83
	Seznam příloh.....	83
	Seznam použitých zkratk	83

Úvod

Přesto, že se velké množství lidí, snažících se přinést na trh své myšlenky a založit nový podnik, setkává s problémy, podnikavost a z ní vyplývající konkrétní rozhodnutí začít podnikat vedou k tomu, že se na světě každoročně objevuje několik milionů nových podniků.

Každý z nich vzniká na základě vysoce individuálního procesu lidského uvažování, který má přes svou osobní jedinečnost některé společné rysy. Jako všechny ostatní procesy i tento zahrnuje přesun od stávajícího životního stylu k založení nového podniku.

Rozhodnutí opustit kariéru či dosavadní životní styl nepatří k jednoduchým. Založení a provozování nového podniku je spjato s velkými riziky a s nutností vyvinout značné úsilí, kterého je zapotřebí k překonání nejrůznějších nástrah, jež brání vytvoření něčeho nového. Podnikatel, vytvářející a budující nový podnik, přebírá veškerou zodpovědnost a rizika, spojená s jeho rozvojem, přežitím, ale i s příslušnou odměnou. Změna a vytvoření čehosi nového si vyžádá velkou dávku energie a ne každý je schopný zvládnout tuto náročnou roli podnikatele.

Dnešní doba bohužel podnikatelům moc nepřeje, zvláště ne těm začínajícím. Ať už z důvodu přetrvávající finanční krize, nebo kvůli stále menšímu prostoru začít s něčím novým. Lidé dnes chtějí mít všechno hned a zapomínají na důležité vlastnosti, které člověk, který chce podnikat, musí mít. Je to pracovitost, cílevědomost, odvaha riskovat a s tím spojená pokora, soudnost a trpělivost. Vždy si vzpomenu na citát od Philipa L. Carreta (zakladatele prvního fondu Pioneer): „Největší ctností tvůrce bohatství je trpělivost“.

Mnoho mých podnikavých vrstevníků má v plánu si v budoucnu otevřít kadeřnictví, kosmetický salon, kavárnu, bar, nebo třeba restauraci. Určitě se to nabízí i kvůli tomu, že těchto služeb využíváme dnes a denně a pro vstup na tento trh není potřeba splňovat

přísná kritéria, či mít vysoký vstupní kapitál. S tím jde ovšem ruku v ruce i konkurence, která je v těchto odvětvích opravdu vysoká a je těžké se na trhu udržet.

Já se pokusím vydat trochu jiným směrem, určitě pro mnohé ne tak atraktivním – zemědělstvím. To nejen z důvodu možné malé mezery na našem trhu, ale i vidiny zisku, kvůli které se člověk do podnikání pouští.

Vymezení problému a cíle práce

Cílem této bakalářské práce je zpracování podnikatelského záměru pro založení ořechového sadu na jižní Moravě. Výstupy sestaveného podnikatelského plánu by měly dokázat, zda je tento záměr realizovatelný či nikoli.

V první části jsou zpracována teoretická východiska potřebná pro realizaci podnikatelského záměru. Věnuji se zde vymezení základních pojmů, zpracování kladů a záporů při volbě formy podnikání a jsou zde teoreticky popsány analýzy, které použiji v druhé části této práce. Pozornost je zde věnována i financování projektu prostřednictvím dotací od státu, které budou pro realizaci tohoto projektu potřebné. Ve stručnosti zabrousím i do základní teorie pěstování ořechů, kterou je dobré zmínit pro pochopení této problematiky.

V druhé části pomocí analýzy obecného okolí SLEPT, Porterovy analýzy oborového okolí a SWOT analýzy zmapuji vnitřní a vnější okolí firmy.

Návrhová část navazuje na analytickou a pracuje s poznatky získanými pomocí provedených analýz. Součástí návrhové části je marketingový mix a finanční plán sestavený pro první čtyři roky podnikatelské činnosti. Je zde uveden i jedenáctý rok činnosti, kdy objem sklizně bude dosahovat svého maxima a tím i cíle tohoto projektu.

Finanční plán obsahuje rozpracované náklady na založení společnosti, počáteční investice, očekávané roční příjmy a výdaje. V celém plánu je počítáno pouze s realistickou variantou. V této části jsem uvedla i časový harmonogram pro lepší pochopení posloupnosti prací. Dále jsem uvedla i předpokládaný vývoj objemu produkce. Na konci této kapitoly je zpracována rozvaha ve zkráceném rozsahu a výkaz zisku a ztrát pro již zmíněné roky.

Závěrem hodnotím rizika tohoto projektu a předkládám návrhy na jejich řešení.

1 Teoretická východiska

V této části jsou zpracovány základní teoretické znalosti z oblasti podnikání. Formy podnikání, výběr formy podnikání, analýza vnitřního i vnějšího prostředí, problematika financování atd.

1.1 Podnikatelský plán

„Podnikatelský plán je písemný materiál zpracovaný podnikatelem, popisující všechny klíčové vnější i vnitřní faktory související se založením i chodem podniku.“¹

Sestavení kvalitního podnikatelského plánu je nezbytnou součástí každého začátku podnikání. Podnikatelský plán by měl zpracovávat sám podnikatel, i když se při jeho přípravě může radit s mnoha jinými osobami (právníci, účetní, marketingoví poradci, technici). Při rozhodování o potřebě najmutí konzultanta či využití jiných zdrojů by měl podnikatel objektivně zvážit své vlastní schopnosti. Zjistit jaké dovednosti potřebuje a kde je může získat.

Tvorba podnikatelského plánu nutí podnikatele promýšlet různé scénáře a zvažovat problémy, které by mohly zabránit jeho úspěchu. Tento proces umožňuje některým problémům předejít. I když někdy může podnikatel dospět k závěru, který není žádoucí, je rozhodně lepší se myšlenky vzdát, než investovat čas i peníze a pak zkrachovat.

Potenciální investoři, dodavatelé, ale i zákazníci budou podnikatelský plán nejen vyžadovat, ale na jeho předložení budou i trvat. Jeho důležitost pro tyto kategorie lidí spočívá v tom, že:

- napomáhá při stanovení životaschopnosti podniku na cílovém trhu,
- poskytuje podnikateli vodítka pro jeho plánovací činnost a
- slouží jako důležitý nástroj při získávání finančních zdrojů.²

¹ KORÁB, V., MIHALISKO, M. *Založení a řízení společnosti*. 2005. s. 23.

² HISRICH, R. D., PETERS, M. P. *Založení a řízení nového podniku*. 1996. s. 108-110.

Podnikatelský plán by měl odpovědět na tři otázky:

- kde jsme nyní,
- kam chceme jít a
- jak se tam dostaneme.

Proto, abychom jasně stanovili, **kde jsme nyní**, je třeba dostatečně detailně popsat jakou má, nebo bude mít podnik právní formu, jeho stávající nebo budoucí organizační strukturu. Dále charakterizovat klíčové pracovníky, na kterých budeme stavět naše budoucí podnikání. Vysvětlit, jak bude podnik řízen, kdo budou klíčoví lidé v manažerských pozicích a jaká je jejich kvalifikace. Pomocí SLEPT analýzy analyzovat obecné prostředí, prostředí ve kterém podnik působí. Jde o faktory sociální, legislativní, ekonomické, politické a technologické.

Odpovědí na otázku **kam chceme jít** je vlastně stanovení cíle a strategie podniku. Strategie úzce souvisí s cíli, které podnik sleduje. Obecně můžeme říci, že cíle jsou žádoucí budoucí stavy, kterých má být dosaženo. Strategie potom vyjadřují základní představy o tom, jakou cestou budou podnikové cíle dosaženy.

Strategické řízení uskutečňované vrcholovým managementem, popřípadě i vlastníky podniku, zahrnuje aktivity zaměřené na udržování dlouhodobého souladu mezi posláním podniku, jeho dlouhodobými cíly, disponibilními zdroji a rovněž mezi podnikem a prostředím ve kterém podnik existuje.

Odpovědi na otázku **jak se tam dostaneme**, získáme vypracováním podrobného finančního plánu včetně základní finanční analýzy. Dále vypracováním finančních, lidských a materiálových zdrojů a marketingového plánu.³

I ten nejdokonalejší podnikatelský plán podléhá faktoru času a může zastarat, změní-li se podmínky. Mění se faktory vnější – stav hospodářství, zákazníci, technologie či konkurence, právě tak jako vnitřní – odchody či příchody klíčových zaměstnanců mohou mít vliv na změnu zaměření podnikatelského plánu.

³ KORÁB, V., MIHALSKO, M. *Založení a řízení společnosti*. 2005. s. 24-26.

Proto je nutné pečlivě sledovat změny ve firmě, v odvětví i na trhu. Pokud je pravděpodobné, že by tyto změny mohly ovlivnit podnikatelský plán, měl by podnikatel stanovit, jaké úpravy budou zapotřebí.⁴

1.1.1 Struktura podnikatelského plánu

Doba zpracování podnikatelského plánu se může do značné míry lišit. V některých odborných publikacích se můžeme dočíst, že doba zpracování takového plánu by měla být okolo 200 hodin. Je závislá na znalostech a dovednostech podnikatele, ale i na obtížnosti problematiky daného plánu. Tudíž doba zpracování každého takového plánu může být velmi rozdílná.

To samé platí i u struktury podnikatelského plánu, jedná se o individuální záležitost, ale lze říci, že každý takový plán by měl obsahovat:

- titulní stranu,
- exekutivní souhrn,
- analýzu odvětví,
- popis podniku,
- výrobní plán,
- marketingový plán,
- organizační plán,
- hodnocení rizik,
- finanční plán,
- přílohy.⁵

1.2 Podnikání

Definice podnikání nalezneme v odborné literatuře opravdu mnoho, přesto jsem vybrala tu nejzákladnější a nejvýstižnější, jež popisuje obchodní zákoník.

⁴ HISRIC, R. D., PETERS, M. P. *Založení a řízení nového podniku*. 1996. s. 120.

⁵ KORÁB, V., MIHALSKO, M. *Založení a řízení společnosti*. 2005. s. 28.

„Podnikáním se rozumí soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní zodpovědnost za účelem dosažení zisku.“⁶

1.2.1 Podnik

Podnik je možné definovat mnoha způsoby. Například jako subjekt, ve kterém dochází k přeměně vstupů na výstupy, nebo jako základní jednotku, v níž je realizovaná výroba nebo která poskytuje služby.⁷

Obdobných definic najdeme v odborné literatuře nespočet. Z podnikatelského hlediska je však nejpodstatnější definice podniku uvedená v Obchodním zákoníku.

Podnikem se rozumí soubor hmotných, jakož i osobních a nehmotných složek podnikání. K podniku náleží věci, práva a jiné majetkové hodnoty, které patří podnikateli a slouží k provozování podniku nebo vzhledem k své povaze mají tomuto účelu sloužit.⁸

1.2.2 Podnikatel

Podnikatelem podle Obchodního zákoníku č. 513/1991 Sb. je:

- a) osoba zapsána v obchodním rejstříku,
- b) osoba, která podniká na základě živnostenského oprávnění,
- c) osoba, která podniká na základě jiného než živnostenského oprávnění podle zvláštních předpisů,
- d) osoba, která provozuje zemědělskou výrobu a je zapsána do evidence podle zvláštního předpisu.⁹

⁶ Zákon č. 513/1991 Sb., Obchodní zákoník ve znění pozdějších předpisů.

⁷ MELUZÍN, T., MELUZÍN, V. *Základy ekonomiky podniku*. 2007. s. 7.

⁸ Zákon č. 513/1991 Sb., Obchodní zákoník ve znění pozdějších předpisů.

⁹ Tamtéž.

Podnikatel se vyznačuje jednáním, které zahrnuje:

- chopení se iniciativy,
- organizování a reorganizování sociálně ekonomických mechanismů za účelem přeměny zdrojů a situací v praktický výsledek a
- zakalkulování rizika neúspěchu.¹⁰

1.3 Právní formy podnikání v České republice

Volba právní formy podnikání má velký význam pro každý podnik. Jde o důležité rozhodnutí, které bude mít pro společnost dlouhodobé ekonomické, právní a daňové důsledky. Při výběru právní formy je třeba zvážit veškerá rizika, která jsou s podnikáním spojena. Pro podnik neexistuje žádná optimální právní forma, protože každý podnik má různou výchozí situaci, existují nutně také různá řešení.¹¹

Problematiku volby právní formy podnikání upravuje v České Republice Obchodní zákoník č. 513/1991 Sb.

Ten říká, že právní formy podnikání můžeme rozdělit na:

- podnikání fyzických osob,
- podnikání právnických osob.

1.3.1 Podnikání fyzických osob

Fyzické osoby se zapisují do Obchodního rejstříku buď na vlastní žádost, nebo povinně, podle podmínek stanovených obchodním zákoníkem.

¹⁰ KORÁB, V., MIHALISKO, M. *Založení a řízení společnosti*. 2005. s. 7.

¹¹ WUPPERFELD, U. *Podnikatelský plán pro úspěšný start*. 2003. s. 37.

Jedná se o:

- osoby podnikající na základě živnostenského oprávnění, tj. vlastníci živnostenský list, nebo koncesní listinu,
- osoby zapsané v obchodním rejstříku,
- osoby podnikající na základě jiného oprávnění podle zvláštního předpisu,
- osoba provozující zemědělskou výrobu, zapsaná do evidence podle zvláštního předpisu.¹²

1.3.2 Podnikání právnických osob

Právnická osoba má právní subjektivitu, stejně jako způsobilost k právním úkonům, už od okamžiku svého vzniku, a to v plném rozsahu, ledaže je omezena zákonem. Za právnickou osobu zpravidla jednájí osoby fyzické, zvolené do statutárního orgánu společnosti. K jejímu vzniku je obvykle potřeba písemná smlouva, nebo Zakladatelská listina a vzniká zásadně dnem zápisu do obchodního nebo jiného rejstříku.

Právnické osoby dělíme na:

- obchodní společnosti (osobní a kapitálové),
- družstva,
- evropské společnosti,
- evropská hospodářské zájmová sdružení.

1.3.3 Stručná charakteristika obchodních společností a družstva

Akciová společnost (a.s.)

Zakládající osoba může být pouze jedna fyzická osoba, nebo jedna právnická osoba. Pokud zakládá obchodní společnost pouze jeden zakladatel, je právním dokumentem Zakladatelská listina. V případě více společníků upravuje založení společnosti Společenská smlouva.

¹² Zákon č. 513/1991 Sb., Obchodní zákoník ve znění pozdějších předpisů.

Společnost odpovídá za porušení svých závazků celým svým majetkem, akcionáři za závazky společnosti neručí.

Pro založení společnosti bez veřejné nabídky je nutný ZK 2 000 000 Kč a s veřejnou nabídkou akcií 20 000 000 Kč. Nejvyšším orgánem společnosti je valná hromada, dále představenstvo, které rozhoduje o všech záležitostech společnosti a dozorčí rada sloužící jako kontrolní orgán. Dělení zisku schvaluje valná hromada, akcionář dostává dividendy poměrem jmenovité hodnoty jeho akcií k hodnotě akcií všech akcionářů.

Výhody: akcionáři neručí za závazky společnosti, akciová společnost dobře působí na obchodní partnery – solidnost a stabilita, dobrý přístup ke kapitálu.

Nevýhody: je nutný vysoký základní kapitál, velmi komplikovaná a omezující právní úprava, administrativně náročné založení a řízení společnosti, povinné zveřejňování údajů z ověřené účetní závěrky.¹³

Společnost s ručením omezeným (s.r.o.)

Zakládajícími osobami jsou minimálně jedna právnická nebo fyzická osoba, maximálně však padesát společníků. Listina sloužící k založení společnosti je v případě jednoho zakladatele Zakladatelská listina, nebo Společenská smlouva, pokud je zakladatelů více. Společnost za porušení závazků odpovídá celým svým majetkem, společníci ručí společně a nerozdílně za závazky společnosti do výše souhrnu nesplacených částí vkladů všech společníků. Minimální základní kapitál je 200 000 Kč, vklad jednoho společníka musí být alespoň 20 000 Kč. Jsou možné peněžité i nepeněžité vklady. Nejvyšším orgánem je valná hromada, statutárním orgánem jsou jeden nebo více jednatelů. Pokud tak stanoví Společenská smlouva zřizuje se i dozorčí rada. Dělení zisku je stanoveno ve Společenské smlouvě, ale v zásadě se dělí podle výše vkladu.

Výhody: omezené ručení společníků, společnost může založit jediný člověk, pro přijetí velké části rozhodnutí není nutný souhlas všech společníků, do společnosti lze vložit i nepeněžitý vklad.

¹³ Zákon č. 513/1991 Sb., Obchodní zákoník ve znění pozdějších předpisů.

Nevýhody: nutný počáteční kapitál, administrativně náročnější založení a chod společnosti, v očích obchodních partnerů může působit méně důvěryhodně oproti a.s.¹⁴

Komanditní společnost (k. s.)

Komanditní společnost zakládá minimálně jeden komanditista a jeden komplementář. Založení společnosti právně upravuje Společenská smlouva. Komanditista ručí do výše nespaceného vkladu, komplementář ručí celým svým osobním majetkem. Základní kapitál je minimálně 5 000 Kč (na společníka), vkládají pouze komanditisté. Na obchodním vedení společnosti se podílejí pouze komplementáři, na ostatních záležitostech i komanditisté. Polovina zisku společnosti po zdanění se rozdělí mezi komanditisty poměrem splacených vkladů, druhá polovina se rozdělí mezi komplementáře.

Výhody: není nutný velký počáteční kapitál, pro komanditisty neplatí zákaz konkurence, zisk se dělí podle podmínek Společenské smlouvy.

Nevýhody: neomezené ručení komplementářů, komplementáři a komanditisté nesou jinou míru zodpovědnosti – možný vznik rozporů.¹⁵

Věřejná obchodní společnost (v.o.s.)

Zakládající osoby minimálně dvě a to buďto dvě fyzické osoby nebo dvě právnické osoby, nebo jejich kombinace. Založení společnosti právně upravuje Společenská smlouva. Společnost za své závazky odpovídá svým majetkem, společníci ručí za závazky společnosti společně a nerozdílně celým svým majetkem. Výše základního kapitálu není stanovena zákonem.

K vedení společnosti je oprávněn každý společník v rámci zásad mezi nimi dohodnutých (může být však pověřen ve Společenské smlouvě jeden nebo více společníků). Zisk si společníci dělí rovným dílem, to samé platí i v případě ztráty.

¹⁴ Zákon č. 513/1991 Sb., Obchodní zákoník ve znění pozdějších předpisů.

¹⁵ Tamtéž.

Výhody: není nutný počáteční kapitál, jednoduché vystoupení společníka z firmy, dobrý přístup k cizímu kapitálu.

Nevýhody: neomezené ručení společníků, musí být minimálně dva společníci, pro společníky platí zákaz konkurence.¹⁶

Družstvo

Zakládajícími osobami mohou být dvě právnické nebo pět fyzických osob. Při zakládání společnosti se určí stanovy společnosti. Členové za závazky družstva neručí.

Zákon určuje základní kapitál nejméně ve výši 50 000 Kč. Nejvyšším orgánem družstva je členská schůze, představenstvo řídí činnost družstva a rozhoduje o všech jeho záležitostech a jako kontrolní orgán slouží kontrolní komise.

Výhody: členové neručí za závazky, přijetí i vystoupení člena je velmi jednoduché, rovné postavení členů, nízký základní kapitál.

Nevýhody: vytváření nedělitelného fondu, zákaz konkurence pro členy představenstva a kontrolní komise.¹⁷

1.4 Živnosti

Problematiku živností upravuje v České Republice zákon o živnostenském podnikání č. 455/1991 Sb. Živnostenský zákon se zaměřuje na vztahy mezi státem a podnikatelskými subjekty provozující svou činnost na základě živnostenského oprávnění.

„Živnost je soustavná činnost provozovaná samostatně, vlastním jménem, na vlastní zodpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených tímto zákonem.“¹⁸

¹⁶ Zákon č. 513/1991 Sb., Obchodní zákoník ve znění pozdějších předpisů.

¹⁷ Tamtéž.

¹⁸ Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání ve znění pozdějších předpisů.

1.4.1 Dělení živností

Živnosti dělíme na:

- ohlašovací (řemeslné, vázané a volné),
- koncesované.

U všech živností ohlašovacích stačí pouze živnost ohlásit na příslušném živnostenském úřadě a zaplatit správní poplatek. Pro provozování živností ohlašovacích i koncesovaných je potřeba splnit podmínky stanovené v přílohách zákona o živnostenském podnikání. Tyto podmínky se liší převážně nároky na odbornou způsobilost. U živností koncesovaných je nutné si zažádat u živnostenského úřadu o udělení tzv. koncese.

Výhody podnikání na základě živnostenského zákona:

- minimum formálně právních povinností, nízké správní výlohy nutné pro založení,
- podnikatelské činnosti lze zahájit hned po ohlášení (s výjimkou živností koncesovaných),
- není nutný počáteční kapitál,
- možnost volby mezi daňovou evidencí a podvojným účetnictvím,
- možnost uplatnění nákladů i paušálně,
- samostatnost a volnost při rozhodování,
- lepší pružnost a přizpůsobivost změnám.

Nevýhody podnikání na základě živnostenského zákona:

- horší přístup k cizím zdrojům,
 - riziko spojené s neomezeným ručením,
 - horší kredit u obchodních partnerů,
 - vysoké požadavky na podnikatele (odborné, ekonomické a jiné znalosti).
-

1.5 Zemědělská činnost

Zemědělská činnost není upravena živnostenských zákonem, nýbrž zákonem o zemědělství č. 252/1997 Sb.

1.5.1 Zemědělský podnikatel

Zákon o zemědělství definuje zemědělského podnikatele jako fyzickou nebo právnickou osobu, která hodlá provozovat zemědělskou výrobu jako soustavnou a samostatnou činnost vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku, za podmínek stanovených tímto zákonem, a která, pokud jde o osobu fyzickou:

- dosáhla věku 18 let,
- má způsobilost k právním úkonům,
- je bezúhonná,
- má trvalý pobyt na území České republiky, nejedná-li se o občana České republiky nebo o občana členského státu Evropské unie,
- pohovorem před místně příslušným obecním úřadem obce s rozšířenou působností prokáže základní znalost jazyka českého, pokud se nejedná o občana České republiky nebo o občana členského státu Evropské unie, přičemž se stanoví obsah tohoto pohovoru.¹⁹

1.5.2 Evidence zemědělských podnikatelů

Evidence zemědělských podnikatelů je vedena na základě ustanovení §2e až § 2h zákona č. 252/1997 Sb., o zemědělství pověřenými obcemi.

Fyzická nebo právnická osoba, která hodlá podnikat v zemědělství, tedy která hodlá provozovat zemědělskou výrobu jako soustavnou a samostatnou činnost vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku, je povinna se zaevidovat

¹⁹ Zákon č. 252/1997 Sb., o zemědělském podnikání ve znění pozdějších předpisů.

jako zemědělský podnikatel na místně příslušném obecním úřadu s rozšířenou působností.²⁰

1.6 Marketingové prostředí

Marketingové prostředí společnosti se skládá z činitelů a sil vně marketingu, které ovlivňují schopnosti marketing managementu vyvinout a udržovat úspěšné vztahy s cílovými zákazníky. Marketingové prostředí představuje jak příležitosti, tak i hrozby. Ke shromažďování informací o marketingovém prostředí slouží disciplinované metody – marketingové informace a marketingový průzkum.

Marketingové prostředí zahrnuje mikro a makroprostředí. Mikroprostředí se skládá ze sil blízko společnosti, které ovlivňují její schopnost sloužit zákazníkům.²¹

Faktory mikroprostředí jsou:

- společnost,
- distribuční firmy,
- zákaznické trhy,
- konkurence,
- veřejnost.

Makroprostředí zahrnuje širší společenské síly, které ovlivňují celé mikroprostředí.

Faktory ovlivňující mikroprostředí jsou:

- demografické,
- ekonomické,
- přírodní,
- technologické,
- politické,
- kulturní faktory.²²

²⁰ *O aplikaci Evidence zemědělských podnikatelů* [online]. 1/2013 [citováno 2013-01-02]. Dostupné z: <<http://eagri.cz/public/web/mze/farmer/EZP/>>

²¹ KOTLER, P. *Moderní marketing*. 2007. s. 129-130.

Nejčastější metoda sloužící k analýze vnějšího prostředí tzv. makroprostředí je již zmíněná SLEPT analýza. Mikroprostředí můžeme analyzovat pomocí Porterova modelu konkurenčního prostředí, SWOT analýzy, marketingového mixu, analýzy konkurence, 7S a dalších.

1.6.1 Porterův model konkurenčního prostředí

Model vychází z předpokladu, že strategická pozice firmy působící v určitém odvětví na určitém trhu, je především určována působením pěti základních faktorů.

Vyjednávací síla zákazníků

Velkou silou zákazníka je jeho informovanost. Díky přehledu, který si zákazník může sám vytvořit o tržní ceně, nabídce a poptávce, nebo možnosti substitutů stoupají jeho možnosti jak ušetřit. Pokud zákazník může snadno přejít ke konkurenci, může své dodavatele přinutit minimálně k vyjednávání o ceně.²³

Vyjednávací síla dodavatelů

Největší silou dodavatelů je jedinečnost jejich výrobků, kdy existence substitutů je téměř nulová. Dále pak velmi malá konkurence v odvětví. Tím se z dodavatele může stát monopol, který určuje ceny a snižuje užitek kupujícího.²⁴

Hrozba vstupu nových konkurentů

Tato hrozba je snižována v případě, když fixní náklady vstupu do odvětví jsou velmi vysoké, výrobky jsou vysoce diferencované a k jejich výrobě je nutné např. know-how. Menší hrozba je i v odvětví se strukturou přirozených monopolů např. distribuce elektřiny, plynu, vody a dále pak v odvětví s vysokým stupněm regulace, což jsou například banky, letecká doprava, nebo vysoké školství.²⁵

²² KOTLER, P. *Moderní marketing*. 2007. s. 129-130.

²³ KEŘKOVSKÝ M., VYKYPĚL O. *Strategické řízení*. 2006. s. 54.

²⁴ Tamtéž s. 54.

²⁵ Tamtéž s. 55.

Hrozba substitutů

S hrozbou substitutu se společnosti vypořádávají téměř v každém odvětví. Tuto hrozbu lze snížit tím, že společnost bude mít nižší náklady než ostatní, tudíž by mohla nabídnout zajímavější cenu pro spotřebitele. Nebo když budou náklady přestupu (switching costs) na spotřebu substitutu vysoké.²⁶

Rivalita firem působících na daném trhu

Rivalita firem může být velmi vysoká, jedná-li se o odvětví v budoucnu velmi lukrativní, nebo naopak velmi málo rostoucí, popřípadě zmenšující se trh. Firmy se budou snažit udržet si své místo jak cenovou, tak i necenovou konkurencí. Velká rivalita je i v případě, kdy nabízené výrobky různých konkurentů jsou jen málo diferencované, či v odvětví působí velký počet konkurentů.²⁷

1.6.2 SWOT analýza

SWOT analýza je jednoduchým nástrojem, koncepčním rámcem pro systematickou analýzu, zaměřeným na charakteristiku klíčových faktorů ovlivňujících strategické postavení podniku. Uplatnění SWOT analýzy je vedeno základním cílem rozvíjet silné stránky a potlačovat, respektive utlumovat slabé a současně být připraven na potenciální příležitosti a hrozby.²⁸ Z její podstaty vyplývá základní logika strategického návrhu. Nevýhodou SWOT analýzy je, že je příliš statická a navíc velmi subjektivní.

Silné stránky (strengths)

Za silné stránky firmy jsou považovány ty interní faktory, díky kterým má firma silnou pozici na trhu. Představují oblasti, v kterých je firma dobrá. Lze je použít jako podklad pro stanovení konkurenční výhody. Jedná se o posouzení podnikových schopností, dovedností, zdrojových možností a potenciálu.²⁹

²⁶ KEŘKOVSKÝ M., VYKYPĚL O. *Strategické řízení*. 2006. s. 55.

²⁷ Tamtéž s. 55.

²⁸ BUCHTA K., SEDLÁČKOVÁ H, VYKYPĚL O. *Strategická analýza*. 2006. s. 91.

²⁹ BLAŽKOVÁ M. *Marketingové řízení a plánování pro malé a střední firmy*. 2007. s. 156.

Slabé stránky (weaknesses)

Jsou opakem silných stránek, firma je v něčem slabá a někdy nedostatek určité silné stránky znamená slabou stránku, což brání efektivnímu výkonu firmy.³⁰

Příležitosti (opportunities)

Příležitosti představují možnosti, s jejichž realizací stoupají vyhlídky na růst či lepší využití disponibilních zdrojů a účinnější splnění cílů. Zvýhodňují podnik vůči konkurenci. Aby je mohl podnik využít, musí je nejprve identifikovat. Teprve po jejich využití s nimi může počítat.³¹

Hrozby (threats)

Nepříznivá situace či změna v podnikovém okolí znamenající překážky pro činnost. Mohou znamenat hrozbu úpadku či nebezpečí neúspěchu. Podnik musí rychle reagovat odpovídajícím způsobem, aby je odstranil či minimalizoval.³²

Tabulka 1: SWOT matice

Příklady jednotlivých faktorů ve SWOT matici	
Silné stránky <ul style="list-style-type: none">- silná značka,- dobré povědomí mezi zákazníky,- cenová výhoda díky know-how,- exkluzivní přístup k přírodním zdrojům,- aktivní přístup k výzkumu a vývoji.	Slabé stránky <ul style="list-style-type: none">- nedostatek marketingových zkušeností,- špatné umístění firmy,- špatná reputace mezi zákazníky,- nedostatečný přístup k distribučním cestám,- vysoké náklady.

³⁰ BLAŽKOVÁ M. *Marketingové řízení a plánování pro malé a střední firmy*. 2007. s. 156.

³¹ Tamtéž s. 156.

³² Tamtéž s. 156.

Příležitosti	Hrozby
<ul style="list-style-type: none"> - nové technologie, - nenaplněné potřeby zákazníků, - odstranění mezinárodních bariér, - rozvoj nových trhů, - akvizice, joint ventures. 	<ul style="list-style-type: none"> - vstup nových konkurentů na trh, - konkurenti s nižšími náklady, lepším výrobkem, - nová regulační opatření, daňová zatížení, - změny v zákaznickových preferencích, - zavedení obchodních bariér.

Zdroj: vlastní zpracování

1.6.3 Analýza konkurence

Nezbytným východiskem pro určení konkurenční pozice je podrobná analýza konkurence. Ta je zaměřená na identifikaci klíčových konkurentů a na určení jejich konkurenčního profilu. To předpokládá odhalit jejich strategické cíle, strategii, specifické předpoklady, vyhodnotit výhody a nevýhody konkurenčních výrobků a příčiny tohoto stavu, zabývat se jejich nákladovým postavením. Tyto poznatky mají předpovědět potenciální reakci konkurentů, jako významný aspekt ovlivňující formulaci vlastní strategie.³³

Postup při analýze konkurentů:

- 1) Firma musí dobře porozumět tomu, kdo vlastně jsou její konkurenti – přímí, současní a potenciaální.
- 2) U hlavních konkurentů zhodnotit schopnosti, cíle, strategie, očekávání, zdroje, silné a slabé stránky každého z nich. Firma musí také předvídat současné a budoucí strategie svých konkurentů a zároveň musí vědět, jak konkurenti pravděpodobně zareagují na naše strategie a aktivity.

³³ BUCHTA K., SEDLÁČKOVÁ H. *Strategická analýza*. 2006. s. 64.

- 3) Musíme rozumět vlivu jednotlivých faktorů na tržní pozici naší firmy a uvažovat o jednotlivých faktorech v celku a ne izolovaně.
- 4) Návrh aktivit a strategie, které nám pomohou k získání konkurenční výhody, popřípadě pomohou nám zareagovat na budoucí konkurenční strategie.³⁴

1.6.4 Marketingový mix

Marketingový mix je soubor taktických marketingových nástrojů, které firma používá k úpravě nabídky podle cílových trhů. Zahrnuje vše, co firma může udělat, aby ovlivnila poptávku po svém produktu. Možné způsoby se dělí do čtyř skupin proměnných, známých jako 4P. Nesmíme však zapomínat, že čtyři „P“ představují pohled prodávajícího na marketingové nástroje dostupné k ovlivnění kupujících. Z pohledu zákazníka musí každý marketingový nástroj přinášet výhodu, a proto jsou tyto 4P vnímány na straně zákazníka jako 4C.³⁵

Tabulka 2: Marketingový mix 4P a 4C

4P	4C
Produkt (product)	Potřeby a přání zákazníka (customer needs and wants)
Cena (price)	Náklady na straně zákazníka (cost to the customer)
Distribuce (place)	Dostupnost (convenience)
Komunikace (promotion)	Komunikace (communication)

Zdroj: vlastní zpracování

Někdy se model 4P rozšiřuje na 5P – lidé (people), nebo 7P, kdy k modelu 5P přidáme procesy (processes) a fyzický vzhled (physical evidence).

³⁴ BLAŽKOVÁ M. *Marketingové řízení a plánování pro malé a střední firmy*. 2007. s. 63.

³⁵ KOTLER, P. *Moderní marketing*. 2007. s. 70.

1.7 Zdroje financování podnikatelské činnosti

Potřeba kapitálu je dána především oborovým zaměřením firmy a objemem produkce. Výše počátečního kapitálu souvisí i se zvolenou právní formou podnikání. Při zakládání a dalším rozvoji firmy můžeme používat různé finanční zdroje.

Nejčastěji se finanční zdroje člení z hlediska vlastnictví na zdroje:

- vlastní (vklady vlastníků, zisk a odpisy hmotného i nehmotného dlouhodobého majetku),
- cizí (úvěry, půjčky od příbuzných a známých, dotace, leasing, faktoring a forfaiting, dluhopisy, tiché společenství a rizikový kapitál).

Dělení finančních zdrojů z hlediska času:

- krátkodobé,
- dlouhodobé (splatnost delší než jeden rok).³⁶

1.7.1 Dotace pro zemědělce

Veškeré potřebné informace o poskytování dotací zemědělcům najdeme na stránkách ministerstva zemědělství (www.eagri.cz).

Dotace pro zemědělce můžeme rozdělit do dvou skupin:

- dotace přímé,
- dotace nepřímé.

Přímé dotace dostane každý zemědělec, který si o ně zažádá. Samozřejmostí je splnění základních podmínek. Zatímco nepřímé dotace schvaluje komise a její kladné vyřízení značně závisí i na kvalitě zpracování žádosti, proto je vhodné kontaktovat specializovanou společnost, která se touto problematikou zabývá. Pro naše účely uvažujeme dotace přímé, a proto zde uvedu základní dvě, o které si společnost zažádá.

³⁶ SRPOVÁ J., VEBER, M. Podnikání malé střední firmy. 2005. s. 98.

1.7.1.1 Jednotná platba na plochu (SAPS)

Hlavním cílem jednotné platby je zabezpečit zemědělcům stabilnější příjmy. Zemědělci se mohou rozhodnout, co chtějí produkovat, přičemž jim bude zaručena stejná výše podpory nezávisle na tom, co produkují. Díky tomu se mohou lépe přizpůsobit poptávce.

Konkrétní podmínky poskytnutí podpory v rámci jednotné platby na plochu (SAPS) upravuje nařízení vlády č. 47/2007 Sb.

Žádost o poskytnutí podpory SAPS je podávána v rámci jednotné žádosti, a to do 15. května kalendářního roku.

Jednou z podmínek pro poskytnutí podpory je dodržení minimální výměry, na kterou může být poskytnuta podpora, která činí v součtu všech půdních bloků/dílů půdních bloků v žádosti o poskytnutí podpory SAPS nejméně 1 ha zemědělské půdy. Dotčené půdní bloky/díly půdních bloků musí být uvedeny v LPIS. Zemědělská půda, na kterou je požadováno poskytnutí finanční podpory, musí být na žadatele vedena v LPIS nejméně od data podání žádosti do 31. srpna kalendářního roku, ve kterém žádá o podporu.³⁷

1.7.1.2 Dotace podle způsobu hospodaření

Dále má zemědělec nárok na dotaci podle způsobu hospodaření. Jedná se o ekologické hospodaření, resp. ekologické zemědělství – ovocné sady – intenzivní nebo méně formálně náročné ekologické zemědělství – ovocné sady – ostatní. Pokud zemědělec nehospodaří podle zásad ekologického zemědělství, pak se jedná o tzv. integrovanou produkci ovoce.

Podle uvedených způsobů hospodaření má zemědělec nárok na příslušnou výši dotace uvedené v následující tabulce:³⁸

³⁷ *Jednotná platba na plochu* [online]. 1/2013 [citováno 2013-04-04]. Dostupné z: <<http://eagri.cz/public/web/mze/dotace/prime-platby/jednotna-platba-na-plochu/>>

³⁸ *Dotace v zemědělství* [online]. 1/2013 [citováno 2013-04-04]. Dostupné z: <http://vestraconsulting.cz/?page_id=3447>

Tabulka 3: Dotace pro zemědělce

Titul	Částka za rok
Dotace SAPS	5 387,30 Kč/ha
Ekologické zemědělství – ovocné sady – intenzivní	849 EUR/ha
Ekologické zemědělství – ovocné sady – ostatní	510 EUR/ha
Integrovaná produkce ovoce	435 EUR/ha

Zdroj: vlastní zpracování

Rok 2013 je posledním z programového období rozvoje venkova 2007 – 2013, a proto bude jistě rokem velmi důležitým, jelikož se rozhodne, v jaké podobě bude schváleno programové období pro následujících 7 let. Tímto rokem sice končí přidělování dotací pro zemědělce ve výši a za podmínek, které známe, ale díky úspěchu tohoto programu lze předpokládat jeho pokračování za obdobných podmínek i v letech následujících.

1.8 Finanční plán

Finanční plán transformuje části podnikatelského záměru do finanční podoby. Musí vysvětlit potenciálnímu investorovi, jak podnikatel hodlá dostát veškerým finančním závazkům při zachování likvidity, aby mohl nabídnout dobrou návratnost investic.³⁹

Výstupy finančního plánu tvoří:

- plánovaný výkaz zisku a ztráty,
- plánovaná rozvaha,
- plán peněžních toků.⁴⁰

³⁹ HISRICH, R. D., PETERS, M. P. *Založení a řízení nového podniku*. 1996. s. 140.

⁴⁰ SRPOVÁ J., VEBER, M. *Podnikání malé střední firmy*. 2005. s. 97.

Z časového hlediska můžeme finanční plán rozdělit na dlouhodobý, který má typický horizont 5 let, nebo krátkodobý, kde plánovací horizont činí zpravidla 12 měsíců.

1.9 Podnikatelské riziko

Respektování rizika je nutným základním atributem správného rozhodování o investicích. Podnikatelské riziko můžeme definovat jako nebezpečí, že dosažené výsledky podnikání se budou odchylovat od výsledků předpokládaných. Tyto odchylky mohou být příznivé a nepříznivé.

Většina nefinančních podniků vkládá své peněžní prostředky zejména do hmotného a nehmotného dlouhodobého majetku, nikoli do finančního majetku. V těchto případech je riziko takřka všeobecným jevem – tyto podniky přicházejí do styku s rizikem téměř u každé investice. Při zohledňování rizika ve finančním i ekonomickém rozhodování se vždy uvažuje o několika variantách řešení. Zpravidla je to tak, že varianty s vyšší efektivností jsou riskantnější a opačně. Je třeba najít optimální, kompromisní řešení mezi efektivností a rizikem.⁴¹

1.10 Ořešák královský

Juglans regia neboli ořešák královský je mohutný strom z čeledi ořešákovitých. Dorůstá výšky až 50 metrů, vzrůst ovšem záleží na odrůdě. Charakter jeho koruny a kmene je závislý na tom, zda se jedná o kultivar nebo původní divokou formu a na prostředí, ve kterém roste. Je to statný opadavý listnáč s černošedou borkou, větve jsou nejprve zelenohnědé, posléze šedé. V České republice kvete v dubnu a květnu, květem jsou samčí a samičí jehnědy. Ořešáky bývají **samosprašné a opylují se větrem**. Plodit začíná zhruba v 10 až 15 letech. Plodem je tzv. vlašský ořech. Tyto plody jsou velmi olejnaté, bohaté na vitamín C a bílkoviny.

⁴¹ VALACH, J. *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. 2005. s. 165, 167.

Ořešáku se nejlépe daří na lehké, propustné a sušší půdě s dostatkem vápníku. Má rád plné slunce. Není výjimkou, že rostou v polohách nad 600 m n. m. Poměr ideálního ročního **úhrnu srážek k průměrné roční teplotě je 9°C/600 mm**. Ořešákům více škodí nedostatečný úhrnný součet teplot během vegetace, nežli nízké teploty v době vegetačního klidu. Pro větší výsadby v méně teplých oblastech přicházejí v úvahu výhradně **jižní svahy**.

Voda je vedle teploty nejdůležitější faktor pro úspěšné pěstování ořešáků. Při dostatku vody v půdě, ořešák bujně a zdravě roste, při trvalém nedostatku vody jsou roční přírůstky velmi krátké, strom špatně roste, prosychá a předčasně stárne. Čím hlouběji se kořen dostane, tím delší bude životnost celého stromu. Běžně se dožívají 100 i více let. Poměrně dobře snáší mráz i v našich nejchladnějších oblastech, ovšem je na něj velmi choulostivý v době květu. Také neprospívá v mrazových kotlinách.

Ořešáky produkují z listů i kořenů chemické látky, které působí na své okolí poměrně agresivně. Tato vlastnost se nazývá alelopatie a jejím principem je omezení vzcházivosti semen, případně potlačení růstu již vzešlých stromů a rostlin, které se v bezprostřední blízkosti ořešáku vyskytují. Vysvětlením je obrana životního prostoru.

Sklizeň probíhá od poloviny září, někdy i dříve.

Dnes se ustupuje od pěstování semenáčů z důvodu, že plodí až desátým, nebo patnáctým rokem a často zplauňují v tzv. kamenáče – plody s extrémně tuhouskořápkou. Je lepší pořídit roubovanou odrůdu, která může začít **rodit** už poměrně brzy a to **čtvrtým až šestým rokem**. Roubované ořešáky se nedožívají tak vysokého stáří jako prosté semenáče, průměrně třiceti let. **Dospělý ořešák je schopen urodit až 50 kg ořechů.**⁴²

1.10.1 Odrůdy ořešáku

- Ořešák královský (*Juglans regia*),
- Ořešák černý (*Juglans nigra*),

⁴² KUTINA, J. *Pomologický atlas 1*. 1991. s. 176.

- Ořešák popelavý (*Juglans cinerea*).⁴³

Pro účely této práce se jeví nejvhodnější ořešák královský (*Juglans regia*) v České republice také nazýván vlašský. Dorůstá kolem 15 metrů výšky a pro pěstování je nejvhodnější.

1.10.2 Podle tvrdosti slupky rozlišujeme čtyři základní typy

- Kamenáč (*Juglans regia* var. *dura*) – jeho význam je spíše v lese, než na zahradě. Z užitkového hlediska není vhodný.
- Papírák (*Juglans regia* var. *tenera*) – vzhledem k časté absenci skořápky pod slupkou je často poškozován kromě veverek a plchů také ptactvem. Pokud se skořápka utvoří je velmi křehká a tenká, tudíž pro pěstování je to nevhodný typ.
- Polopapírák – je nejhodnější odrůdou pro pěstování, plody jsou velké, protáhlé a dobře se sklízají.
- Krapáč (*Juglans regia* var. *maxima*) – má rozměrnou slupku a skořápku, ale jádra jsou malá a často znehodnocena seschnutím ještě před sklizní.⁴⁴

1.10.3 Odrůdy ořešáku královského

Odrůdy ořešáku královského		
název odrůdy	charakteristika	typ
'Apollo'	plody velké, vejčité, s velkým jádrem, skořápka málo zvrásněná	polopapírák
'Jupiter'	plody velké, šedohnědé, skořápka jemně zvrásněná	polopapírák
'Lake'	plody velké, vejčité až oválné, skořápka téměř hladká	polopapírák
'Magdon'	plody velké, hranaté, se žlutohnědým jádrem	papírák
'Mars'	plody velké, oválné, s výraznou špičkou, skořápka slabě zvrásněná	polopapírák
'Saturn'	plody středně velké, vejčité, skořápka hladká a pevná	polopapírák

⁴³ KUTINA, J. *Pomologický atlas 1*. 1991. s. 177.

⁴⁴ Tamtéž s. 176.

'Seifendorf'	plody velké, kulaté, se světle žlutým jádrem	polopapírák
'Sychrov'	plody středně velké, oválné, skořápka slabá, červené osemení	polopapírák

Obrázek 1: Roubované odrůdy ořešáku královského, Zdroj: Vybíráme a pěstujeme ořešák královský [online]. 2011. [cit. 2013-02-11]. Dostupné z: <<http://abecedazahrady.dama.cz/clanek/vybirame-a-pestujeme-oresak-kralovsky>>

Z těchto roubovaných odrůd se v České republice nejvíce osvědčily později rašící odrůdy, jako je například „Mars“ nebo „Jupiter“. Nepoškodí je přizemní mrazíky.

1.10.4 Choroby a škůdci

- bakteriální skvrnitost,
- houbová antraknóza (hnědnutí listů),
- veverky,
- plši,
- ptactvo.

1.10.5 Využití

Potravina

Vlašské ořechy, které ořešák produkuje, jsou velice výživné, neboť obsahují v průměru 70 % tuků, obsahujících zejména velice zdravé nenasycené mastné kyseliny, 18 % proteinů a přibližně 3 % sacharidů. Jsou vděčnou surovinou v potravinářství, zejména v cukrářství. Dají se ovšem konzumovat i samotné, nebo z nich lze získávat vysoce kvalitní rostlinný olej. Z nezralých ořechů se vyrábí ořechová pálenka a ořechový likér.

Dřevo

Dřevo ořešáku je vysoce kvalitní a velice rychle roste. Navíc jde o strom nenáročný na péči, takže ho lze za nízkých nákladů pěstovat na rozsáhlých plochách. Vyrábí se z něj nábytek nebo např. pažby pušek.

Skořápková drť

Drť ze skořápek vlašských ořechů se používá v převážně v průmyslovém odvětví jako organické abrazivo. Používá se na jemné čistící tryskací práce, kde původní povrch zůstane 100% zachován, jen odstraní nežádoucí vrstvu.

Hlavní použití drtě skořápek vlašských ořechů:

- renovaci starožitností,
- čištění turbín,
- čištění světel – především v letectví na přistávacích drahách,
- pískování nerezy, hliníku, plastů,
- leštění.⁴⁵

⁴⁵ *Organické abrazivo drť skořápek vlašských ořechů [online]. 2/2013 [citováno 2013-04-04]. Dostupné z:< [38](http://www.piskovacka.cz/info-70-organicke-abrazivo-drt-skorapek-vlasskych-orechu.></i></p></div><div data-bbox=)*

2 Analýza současné situace

Ekonomické prostředí se neustále mění a s ním i potřeby zákazníka, síla konkurence, ale i politické, geografické a jiné faktory, které s podnikáním úzce souvisí. Aby byl podnikatelský plán úspěšný je nezbytné před jeho realizací vyhodnotit současnou situaci na trhu a možnost uplatnění společnosti na daném trhu. K tomuto účelu slouží mnoho metod jako je například SWOT analýza, která umožní mj. nalézt úskalí a naopak silné body našeho podnikání. Dále SLEPT analýza, která poslouží k posouzení externích vlivů a Porterova analýza poskytující vysvětlení toho, jak chování a aktivity tržních subjektů ovlivňují ziskovost těchto subjektů.

2.1 Cílový trh

Cílovým trhem tohoto podnikatelského záměru je trh tuzemský. Je tu i možnost rozšíření pole působnosti na trhy sousedních států (Německo, Rakousko), ale v dané chvíli o tom společnost neuvažuje.

Náš cílový trh můžeme rozdělit na jednotlivé segmenty. Těmi jsou velkoobchodní řetězce jako je například Makro, JIP. Dále maloobchodní řetězce (Lidl, Penny, Billa) a maloobchodníci. A v neposlední řadě také zpracovatelské podniky – pekárny a výrobní cukrářského zboží. Jednotlivé segmenty požadují různou kvalitu produktů, jejich cenu i množství.

Zvláštním segmentem pro náš druhý produkt (skořápková drť) budou společnosti prodávající abraziva pro průmyslové čištění (tryskání) a rovněž společnosti provádějící tuto činnost.

2.2 SLEPT analýza

2.2.1 Sociální faktory

Mezi nejvýznamnější faktory této oblasti patří demografické charakteristiky, jako je například velikost populace a tím i počet potencionálních zákazníků.

Tabulka 4: Počet obyvatel podle oblastí, krajů a okresů 2012

Kraj, okres	Stav na počátku období 1. 1. 2012			Stav ke konci období 31. 12. 2012		
	celkem	ženy	muži	celkem	ženy	muži
Jihomoravský kraj	1166313	570795	595518	1168650	571982	596668
Blansko	106847	52572	54275	107354	52841	54513
Brno-město	378965	182733	196232	378327	182418	195909
Brno-venkov	206501	102063	104438	208667	103091	105576
Břeclav	114853	56351	58502	114940	56381	58559
Hodonín	156517	76977	79540	156165	76856	79309
Vyškov	89342	44152	45190	89765	44353	45412
Znojmo	113288	55947	57341	113432	56042	57390

Zdroj: ČSÚ, vlastní zpracování

Podle předběžných výsledků Českého statistického úřadu za rok 2012 (viz. tabulka 4) můžeme říci, že počet obyvatel v Jihomoravském kraji roste. Na začátku období bylo v Jihomoravském kraji celkem 1 166 313 obyvatel a na konci období o 2 337 obyvatel více, tedy 1 168 650. Hlavní nárůst obyvatel můžeme pozorovat v okrese Brno-venkov. Tento nárůst si můžeme vysvětlit především městskou aglomerací - rozrůstání satelitních městeček v okolí Brna, kde hledá bydlení mnoho mladých rodin.

Přirozený přírůstek je stále v kladných hodnotách, přesto že počet narozených dětí má klesající tendenci. Za rok 2011 byl přirozený přírůstek v Jihomoravském kraji 976 osob.

Tabulka 5: Nezaměstnaní podle věku v Jihomoravském kraji

Rok	2009	2010	2011
Obecná míra nezaměstnanosti v Jihomoravském kraji celkem (%)	6,8	7,7	7,5
v tom ve věku:			
15-24 let	16,7	18,0	20,6
25-34 let	7,3	7,9	7,1
35-44 let	5,0	5,6	6,4
45-54 let	5,5	6,7	6,2
55 a více let	6,9	8,1	6,8

Zdroj: ČSÚ, vlastní zpracování

Míra nezaměstnanosti v Jihomoravském kraji má kolísající tendenci. Podle předběžných údajů ČSÚ za rok 2012 byla míra nezaměstnanosti v Jihomoravském kraji 10,12%, což znamená vysoký skok oproti roku 2011, kdy se tato míra pohybovala na 7,5 %. Mezi 14 kraji České republiky byla míra nezaměstnanosti v Jihomoravském kraji 5. nejvyšší. Můžeme si všimnout, že nejvíce nezaměstnaných je ve věku 15-24 let. Předpokládáme, že jsou to lidé, kteří právě ukončili studium a hledají své uplatnění na trhu práce.

Z celkové rozlohy kraje tvoří téměř 60 % zemědělská půda, z níž připadá 83 % na ornou půdu. Nejvyšší stupeň zornění (podíl orné půdy na zemědělské) mají okresy Vyškov a Znojmo. Z hlediska výrobních oblastí je zemědělství zaměřeno především na obiloviny, řepku a cukrovku. Nadprůměrná úroveň přírodních předpokladů umožňuje nadále pokračovat v dlouhodobé tradici specializovaných oborů zemědělské výroby s vazbou na specifické regionální rysy. Je to především vinařství, ovocnářství a zelinářství. V kraji se nachází více jak 90 % plochy vinic ČR.

Z analýzy Jihomoravského kraje je patrné, že uvedené údaje o počtu obyvatel a nezaměstnanosti nijak zvlášť neovlivní tento podnikatelský záměr. Kladný přirozený přírůstek je žádoucí a větší míra nezaměstnanosti nemá výrazný dopad na tento projekt.

Pro zemědělskou činnost je Jihomoravský kraj optimální volbou a to díky svým příznivým klimatickým podmínkám pro pěstování ovocných stromů.

2.2.2 Legislativní faktory

Každý potencionální podnikatel musí při vytváření svého podnikatelského plánu brát na vědomí legislativní faktory v dané zemi. V České republice jsou nejvíce měněnými zákony právě zákony daňové. Dalo by se říci, že tyto časté změny už se stávají tradicí. Například zákon o DPH se za posledních 20 let měnil šestkrát.

Časté změny dělají problém především podnikatelům a obchodníkům. Většinou jsou schváleny na poslední chvíli, což způsobuje nejrůznější komplikace a chaos.

Přesto, že mnoho podnikatelů má své externí účetní a daňové poradce, ani tito odborníci nemají dostatek času na prostudování změn a dochází občas k nedorozumění.

Období	Základní sazba DPH	Snížená sazba DPH
1. 1. 1993 – 31. 12. 1994	23 %	5 %
1. 1. 1995 – 30. 4. 2004	22 %	5 %
1. 5. 2004 – 31. 12. 2007	19 %	5 %
1. 1. 2008 – 31. 12. 2009	19 %	9 %
1. 1. 2010 – 31. 12. 2011	20 %	10 %
1. 1. 2012 – 31. 12. 2012	20 %	14 %
od 1. 1. 2013	21 %	15 %

Obrázek 2: Vývoj sazeb DPH v České republice, Zdroj: Změny v DPH matou podnikatele, za posledních 20 let už šestkrát [online]. 2013. [cit. 2013-04-25]. Dostupné z: <<http://www.podnikatel.cz/clanky/zmeny-v-dph-matou-podnikatele-za-poslednich-20-let-uz-sestkrat/>>

Společnost s ručením omezeným, která bude zvolena pro tento záměr se musí řídit mnoha právními úpravami a těmi jsou především:

- Zákon č. 1/1993 Sb. Ústava České republiky,
- Zákon č. 252/1997 Sb., zákon o zemědělství, ve znění pozdějších předpisů,

- Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů,
- Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů,
- Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů,
- Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů,
- Zákon č. 262/2006 Sb., zákoník práce, ve znění pozdějších předpisů.

Je důležité mít přehled o všech změnách v zákonech, týkajících se daného podnikání. Nejen o těch, které už v účinnosti jsou, ale i o těch plánovaných, aby se společnost stihla včas na vše připravit, popřípadě navrhla strategii, aby tyto změny měli na její podnikání co nejmenší negativní vliv.

2.2.3 Ekonomické faktory

Inflace

Obecně lze inflaci definovat jako snížení kupní síly peněz. To co lze dnes pořídit za 10 Kč, bude stát za měsíc dvojnásobek. Inflaci lze definovat také jako nárůst cenové hladiny zboží a služeb v určitém časovém období.

Míra inflace vyjádřená přírůstkem průměrného ročního indexu spotřebitelských cen vyjadřuje procentní změnu průměrné cenové hladiny za 12 posledních měsíců proti průměru 12 předchozích měsíců.

Tato míra inflace je vhodná při úpravách nebo posuzování průměrných veličin. Bere se v úvahu zejména při propočtech reálných mezd, důchodů a pod.⁴⁶

Tabulka 6: Vývoj inflace v ČR

Rok	míra inflace (%)
2007	2,8
2008	6,3

⁴⁶ *Inflace – druhy, definice, tabulky* [online]. 04/2013.[citováno 2013-04-25]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/mira_inflace>

2009	1,0
2010	1,5
2011	1,9
2012	3,3

Zdroj: Inflace v ČR [online]. 2013. [cit. 2013-04-25]. Dostupné z:
<<http://www.estav.cz/finance/inflace.htm>.>

Mzdy

Jak můžeme vidět v tabulce 7, průměrná měsíční mzda v Jihomoravském kraji má rostoucí tendenci. Podle ČSÚ průměrná měsíční mzda za 4. čtvrtletí roku 2012 dosáhla 25 486 Kč a proti 4. čtvrtletí roku 2011 vzrostla o 1 039 Kč, tj. o 4,1 %. V mezikrajském srovnání byla mzda druhá nejvyšší, ve srovnání s průměrem republiky ale byla o 765 Kč nižší.

Jsou zde uvedeny záměrně i hrubé měsíční mzdy ve vybraných odvětvích, z nichž je patrné, že v zemědělství, lesnictví a rybářství jsou tyto mzdy o několik tisíců Kč nižší oproti ostatním odvětvím.

Tabulka 7: Průměrné hrubé měsíční mzdy zaměstnanců podle odvětví v Jihomoravském kraji

rok	2007	2008	2009	2010
celkem v Kč	19252	20763	21703	22026
v tom:				
Zemědělství, lesnictví a rybářství	14655	16528	16556	17055
Zpracovatelský průmysl	19027	20853	21401	21963
Stavebnictví	19071	20995	22576	22704

Zdroj ČSÚ, vlastní zpracování

Jihomoravský kraj je v rámci České republiky nejvhodnější oblastí pro zemědělskou činnost. Právě i proto je zde počet obyvatel zaměstnaných v zemědělství mnohonásobně vyšší oproti ostatním krajům ČR.

Tabulka 8: Průměrný evidenční počet zaměstnanců podle odvětví v Jihomoravském kraji

rok	2007	2008	2009	2010
celkem v tis. fyzických osob	463,9	481,9	444,0	440,9
v tom:				
Zemědělství, lesnictví a rybářství	16,3	14,6	13,1	12,0
Zpracovatelský průmysl	130,7	131,6	113,7	112,5
Stavebnictví	33,7	34,8	34,5	33,6

Zdroj: ČSÚ, vlastní zpracování

Hrubý domácí produkt (HDP) je peněžním vyjádřením celkové hodnoty statků a služeb nově vytvořených v daném období na určitém území; používá se pro stanovení výkonnosti ekonomiky.⁴⁷

Tabulka vývoje HDP nám ukazuje, že v roce 2012 kleslo HDP o 1,2% oproti roku 2011. Příčinou byla ekonomika, která byla v průběhu celého roku v recesi.

Tabulka 9: Vývoj HDP v ČR

rok	2008	2009	2010	2011	2012
roční reálné HDP [%]	2,5	-4,1	2,4	2,3	-1,2

Zdroj: ČSÚ, vlastní zpracování

2.2.4 Politické faktory

Politická situace v České republice je velmi nestabilní. Panuje zde obrovská nedůvěra mezi občany jak už k vládě samotné, tak k jednotlivým stranám politické scény. Dalo by se říci, že se zde střídají dvě hlavní největší politické strany ČSSD a ODS. Za posledních pár let vzniklo i mnoho nových stran jako třeba TOP 09, Věci Veřejné, nebo třeba strana LIDEM. Ovšem čím více tyto strany hlásají, jak zatočí s korupcí a obnoví

⁴⁷ Hrubý domácí produkt [online]. 04/2013.[citováno 2013-04-25]. Dostupné z: <<http://www.mesec.cz/dane/ekonomika/pruvodce/hruby-domaci-produkt/>>

demokratickou republiku, tím větší apatii a nezájem o politické dění vzbuzují v občanech této republiky.

V následujících volbách do poslanecké sněmovny plánovaných na jaro 2014 můžeme očekávat zvolení levicové vlády v čele s ČSSD. Proto je potřeba, aby podnikatelé už dopředu přemýšleli o určitých změnách, které tato vláda pravděpodobně přinese a stihli se na ně včas připravit a zareagovat (např. registrační pokladny).

2.2.5 Technologické faktory

Technologie hrají v tomto podnikatelském záměru důležitou roli. Aby společnost obstála před konkurencí, plánuje nákup nejmodernější technologie na zpracování vlašských ořechů. Některé technologie pořídí nové a některé repasované. Mechanizaci a technologie plánuje rozdělit následovně.

Mechanizaci sadu bude tvořit:

- traktor s příslušenstvím (mulčovač, vysokozdvížné vidle, setřásač ovoce),
- stroj pro sběr ořechů,
- postřikovač,
- rozmetadlo hnojiv,
- přívěsný vozík.

Skladovou mechanizaci bude tvořit:

- vysokozdvížný vozík,
- chladičí boxy,
- paletové regály,
- big boxy,
- přepravky na ovoce,
- palety.

Technologická linka na zpracování ořechů skládající se z:

- čištění a mytí ořechů,
- sušení,
- kalibrace,
- luskání jader,
- třídění jader na půlky, čtvrtky, osminky a ostatní,
- balicí linka na jádra ořechů,
- drtič skořápek včetně pytlování vzniklého prášku.

O částečném financování projektu pomocí dotací jsem se již zmínila v teoretické části této práce. Uvedla jsem dotace přímé, na které má nárok každý zemědělec, při splnění základních podmínek.

V rámci programu Rozvoj venkova 2007-2013 existují i dotace pro zemědělce na technologie například pro pěstování, sušení, zpracování ovoce atd. Tyto dotace jsou nepřímé, tudíž záleží na daném úředníkovi, či komisi zda je schválí. Mohou dosahovat 40 až 60% celkových výdajů investice, což je nezanedbatelná částka a při pořizování technologií tuto možnost společnost zvaží.

2.3 Porterův model konkurenčních sil

2.3.1 Rivalita mezi existujícími podniky uvnitř odvětví

Z hlediska předpokládané produkce by se měla tato společnost stát významným producentem ořechů v ČR. Hlavními konkurenty na tuzemském trhu jsou dovozci, kteří působí i jako velkoobchodní firmy. Mezi hlavní dovozce lze zařadit společnost **FAETON s.r.o.**, která dováží ořechy z Ukrajiny. Společnost Faeton ročně vyveze do západní Evropy přes 400 tun ořechů. Jejich prodejní ceny jsou 150Kč/kg a více. Ceny v maloobchodě se pohybují kolem 300Kč/kg a více. Podobné ceny má i náš další významný konkurent - rostoucí slovenská společnost **Georgica s.r.o.**, která vlastní ořechový sad o rozloze 60ha v okrese Luženec u obce Buzitka. Záměr vlastníka sadu

pana Ladislava Tótha je vytvořit největší ořechový sad v Evropě. Minimálně chce dosáhnout velikosti nynějšího největšího sadu v Evropě, který se nachází v Maďarsku u jezera Balaton a má rozlohu 180ha. První sklizeň společnost Georgica realizovala už v roce 2007 a s rostoucí úrodou se dá očekávat větší síla konkurence na našem trhu.

Srovnání s konkurencí

Pro úspěšné uchycení na našem trhu je rozhodující kvalita produktu a cena. Z hlediska maloobchodu i atraktivnost balení. V atraktivnosti balení spatřuje společnost slabinu u konkurence, většina ostatních druhů ořechů například arašídů je již vakuově balena, tohle u vlašských ořechů postrádá.

Prioritními trhy většiny dovozců jsou trhy západní Evropy, kde realizují vyšší zisky, než na trhu českém, kde je cena ořechů řádově nižší. Z tohoto důvodu nelze očekávat ochotu dovozců snižovat ceny na českém trhu.

Ve finančním plánu tohoto projektu se počítá se ziskovou marží 100Kč na kg jader a prodejní cenou do 150Kč/kg. Vzhledem k ceně a kvalitě produktu společnost předpokládá, že se na trhu uchytí i přes možné zavedené dodavatelskoodběratelské vztahy

2.3.2 Vyjednávací síla odběratelů

Česká republika v produkci vlašských ořechů není soběstačná. Většina ořechů je dovážena ze zahraničí, nejvíce z Ukrajiny a Slovenska. Cena tedy není tvořena producenty z ČR, ale dovozci ořechů ze zahraničí.

Odběrateli jsou podniky zpracovatelské:

- pekárny a výroby cukrářského zboží,
- velkoobchody s potravinami (Makro, JIP) a maloobchody.

Zpracovatelské podniky jsou stabilním odběratelem po celý rok, většina maloobchodního prodeje se realizuje před vánočními svátky. A právě v době před vánočními svátky společnost očekává dosažení největších obrátů z prodeje vlašských ořechů. Naopak u druhého produktu – drtě ze skořápek předpokládá pravidelný prodej v průběhu celého roku. Odběrateli budou firmy prodávající abraziva pro průmyslové čištění (tryskání), rovněž firmy provádějící tuto činnost.

2.3.3 Vyjednávací síla dodavatelů

Pro realizaci tohoto projektu společnost potřebuje dodavatele v převážné většině jen na počátku podnikání.

Dodavatele stromků ořešáku královského a to konkrétně 2000ks odrůdy Mars. Byli vybráni dva potenciální dodavatele. Ovocná a okrasná školka v Jaroměři, nebo ovocnářská školka pana Miroslava Vaňka nedaleko Mladé Boleslavi.

Dodavatelem montované haly bude společnost Borga, nebo společnost Gametall.

Dalšími dodavateli budou společnosti vyrábějící zemědělskou techniku a technologie na zpracování vlašských ořechů a skořápek. V úvahu připadá mnoho zahraničních firem například z Číny, Ameriky nebo Německa.

Dodavatelů těchto druhů zboží a materiálů je mnoho, proto toto podnikání nijak zvláště neovlivní. Pokud nebudeme spokojeni s jejich službami či cenovou nabídkou, nebude pro společnost obtížné najít dodavatele nové.

2.3.4 Hrozba vstupu nových konkurentů

Hrozba vstupu nových konkurentů není vysoká. Tento podnikatelský záměr je „běh na dlouhou trať“ a mnoho potenciálních investorů odradí právě dlouhodobá návratnost investic. Jedná se o zemědělskou činnost, která již není tak atraktivní, jako v letech minulých. Jsou tu velká rizika, která se dají jen těžko ovlivnit jako je například nepříznivý vliv počasí. Dále pak vysoký počáteční kapitál.

2.3.5 Hrozba substitutů

Za určitý substitut lze považovat každý druh ořechu. Pokud si chce zákazník koupit ořechy, jako pochutinu má opravdu široký výběr. Může vybírat z mnoha druhů, které jsou k dostání na našem trhu. Například ořech vlašský, pistáciový, lískový, kešu,

piniový, pekanový nebo třeba mandle. Ovšem všechny tyto druhy mají velmi odlišnou chuť a určitě by ořechový dort z kešu oříšků nebyl zdaleka tak dobrý jako z ořechů vlašských. Vzhledem k typické chuti vlašských ořechů vyhledávaných převážně v potravinářském zpracovatelském průmyslu, nepovažuji zmíněné substituty za hrozbu.

2.4 SWOT analýza

Silné stránky

- nejnovější technologie a způsob zpracování,
- velká míra mechanizace,
- nízké náklady na pracovní sílu,
- osobní kontakt a přístup k zákazníkům,
- rodinný podnik,
- kvalitní český produkt,
- vyšší marže než konkurence,
- propracovaný marketing,
- financování převážně z vlastních zdrojů.

Slabé stránky

- začínající společnost,
- chybějící reference mezi zákazníky (odběrateli),
- nedostatečný přístup k distribučním cestám,
- neochota odběratelů měnit stávající dodavatelsko-odběratelské vztahy,
- malé povědomí mezi zákazníky o naší společnosti.

Příležitosti

- vysoká poptávka po vlašských ořechách v době před Vánocemi,
- v budoucnu možnost vstupu na západní trh (Německo),
- růst významu tuzemského zemědělství – maximální využití všech dotací,
- možnost stát se hlavními dodavateli některého z maloobchodních řetězců,
- český produkt.

Hrozby

- nepříznivé vlivy počasí,
- škůdci a nemoci,
- substituty – lískové ořechy, mandle,
- cenové války a nekalá konkurence,
- velký tlak na snižování ceny ze strany hypermarketů,
- málo obrátkové zboží – sezónní prodej,
- změna politické situace,
- změny v poskytování dotací.

3 Vlastní návrh řešení

Tato kapitola se zabývá samotným návrhem podnikatelského záměru. Navazuje na teoretické poznatky z první kapitoly a taktéž na analýzy současné situace provedené v kapitole předešlé.

3.1 Stručné shrnutí podnikatelského plánu

Tento podnikatelský plán slouží jako návod na založení ořechového sadu, následné pěstování ořechů, jejich zpracování a prodej. Posláním společnosti je vytvoření dlouhodobého stabilního podnikání, které zajistí výhodné zhodnocení vložených prostředků. Charakteristickým rysem tohoto plánu jsou vysoké počáteční investice, komplexnost projektu, velká míra mechanizace a tím minimální nároky na pracovní sílu. Komplexností projektu je myšleno, že společnost bude provádět jak zemědělskou činnost (pěstování, sklizení ořechů), tak zpracovatelskou činnost (zpracování ořechů, sušení, balení) a obchodní činnost, která zahrnuje distribuci a prodej produktů cílovým zákazníkům. Podstatou komplexnosti je vytvoření maximální obchodní marže a tím zajištění si konkurenční výhody oproti ostatním subjektům na trhu.

V České republice je pěstování ořechů málo rozšířené. Lokality vhodné k pěstování ořechů jsou totožné s lokalitami pro pěstování meruněk a broskví. Jedná se o nížinné oblasti s teplejším klimatem a průměrnou roční teplotou nad 9 stupňů celsia. Zemědělci dávají přednost pěstování meruněk a broskví, protože po sklizni stačí ovoce pouze umýt, roztrždit a zabalit. U ořechů je potřeba mít speciální techniku na očištění ořechů od slupek, následné mytí a sušení a louskání. Mnohé zemědělce odrazuje finanční náročnost zpracování ořechů od jejich pěstování.

Vypěstované ořechy v České republice ani zdaleka nepokrývají spotřebu a většina ořechů je dovážena ze zahraničí (Ukrajina, Maďarsko, Bulharsko, Slovensko). Konkurenční prostředí není vytvářeno pěstiteli, ale dovozci ořechů ze zahraničí. V tom spočívá konkurenční výhoda tohoto projektu. V případě konkurenčního boje má společnost větší prostor ke snižování marže, než mají dovozci.

Na druhé straně má každý projekt i svá rizika. Největším rizikem v zemědělství je nevyzpytatelnost počasí, škůdci a choroby. Silný mráz v zimě může poškodit strom ve dřevě a jarní mrazíky v době květu zase můžou zcela zničit úrodu. Toto riziko je nutné mít na paměti při stanovení poměru vlastních a cizích zdrojů a míry zadlužení.

Velikost projektu z hlediska vysázených stromů a technologického zázemí na zpracování a skladování je nastavena tak, aby 66% investice bylo pokryto vlastními zdroji a 33% hypotéčním úvěrem. Roční splátky úvěru budou nastaveny tak, aby nepřevyšovaly výši přímých dotací.

Nejvýhodnější formou podnikání pro tento záměr se jeví společnost s ručením omezeným. Akciová společnost má vyšší náklady na administrativu a v obchodním styku má s.r.o. oproti podnikání fyzických osob větší společenskou prestiž.

Práce v zemědělství jsou převážně sezónního charakteru, i proto je velikost sadu nastavena tak, aby v průběhu celého roku zvládl údržbu sadu jen jeden člověk s mechanizací (společník). V období sklizně a následného zpracování společnost zaměstná potřebný počet brigádníků. Marketingovou a obchodní činnost dokáže opět zajistit pouze společník.

Společnost dospěla k závěru, že pro realizaci daného podnikatelského plánu založí s.r.o. se ZK 200 000 Kč zabývající se zemědělskou a obchodní činností. Společnosti bude poskytnuta bezúročná půjčka od jednatele v celkové výši 9 800 000 Kč. Množství celkových investic potřebných pro tento záměr bude 15 000 000 Kč, za které společnost pořídí 20ha orné půdy, vysází 2 000 ks stromů ořešáku královského a na tomto pozemku postaví montovanou halu vybavenou technologiemi na skladování a zpracování ořechů.

Smyslem podnikání je vytvoření zisku. Po dosažení produkční zralosti stromů (cca 11 let) předpokládáme roční zisk na úrovni 20% investovaných prostředků.

3.1.1 Základní informace

Název společnosti: Juglandia, s.r.o.

Sídlo: Nová 1, 664 44, Ořechov

Datum zápisu: 1. července 2013

IČ: 12345678

Právní forma podnikání: společnost s ručením omezeným

Předmět podnikání:

- výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona.

Předmět činnosti:

- zemědělská rostlinná a živočišná výroba,
- úprava a zpracování zemědělských produktů včetně jejich prodeje.

Základní kapitál: 200 000 Kč

Webové stránky: www.juglandia.cz

Kontaktní telefon: +420 777 666 000

3.1.2 Cíle podniku

Cílem projektu je vybudování dlouhodobého stabilního podnikání. Cílem společnosti je dosáhnout roční produkce 50 000 kg jader vlašských ořechů a 40 000 kg skořápkového prášku v horizontu jedenácti let. K dosažení cílů projektu je potřeba vytipovat vhodnou lokalitu pro pěstování ořechů (bližší specifikace viz teoretická část) s možností výstavby haly na skladování a zpracování ořechů. Dále vysadit 2000 ks roubovaných čtyřletých stromků speciální odrůdy ořešáku královského ve formě vysokokmenu se zapěstovanou korunou. Tím si společnost zajistí první sklizeň již dva roky po výsadbě. Společnost předpokládá první úrodu kolem 2000 kg, která by měla v průběhu dalších deseti let dosáhnout maxima 100 000 kg.

3.2 Marketingový mix

3.2.1 Produkt

Produkty tohoto podnikatelského plánu jsou:

- jádra vlašských ořechů,
- drť ze skořápek vlašských ořechů.

Základní činností společnosti bude pěstování ořešáku královského, jehož plody jsou vlašské ořechy. Pro tyto účely společnost vybrala českou certifikovanou **odrůdu Mars**, vyšlechtěnou v roce 1976 ve Valticích na jižní Moravě. Hlavní výhodou odrůdy Mars je její pozdní rašení a tím menší riziko poničení květů jarními mrazíky. Další výhody této odrůdy společnost spatřuje v brzké plodnosti a pravidelných a vysokých úrodách. V době produkční zralosti stromu se sklízí až 50 kg ořechů na strom. Produktem tohoto projektu je tedy vlašský ořech, jehož váha je 12-14g a 55% váhy je tvořeno jádrem.

Jádra ořechů budou tvořit většinu výnosů společnosti. Poptávka je také i po drti skořápek vlašských ořechů, která se používá jako organická abraziva. Své uplatnění najde při čištění turbín, pískování nerezů, hliníku, plastů a také se používá k čištění světel především v letectví na přistávacích drahách. Jádra vlašských ořechů jsou poptávanou surovinou v potravinářském průmyslu (cukrárny, pekárny). Rovněž jsou předmětem maloobchodního prodeje.

3.2.2 Cena produktů

Dle mého průzkumu cen vlašských ořechů v maloobchodních prodejnách v Brně jsem zjistila, že celoročně prodávají vlašská jádra tyto prodejny – Marko, Albert, Tesco. Tyto maloobchody prodávají ořechy v balení většinou po 100, 125 a 150 g, v přepočtu za 250Kč/kg. Všechny tyto řetězce ale i cukrárny a pekárny nakupují vlašská jádra za velkoobchodní ceny, které se pohybují v rozmezí 130-150Kč/kg.

V tomto podnikatelském záměru společnost počítá právě s touto cenou, jako s koncovou prodejní cenou odběratelům. V rámci uvedení našeho produktu na trh uvažujeme o zavedení takové ceny, aby naše zisková marže byla 100 Kč/kg.

Skořápkovou drť chce společnost prodávat za 25Kč/kg. Tato cena odpovídá průměrným cenám na serverech B2B. Koncoví zákazníci nakupují drť od obchodních firem za cenu od 75 do 100 Kč.

3.2.3 Distribuce

Způsob distribuce bude zvolen podle velikosti objednávky odběratele. Pro účely distribuce se bude používat následující balení – 125g, 250g, 500g, 1000g vakuové balíčky baleno v krabicích po 10 kg, 40 krabic na paletě. Pro zpracovatelský průmysl volně ložené jádra po v krabici po 10 kg. Balení skořápkové drtě v igelitových pytlích po 25 kg.

U objednávek z e-shopu a distribuci produktů maloobchodníkům, pekárnám a cukrárnám se společnost bude snažit zvolit ekonomicky nejvýhodnější variantu dle dané situace. Uvažuje se osobní doprava, nebo využití služeb přepravních společností typu PPL.

Hlavní objem prodeje chce realizovat do maloobchodních řetězců v období před Vánocemi. Dopravu ořechů ze skladu do maloobchodních řetězců bude prováděna prostřednictvím externí společnosti. Objem dodávek bude realizován po paletách (1 paleta = cca 400kg). Při tomto způsobu distribuce je nutné dobře naplánovat jednotlivé dopravní trasy, tak aby přepravce měl plně vytížené nákladní auto a během jednoho závozu zvládl uspokojit co nejvíce maloobchodních prodejen.

Přepravní náklady by měli činit při současných cenách přepravy a plánovaných prodejních cenách ořechů zhruba 1% prodejní ceny. Volba způsobu distribuce skořápkové drtě opět závisí na velikosti objednávky. Společnost může využít jak vlastní dopravy, tak i externích přepravních společností.

3.2.4 Propagace

Propagaci produktů vidí společnost ve třech směrech. Prvním je prezentace a reklama na internetu, dále direct mailing a osobní kontakt odběratelů. Stěžejním bodem propagace je vytvoření kvalitních webových stránek o společnosti a nabízených produktech. Součástí těchto stránek bude i e-shop sloužící k nákupu produktů koncovými odběrateli. Společnost počítá i s dlouhodobou reklamou typu google adwords.

Kromě samotné webové prezentace by se chtěla zaregistrovat s nabídkou svých produktů na českých i zahraničních serverech B2B. Druhým směrem, kterým bychom chtěli informovat odběratele o produktech je direct mailing. Tuto formu propagace společnost použije pro kontaktování potenciálních dlouhodobých odběratelů (cukrárny, pekárny, firmy poptávající dřevěné skořápek).

Klíčové odběratele společnost spatřuje v maloobchodních řetězcích, které ořechy zatím neprodávají. Tyto prodejce bude kontaktovat osobně s nabídkou akčního prodeje ořechů před Vánocemi. Marketingovým tahem bude nabídka komisního prodeje s možností vrácení zboží.

Tabulka 10: Předpokládané náklady na reklamní kampaň ve 4. roce činnosti

Vytvoření webových stránek vč. e-shopu	10 000 Kč
Direct mailing	15 000 Kč
Google adwords	5 000 Kč
Celkem	30 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

3.3 Finanční plán

Finanční plán je stěžejní částí celého podnikatelského záměru. Na základě jeho výsledků bychom měli zjistit, zda je tento záměr rentabilní a realizovatelný. Jak už jsem zmínila v předešlých částech této práce, jedná se o dlouhodobou investici. Sestavila jsem tedy realistickou variantu finančního plánu pro první čtyři roky podnikání, kde jsou postupně vidět všechny plánované investice a příjmy. Dále jsem zde uvedla finanční plán i pro 11. rok podnikatelské činnosti a to z důvodů plné zralosti ořešáků a tím pádem i maximálního možného objemu produkce.

O pesimistické nebo optimistické variantě by se dalo uvažovat, až v letech kdy společnost předpokládá maximální objem produkce. Avšak s objemem sklizně zároveň rostou, nebo klesají náklady. Proto když by v jedenáctém roce byla úroda nulová i provozní náklady by se snížili na minimum. Společnost počítá, že příjmy z dotací by pokryly tyto minimální náklady v době neúrody, tak aby se společnost nedostala do finančních problémů. V případě optimistické varianty by společnost mohla realizovat pouze vyšší zisk.

Uvažované ceny jsou ceny roku 2013, při inflaci lze očekávat nárůst jak na příjmové, tak na výdajové straně. Poměr stanovených příjmů a výdajů by proto měl být zachován. Společnost se stane plátcem DPH, proto jsou všechny uvažované ceny uvedeny bez DPH.

3.3.1 Zahajovací rozvaha

K datu zápisu do obchodního rejstříku (tj. vzniku) sestavuje společnost s ručením omezeným zahajovací rozvahu, která obsahuje v aktivech splacené vklady a v pasivech zapsaný kapitál v obchodním rejstříku. Společnost se rozhodla pro minimální základní kapitál 200 000 Kč. Zbytek financí potřebných na počáteční investice vloží do společnosti jednatel jako dlouhodobou bezúročnou půjčku společnosti. Po složení kapitálu vydá banka potvrzení, které je přílohou žádosti o zápis společnosti do obchodního rejstříku.

Tabulka 11: Zahajovací rozvaha

Aktiva	Kč	Pasiva	Kč
Aktiva celkem	200 000	Pasiva celkem	200 000
Oběžná aktiva	200 000	Vlastní kapitál	200 000
Krátkodobý finanční majetek	200 000	Základní kapitál	200 000
Účty v bankách	200 000		

Zdroj: vlastní zpracování

3.3.2 Počáteční náklady

Počáteční náklady v prvním roce tvoří náklady na založení společnosti, nákup pozemku – orné půdy o rozloze 20 ha, pořízení mechanizace sadu, stavební práce související s oplocením pozemku, pěstební materiál a ostatní náklady. Cena pozemku se odvíjí od maximální možné částky za m², který je ochoten investor nabídnout s přihlédnutím na aktuální tržní cenu orné půdy na jižní Moravě. Investice do mechanizace jsou stanoveny na základě jednotlivých nabídek od vybraných firem. Jednotlivé položky dlouhodobého hmotného majetku nad 40 000 Kč se budou odepisovat.

Tabulka 12: Náklady na založení společnosti

Položka	Cena celkem
Notářský zápis	15 000 Kč
Zakladatelská listina	3 500 Kč
Kolek – zápis do OR	6 000 Kč
Ověření podpisů a listin, výpis z RT	500 Kč
Celkem	25 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 13: Vstupní náklady

Položka	Cena celkem (bez DPH)
Náklady na založení společnosti	25 000 Kč
Notářský zápis – kupní smlouva pozemek	20 000 Kč
Půdní vrták Rotomec Mole 300	30 900 Kč
Vrták 61 cm	15 500 Kč
Paletizační vysokozdvížené zařízení	30 000 Kč
Postřikovač	14 000 Kč
Rozmetadlo hnojiv	30 000 Kč
Plechová montovaná garáž	21 000 Kč
Kontejner na vodu IBC 1000 litrů 2ks	4 000 Kč
Čerpadlo na vodu benzínové	7 000 Kč
Půdní vrták benzin. Scheppach EB1650	4 700 Kč
Nákladové položky celkem	202 100 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Do vstupních nákladů společnost zahrнула veškeré služby a drobný majetek potřebné pro založení sadu. Tyto budou účtovány do spotřeby.

Tabulka 14: Dlouhodobý hmotný majetek neodepisovaný

Seznam DHM	Cena celkem
Pozemek	5 000 000 Kč
DHM celkem	5 000 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Pozemek je součástí počátečních investic, patří ovšem do dlouhodobého majetku, který se neodepisuje.

V následující tabulce jsem uvedla zbylé počáteční investice do dlouhodobého majetku, které se budou odepisovat.

Do PC ovocného sadu jsou zahrnuty náklady na zatravnění sadu ve výši 80 000 Kč, dále 2000 ks ořešáku královského celkem za 600 000 Kč, kůly ke stromkům v hodnotě 30 600 Kč a také neujaté stromky v 2. a 3. roce podnikání v celkové výši 60 000 Kč.

Oplocení pozemku se skládá z vytyčení hranic pozemku v hodnotě 30 000 Kč a ze samotného oplocení pozemku za 85 000 Kč.

V ceně vrtané studny jsou zahrnuty i výdaje na projekt, posudek a povolení studny ve výši 5 000 Kč.

Tabulka 15: Dlouhodobý hmotný majetek odepisovaný - počáteční investice

Seznam DHM	Cena celkem
Zakladač trávníku se setím Vredo	75 000 Kč
Mulčovač	80 000 Kč
Vozík ADAM B2 speciál 1880x4150	97 806 Kč
Traktor Agromechanika AGT 860	605 000 Kč
Ovocný sad (trvalé porosty)	770 600 Kč
Oplocení pozemku	115 000 Kč
Vrtaná studna	55 000 Kč
DHM celkem	1 798 406 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 16: Počáteční náklady

Položka	Cena celkem
Nákladové položky	202 100 Kč
DHM – neodepisovaný	5 000 000 Kč
DHM – odepisovaný	1 798 406 Kč
Finanční rezerva	49 494 Kč
Počáteční náklady celkem	7 050 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

3.3.3 Investice ve čtvrtém roce podnikání

Společnost plánuje ve čtvrtém roce své činnosti postavit montovanou halu na zpracování a skladování ořechů. Součástí této haly bude výrobní linka včetně veškeré potřebné technologie. Tyto se však z důvodu daňové optimalizace začnou odepisovat až v roce osmém.

Tabulka 17: Dlouhodobý hmotný majetek odepisovaný - investice ve čtvrtém roce

Seznam DHM	Cena celkem
Výrobní a zpracovatelská linka	2 400 000 Kč
Montovaná hala	5 000 000 Kč
DHM celkem	7 400 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

3.3.4 Odpisy majetku

3.3.4.1 Odpisy zahájené již v prvním roce podnikání

Do dlouhodobého hmotného majetku, který bude odepisován jsem zařadila veškerou mechanizaci sadu nad 40 000 Kč.

Jedná se tedy o počáteční investice, mezi které patří zakladač trávníku se setím Vredo a mulčovač trávy, které se řadí do 1. odpisové skupiny s dobou odepisování 3 roky.

Vozík ADAM B2 speciál a traktor Agromechanika AGT 860 odepisovaný dle 2. odpisové skupiny 5 let.

Dále jsem do odpisů zařadila oplocení pozemku a vrtanou studnu. Oplocení pozemku bude společnost odepisovat 20 let dle 4. odp. skupiny a studna bude odepisována 30 let dle 5 odpisové skupiny.

Účetní odpisy jsou ve stejné výši jako daňové. Byl zvolen lineární způsob odepisování.

Tabulka 18: Odpisy jednotlivých položek majetku v letech v celých Kč

Majetek	PC	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
Zakladač trávníku se setím Vredo	75 000	15 000	30 000	30 000	0	0
Mulčovač	80 000	16 000	32 000	32 000	0	0
Vozík ADAM B2 speciál	97 806	10 758	21 762	21 762	21 762	21 762
Traktor Agromechani ka AGT 860	605 000	66 548	134 613	134 613	134 613	134 613
Oplocení pozemku	115 000	2 472	5 923	5 923	5 923	5 923
Vrtaná studna	55 000	770	1 870	1 870	1 870	1 870
Celkem	1 027 806	111 548	226 168	226 168	164 168	164 168

Zdroj: vlastní zpracování

3.3.4.2 Odpisy zahájené ve čtvrtém a osmém roce podnikání

Dle ZDP je možné odepisovat ovocný sad až po dosažení jeho plodonosného stáří. V tomto záměru se počítá s první sklizní ve 4. roce činnosti. Do této doby povede společnost sad na pořizovacím účtu dlouhodobého hmotného majetku. Následně začne sad odepisovat dle 3. odpisové skupiny 10 let.

Účetní odpisy jsou ve stejné výši jako daňové. Byl zvolen lineární způsob odepisování.

Tabulka 19: Odpisy ovocného sadu v letech v celých Kč

Majetek	PC	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
Ovocný sad	770 600	42 383	80 913	80 913	80 913	80 913

Zdroj: vlastní zpracování

Montovanou halu včetně výrobní linky společnost pořídila již ve 4. roce činnosti. Rozhodla se však začít s odepisováním tohoto majetku až v 8. roce (r. 2020) své činnosti a to z důvodu daňové optimalizace. Kdyby společnost začala s odepisováním již čtvrtý rok, zbytečně by si prohlubovala a prodlužovala roky, kdy bude ve ztrátě a nedošlo by k uplatnění ztráty z roku prvního.

Účetní odpisy jsou ve stejné výši jako daňové. Byl zvolen lineární způsob odepisování.

Tabulka 20: Odpisy výrobní linky a montované haly v letech v celých Kč

Majetek	PC	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
Výrobní linka	2 400 000	264 000	534 000	534 000	534 000	534 000
Montovaná hala	5 000 000	275 000	525 000	525 000	525 000	525 000
Celkem	7 500 000	529 000	1 059 000	1 059 000	1 059 000	1 059 000

Zdroj: vlastní zpracování

3.3.5 Provozní náklady

Provozní náklady zahrnují veškeré základní náklady související s provozem této podnikatelské činnosti. Jejich výše se odvíjí převážně od velikosti sklizně. Lze vidět jejich rostoucí trend v čase. Provozní náklady nezahrnují mzdové náklady.

Tabulka 21: Roční provozní náklady v celých Kč

Položka	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	11. rok
Elektřina	0	0	0	20 000	160 000
Plyn	0	0	0	20 000	20 000
Tel. poplatky	6 600	13 200	13 200	13 200	13 200
Internet	2 400	4 800	4 800	4 800	4 800
Hygienické potřeby	0	0	0	12 000	12 000

Kancelářské potřeby	0	0	0	12 000	12 000
Služby účetního	20 000	20 000	20 000	50 000	72 000
Služby daň poradce	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
NPK – hnojivo	0	20 000	30 000	30 000	60 000
Kuprikol 50 postřik	0	2 000	3 000	3 000	6 000
Zelené hnojení	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000
Ostatní – PHM	20 000	45 000	45 000	60 000	80 000
Cestovné	3 000	3 000	3 000	22 000	22 000
Bankovní poplatky	3 600	3 600	3 600	7 200	7 200
Celkem	145 600	201 600	212 600	344 200	559 200

Zdroj: vlastní zpracování

3.3.6 Mzdové náklady

Tento podnikatelský záměr není náročný na pracovní sílu. Práce v ovocném sadu jsou převážně sezonního charakteru a tak není nutné mít stálé zaměstnance. Společnost se rozhodla na tyto práce zaměstnat vždy několik brigádníků na dohodu o provedení práce.

Jejich počet se bude odvíjet od množství práce, kterou bude potřeba udělat. Společnost se bude snažit zaměstnávat tyto brigádníky tak, aby žádný z nich neodpracoval více jak 100 hod. za měsíc (100 Kč/hod) a nevznikla tak společnosti povinnost odvádět za ně zákonné sociální a zdravotní pojištění.

Samotný jednatel společnosti si bude vyplácet odměny formou snižování půjčky, kterou do společnosti vložil. Následně formou podílu na zisku. SZP si platí ze své další podnikatelské činnosti.

3.3.7 Potřeba počátečního kapitálu při založení společnosti

V následující tabulce jsou uvedeny veškeré počáteční investice a z nich vyplývající potřeba kapitálu při vstupu do podnikání.

Tabulka 22: Rozpočet kapitálu na období 07-12/2013

Počáteční náklady	7 050 000 Kč
Provozní náklady	145 600 Kč
Celková potřeba kapitálu	7 195 600 Kč
Finanční rezerva	104 400 Kč
Potřeba počátečního kapitálu celkem	7 300 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Počáteční investice bude společnost hradit z půjčky společníka.

3.3.8 Časový harmonogram

Pro lepší pochopení posloupnosti prací jsem sestavila časový harmonogram. Je zpracován pro první čtyři roky podnikání a pro jedenáctý rok podnikání, kde lze vidět, že každoroční práce související s údržbou sadu se opakují, ale přibyly i práce související s větším objemem sklizně. Viz. přílohy.

3.3.9 Vývoj objemu sklizně v letech

Vývoj objemu sklizně vychází z odborných informací a letitých zkušeností ovocnářských firem a pěstitelů.

Tabulka 23: Vývoj objemu sklizně a předpokládaných příjmů z prodeje produktů v celých Kč

Rok	Sklizeň v (t)	Z toho jádra v (t)	Z toho sk. drť v (t)	Očekávané roční příjmy
1.	0	0	0	0
2.	0	0	0	0
3.	0	0	0	0
4.	2	1	0,8	180 000
5.	4	2	1,6	300 000
6.	8	4	3,2	600 000

7.	16	8	6,4	1 200 000
8.	32	16	12,8	2 400 000
9.	60	30	24	4 500 000
10.	80	40	32	6 000 000
11.	100	50	40	7 500 000

Zdroj: vlastní zpracování

Společnost počítá s 10% ztrátou z každé sklizně.

3.3.10 Financování podnikatelské činnosti

Dotace

Na jaře druhého roku činnosti má společnost v plánu zaregistrovat se na místním obecním úřadě v Evidenci půdy (LPIS), jako právnická osoba obhospodařující zemědělskou půdu. Zároveň je nutná registrace v Registru sadů (u ÚKZÚZ). Po provedení všech potřebných kroků si společnost zažádá o přímé dotace na plochu (SAPS) a dotace pro intenzivní ekologické sady, které spadají pod Osu II v rámci Programu rozvoje venkova ČR. Díky snižování administrativní náročnosti lze podat jednotnou žádost pro obě dotace a to i elektronicky. Veškeré pokyny k podání žádosti jsou přehledně zpracovány na www.szif.cz. Směnný kurz stanovený ministerstvem zemědělství pro rok 2013 je **25,218 CZK/EUR**.

Tyto dotace by měly pokrýt veškeré náklady na splácení úvěru, o který si společnost zažádá ve čtvrtém roce.

Tabulka 24: Roční příjmy plynoucí z poskytnutých dotací pro zemědělce

Typ dotace	Cena za 1ha	Cena za 20ha
SAPS	5 387,3 Kč	107 746 Kč
Ekologické zemědělství - ovocné sady - intenzivní	21 410,1 Kč	428 202 Kč
Celkem	26 797,4 Kč	535 948 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Bankovní úvěr

Na konci třetího roku po zahájení činnosti si společnost zažádá o hypotéční úvěr pro podnikatele ve výši 5 000 000 Kč. Tento úvěr společnost začne čerpat začátkem čtvrtého roku a měl by pokrýt veškeré náklady na výstavbu montované haly o rozloze cca 924 m². Tato hala bude sloužit pro zpracování a skladování ořechů a skořápkové drtě a taktéž zemědělské techniky a veškerého příslušenství. Společnost si nechala vypracovat nabídku hypotéčního úvěru pro podnikatele od České spořitelny, a.s., s rovnoměrnými splátkami po dobu 20ti let a to ve výši 35 821,55 Kč měsíčně. Společník má u banky již jeden hypotéční úvěr splacený a je zde veden jako solventní klient. Po dohodě s bankou poskytne osobní ručení a společnost zastaví ve prospěch banky pozemek a následně po kolaudaci i stavbu.

Tabulka 25: Splátkový kalendář – vybrané roky

Rok	Splátka v Kč	Úrok v Kč	Úmor v Kč	Hypotéka zůstatek
2016	429 858,6 Kč	296 368,69 Kč	122 668,36 Kč	4 866 510,06 Kč
2023	429 858,6 Kč	226 904,60 Kč	202 954,05 Kč	3 670 804,44 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

3.3.11 Očekávané roční příjmy

První rok činnost bude mít společnost pouze výdaje. Druhý a třetí rok činnosti už začnou plynout první příjmy z dotací. Čtvrtý rok společnost očekává první sklizeň okolo 2 000 kg ořechů a z ní plynoucí příjmy cca 150 000 Kč.

Velikost sklizně bude postupem let narůstat, a proto zde uvedu i 11. rok činnosti, kdy by měli stromky dosahovat své plné plodné zralosti a velikost úrody by měla být na svém maximu.

Výše příjmů jsou uváděny v letech vzhledem k sezónnímu typu podnikatelské činnosti.

Tabulka 26: Přehled plánovaných ročních příjmů v celých Kč

Typ příjmu	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	11. rok
Dotace SAPS	0 Kč	107 746	107 746	107 746	107 746
Dotace na ekologické intenzivní sady	0 Kč	428 202	428 202	428 202	428 202
Příjmy z prodeje ořechů	0 Kč	0	0	130 000	6 500 000
Příjmy z prodeje skořápkové drtě	0 Kč	0	0	20 000	1 000 000
Celkem	0 Kč	535 948 Kč	535 948 Kč	685 948 Kč	8 035 948 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

3.3.12 Očekávané roční výdaje

Do očekávaných ročních výdajů jsem zahrнула veškeré výdaje související s údržbou sadu, sklizní, zpracováním ořechů a následným prodejem.

Tabulka 27: Přehled plánovaných ročních výdajů v celých Kč

Výdaj	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	11. rok
Brigádníci DPP	24 000	5 000	5 000	40 000	200 000
Služby účetního	20 000	20 000	20 000	50 000	72 000
Daňové přiznání	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Externí doprava	10 000	0	0	10 000	27 000
Servis strojů	0	0	0	20 000	100 000
Ovocnářské práce	0	10 000	10 000	10 000	10 000
Likvidace odpadu	3 000	3 000	3 000	6 000	80 000
Ostraha objektu	0	0	0	12 000	12 000
Služby - ostatní	0	0	0	10 000	30 000
Reklama	0	0	0	30 000	50 000

Obaly, přepravky	0	0	0	44 000	120 000
Energie	0	0	0	40 000	180 000
Telefon, internet	9 000	18 000	18 000	18 000	18 000
Hnojiva, postřiky	80 000	102 000	113 000	113 000	146 000
Kanc. potřeby	0	0	0	24 000	24 000
Cestovné	3 000	3 000	3 000	22 000	22 000
Bankovní popl.	3 600	3 600	3 600	7 200	7 200
Úroky	0	0	0	296 369	226 905
PHM	20 000	45 000	45 000	60 000	80 000
Pojištění	0	0	0	30 000	30 000
Celkem	182 600	249 600	260 600	792 569	1 445 105

Zdroj: vlastní zpracování

3.3.13 Rozvaha ve zkráceném rozsahu

Soupis majetku a soupis zdrojů k poslednímu dni daného roku je základem jednoho z klíčových účetních výkazů, a to rozvahy. Rozvaha musí splňovat bilanční rovnost. Stav celkových aktiv se musí rovnat stavu celkových pasiv. Sestavila jsem rozvahu pro první čtyři roky a pro jedenáctý rok činnosti. První rok činnosti trvá pouze 6 měsíců, jelikož společnost zahájí svou činnost k 1. 7. 2013.

V rozvaze jsou uvedeny jednotlivé položky dlouhodobého hmotného majetku v zůstatkových cenách. To jsou pořizovací ceny majetku snížené o odpisy v daném roce. Jednotlivé stanovení odpisů probírám v podkapitole odpisy majetku.

Do staveb je zahrnuta studna a následně ve čtvrtém roce i montovaná hala. Samostatné movité věci tvoří zakladač trávníku, mulčovač, vozík a traktor. Ve čtvrtém roce k SMV přibude i výrobní linka. Jiný dlouhodobý hmotný majetek tvoří oplocení pozemku. Ovocný sad je do doby jeho plodnosti evidován jako nedokončený dlouhodobý majetek a ve čtvrtém roce je zařazen mezi pěstitelské celky trvalých porostů.

Oběžná aktiva tvoří zásoby, krátkodobý finanční majetek a pohledávky vůči státu. Krátkodobý finanční majetek tvoří pokladna a bankovní účet, zásoby společnost začne tvořit až kolem sedmého roku činnosti. Do zásob patří výrobky a to konkrétně vlašská jádra a skořápková dř.

Vlastní kapitál společnosti tvoří základní kapitál ve výši 200 000 Kč, hospodářský výsledek minulých let a hospodářský výsledek běžného účetního období. Cizí zdroje tvoří půjčka společníka, závazky ke státu a bankovní úvěr.

Tabulka 28: Rozvaha ve zkráceném rozsahu v letech v celých Kč

řádek		2013	2014	2015	2016	2023
AKTIVA						
001	Aktiva celkem	6 986 052	7 057 335	7 117 618	14 128 360	14 714 659
003	Stálá aktiva	6 686 858	6 460 690	6 288 673	13 427 971	8 925 654
013	DHM	6 686 858	6 460 690	6 288 673	13 427 971	8 925 654
014	Pozemky	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
015	Stavby	54 230	52 360	50 490	5 048 620	3 185 530
016	SMV	749 500	531 125	312 750	2 556 375	525 000
017	Pěstitelské celky	0	0	0	728 217	161 826
019	Jiný DHM	112 528	106 605	100 682	94 759	53 298
020	Nedok. DHM	770 600	770 600	770 600	0	0
031	Oběžná aktiva	299 194	596 645	828 945	700 389	5 789 005
032	Zásoby	0	0	0	0	2 000 000
033	Materiál	0	0	0	0	0
035	Výrobky	0	0	0	0	2 000 000
048	Kr. pohledávky	0	0	0	0	3 000 000
049	Pohl.z OV	0	0	0	0	3 000 000
054	Stát-pohledávky	45 300	12 260	15 100	68 662	
058	Kr. fin. majetek	253 894	584 385	813 845	631 727	789 005
063	Časové rozlišení	0	0	0		
PASIVA						
067	Pasiva celkem	6 986 052	7 057 335	7 117 618	14 128 360	14 714 659
068	Vlastní kapitál	-313 948	-242 665	-182 382	-570 451	9 656 104
069	Základní kapitál	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000

080	Rezervní fondy	0	0	20 000	20 000	20 0000
081	VH minulých let	0	-513 948	-462 665	-402 382	3 997 104
084	VH běž. úč. období	-513 948	71 283	60 283	-388 069	5 439 000
089	Cizí zdroje	7 300 000	7 300 000	7 300 000	9 800 000	0
090	Rezervy	0	0	0	0	0
091	Dl. závazky	7 300 000	7 300 000	7 300 000	9 800 000	0
102	Kr. závazky	0	0	0	0	0
109	Stát – závazky	0			32 300	1 387 750
114	BÚ a výpomoci	0	0	0	4 866 511	3 670 805
118	Časové rozlišení	0	0	0	0	0

Zdroj: vlastní zpracování

3.3.14 Výkaz zisku a ztrát

Výkaz zisku a ztráty ukazuje, jakého hospodářského výsledku společnost dosáhla za sledované období. První rok podnikání trvá pouze šest měsíců, jelikož společnost zahájí svoji činnost k 1. 7. 2013. Výkaz zisku a ztráty je pro společnost stěžejní, proto jsem ho vypracovala pro všechny roky činnosti.

První rok bude společnost ve ztrátě z důvodu nulových příjmů a vysokých počátečních investic (zejména drobného hmotného majetku) účtovaných přímo do spotřeby.

Druhý a třetí rok společnost realizuje zisk přesto, že stromy ještě neplodí, příjmy z dotací pokryjí veškeré náklady. Nicméně si společnost uplatní v obou letech část ztráty z roku prvního, tak že daňová povinnost bude nulová.

Čtvrtý a pátý rok bude společnost opět ve ztrátě, protože stromy plodí minimum a příjmy z prodeje produktů nejsou nijak závratné. Zvýší se však náklady spojené s provozem sadu a přibudou nákladové úroky z úvěru.

Šestý rok je zlomový, od této doby společnost bude tvořit jen zisk. Daňová povinnost bude tento rok nulová, společnost si uplatní část ztráty z prvního roku.

Sedmý až desátý rok si společnost uplatňuje ztráty ze čtvrtého a pátého roku a tím si snižuje základ daně.

Společnost začne odepisovat investice čtvrtého roku (montovaná hala, výrobní linka) až v roce osmém. Důvodem je uplatnění ztráty prvního roku v nejvyšší možné míře a neprohlubování ztrát v roce čtvrtém a pátém.

Zisk jedenáctého roku je důvodem, proč se společnost rozhodla pro tuto činnost.

Do spotřeby materiálu jsem zařadila náklady na hnojení a postřiky, obalový materiál, pohonné hmoty a v prvním roce i drobný hmotný majetek zahrnutý ve vstupních nákladech.

Náklady na ostatní služby souvisely v prvním roce především se založením společnosti a koupí pozemku, v dalších letech jsou zde zahrnuty služby jako je poštovné, úklidové služby apod.

Osobní náklady zahrnují pouze náklady na brigádníky, které společnost zaměstná na dohodu o provedení práce.

Řádek daně a poplatky zahrnuje daň z nemovitosti a to konkrétně z pozemku a z montované haly a dále daň silniční, kterou společnost platí ze silničního vozíku ADAM o dvou nápravách.

Nákladové úroky tvoří úroky z úvěru a ostatní finanční náklady tvoří pojištění montované haly.

Tabulka 29: Výkaz zisku a ztrát ve zkráceném rozsahu pro roky 2013-2017 v celých Kč

Řádek		2013	2014	2015	2016	2017
04	Výkony	0	0	0	150 000	300 000
05	Tržby za prodej vlastních výrobků	0	0	0	150 000	300 000
	Vlašská jádra	0	0	0	130 000	260 000
	Skořápková drť	0	0	0	20 000	40 000
08	Výkonová spotřeba	357 100	211 000	222 000	475 000	525 000
09	Spotřeba materiálu a energie	257 100	147 000	158 000	277 000	287 000
	Materiál	257 100	147 000	158 000	217 000	227 000

	Energie	0	0	0	60 000	60 000
10	Služby	100 000	64 000	64 000	198 000	238 000
	Internet	2 400	4 800	4 800	4 800	4 800
	Tel. poplatky	6 600	13 200	13 200	13 200	13 200
	Služby účetního	20 000	20 000	20 000	50 000	50 000
	Služby daň. poradce	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
	Externí doprava	10 000	0	0	10 000	10 000
	Servis mechanizace	0	0	0	20 000	20 000
	Ovocnářské práce	0	10 000	10 000	10 000	10 000
	Ostraha objektu	0	0	0	12 000	12 000
	Likvidace odpadu	3 000	3 000	3 000	6 000	6 000
	Cestovné	3 000	3 000	3 000	22 000	22 000
	Ostatní služby	45 000	0	0	10 000	30 000
	reklama	0	0	0	30 000	50 000
12	Osobní náklady	24 000	5 000	5 000	40 000	50 000
	Mzdové náklady	24 000	5 000	5 000	40 000	50 000
	Odvody	0	0	0	0	0
17	Daně a poplatky	0	19 497	19 497	19 497	28 737
	Daň silniční	0	1 872	1 872	1 872	1 872
	Daň z nemovitosti	0	17 625	17 625	17 625	26 865
	Bankovní poplatky	3 600	3 600	3 600	7 200	7 200
18	Odpisy	111 548	226 168	226 168	206 551	245 081
26	Ostatní provozní výnosy	0	535 948	535 948	535 948	535 948
	Dotace	0	535 948	535 948	535 948	535 948
27	Ostatní provozní náklady	0	0	0	0	0
42	Výnosové úroky	300	600	600	600	600
43	Nákladové úroky	0	0	0	296 369	286 448
45	Ostatní finanční náklady	0	0	0	30 000	30 000
	VH před zdaněním	-513 948	71 283	60 283	-388 069	-335 918
	Uplatnění ztráty	0	71 283	60 283	0	0
	Daň (19%)	0	0	0	0	0
	VH po zdanění	-513 948	71 283	60 283	-388 069	-335 918

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 30: Výkaz zisku a ztrát ve zkráceném rozsahu pro roky 2018-2022 v celých Kč

Řádek		2018	2019	2020	2021	2022
04	Výkony	600 000	1 200 000	2 400 000	4 500 000	6 000 000
05	Tržby za prodej vlastních výrobků	600 000	1 200 000	2 400 000	4 500 000	6 000 000
	Vlašská jádra	520 000	1 040 000	2 080 000	4 160 000	5 200 000
	Skořápková drť	80 000	160 000	320 000	640 000	800 000
08	Výkonová spotřeba	551 000	605 000	728 000	809 000	899 000
09	Spotřeba materiálu a energie	307 000	327 000	409 000	445 000	500 000
	Materiál	237 000	247 000	289 000	305 000	340 000
	Energie	70 000	80 000	120 000	140 000	160 000
10	Služby	244 000	278 000	319 000	364 000	399 000
	Internet	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800
	Tel. poplatky	13 200	13 200	13 200	13 200	13 200
	Služby účetního	50 000	72 000	72 000	72 000	72 000
	Služby daň. poradce	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
	Externí doprava	10 000	10 000	15 000	20 000	25 000
	Servis mechanizace	20 000	30 000	40 000	60 000	80 000
	Ovocnářské práce	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
	Ostraha objektu	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000
	Likvidace odpadu	12 000	24 000	40 000	60 000	70 000
	Cestovné	22 000	22 000	22 000	22 000	22 000
	Ostatní služby	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
	reklama	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
12	Osobní náklady	60 000	70 000	140 000	170 000	190 000
	Mzdové náklady	60 000	40 000	140 000	170 000	170 000
	Odvody	0	0	0	0	0
17	Daně a poplatky	28 737	28 737	28 737	28 737	28 737
	Daň silniční	1 872	1 872	1 872	1 872	1 872
	Daň z nemovitosti	26 865	26 865	26 865	26 865	26 865
	Bankovní poplatky	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200
18	Odpisy	88 706	88 706	627 706	1 147 706	1 147 706
26	Ostatní provozní výnosy	535 948	535 948	535 948	535 948	535 948

	Dotace	535 948	535 948	535 948	535 948	535 948
27	Ostatní provozní náklady	0	0	0	0	0
42	Výnosové úroky	600	600	600	600	600
43	Nákladové úroky	276 524	266 600	256 676	246 752	236 801
45	Ostatní finanční náklady	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
	VH před zdaněním	94 381	640 305	1 118 229	2 597 153	3 997 104
	Uplatnění ztráty	94 381	140 305	118 229	129 535	335 918
	Daň (19%)	0	95 000	190 000	468 848	695 626
	VH po zdanění	94 381	405 000	810 000	2 128 305	3 301 478

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 31: Výkaz zisku a ztrát ve zjednodušeném rozsahu pro rok 2023 v celých Kč

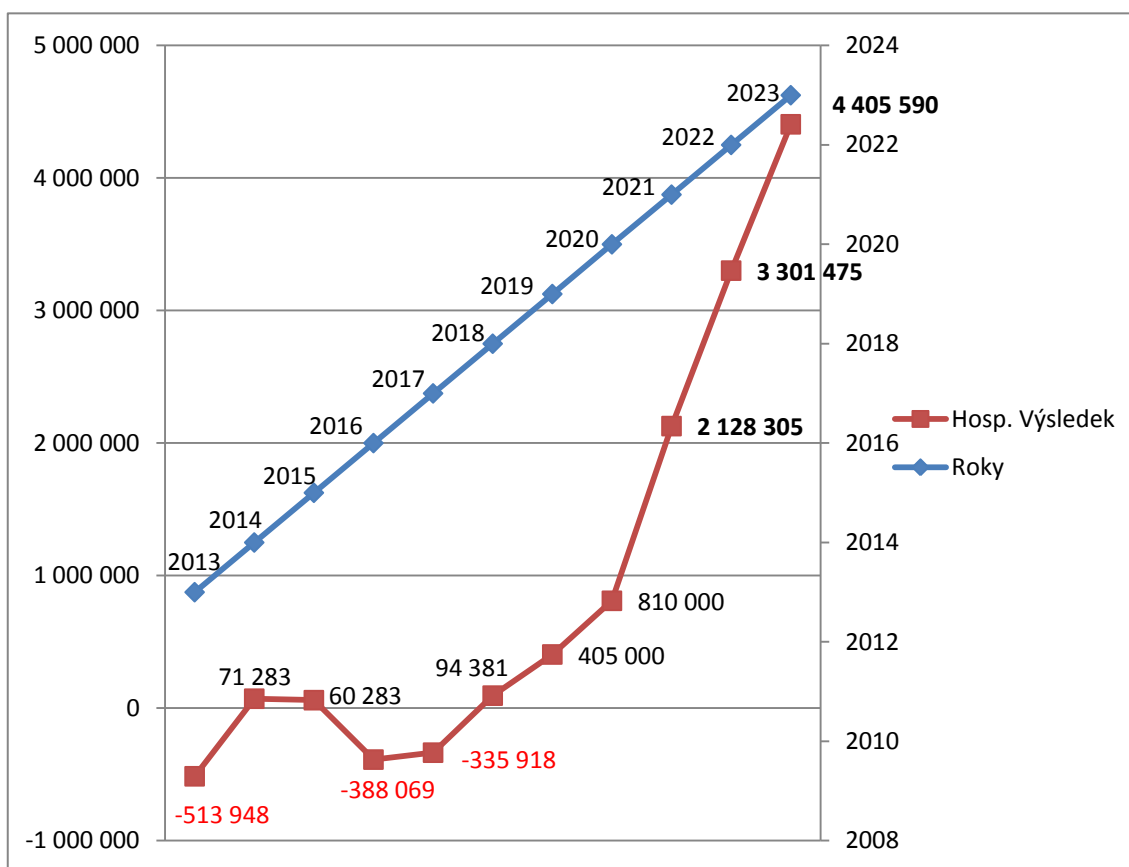
ř.		2023
04	Výkony	7 500 000
08	Výkonová spotřeba	957 000
12	Osobní náklady	200 000
17	Daně a poplatky	35 937
18	Odpisy	1 147 706
26	Ostatní provozní výnosy	536 548
43	Nákladové úroky	256 905
	VH před zdaněním	5 439 000
	Daň (19%)	1 033 410
	VH po zdanění	4 405 590

Zdroj: vlastní zpracování

Průlomový rok

Z výkazu zisku a ztráty je patrné, že společnost již od šestého roku začne tvořit pravidelný zisk. Osobně však tento zisk v šestém roce nepovažuji za zisk skutečně vytvořený činností společnosti. Za průlomový rok považuji až sedmý rok, kdy je společnost schopna dostát svým závazkům a vytvořit zisk nezávisle na příjmech plynoucích z dotací.

Graf 1: Vývoj hospodářského výsledku v letech v celých Kč



Zdroj: vlastní zpracování

3.4 Hodnocení rizik

Každý podnikatelský plán s sebou nese určitá rizika. Je nutné je znát a co nejlépe se na ně připravit. Některá rizika ovlivnit nejdu, nebo možnost jejich eliminace je velmi malá. V tomto podnikatelském záměru je to rozmanitost počasí, která může značně ovlivnit kvalitu a objem úrody. Společnost se snažila toto riziko co nejvíce eliminovat tím, že zvolila vhodnou oblast pro pěstování ořechů. Také vybrala speciální vyšlechtěnou odrůdu ořešáku královského, která kvete později, a proto by ji neměly poškodit jarní mrazíky.

Další riziko spatřuje společnost v zavedených dodavatelskoodběratelských vztazích a neochotě řetězců je měnit. Na tuto negativní reakci je společnost připravena. Argumentací bude větší kvalita ořechů, než jsou dovážené ořechy z Ukrajiny a také možnost prodeje ořechů za stejnou, nebo nižší cenu, než mají dovozci. Tento prostor pro cenovou válku společnosti dává již zmíněná komplexnost projektu a tím i větší marže.

Ve čtvrtém roce společnost začne čerpat bankovní úvěr. Dostane se do situace, kdy je potřeba splácet okolo 290 000 Kč ročně, zároveň má minimální příjmy z prodeje produktů, avšak zvyšující se náklady na provoz. Proto se společnost dostane ve čtvrtém a pátém roce do ztráty, protože dotace jsou schopné pokrýt pouze úvěr a částečně i náklady. Zisk společnost vytvoří až v šestém roce díky rostoucí úrodě. Avšak kdyby došlo v těchto letech například 3 roky po sobě k neúrodě, byla by společnost nucena snížit provozní náklady na minimum, aby byla schopna dostát svým závazkům.

Jak už bylo zmíněno, v záměru se počítá s financováním prostřednictvím přímých dotací. Dotace jsou poskytovány Evropskou unií a částečně i Českou republikou. Tento způsob financování se však může stát určitým rizikem ve chvíli, kdy se změní politická situace v České republice, nebo v Evropské unii. Například dojde k jejímu rozpadu. V projektu se počítá, že dotace pokryjí veškeré náklady na splácení úvěru. Kdyby k takové situaci došlo, mohlo by to společnosti velmi přitížit. Avšak společnost chce úvěr čerpat až ve 4. roce své činnosti, kdy už počítá s příjmy z prodeje ořechů a skořápkové drtě. Tyto příjmy se budou v čase zvyšovat a tak by společnost měla být schopna už sedmý rok pokrýt náklady na splácení úvěru ze svých příjmů.

Závěr

Cílem této práce bylo zpracovat návrh podnikatelského plánu na založení ořechového sadu a zjistit, zda je tento záměr realizovatelný a hlavně rentabilní. Práce reaguje na nedostatečnou nabídku vlašských ořechů na tuzemském trhu.

Pomocí odborných analýz provedených v druhé části práce došlo k posouzení významnosti jednotlivých faktorů jako je mj. obecné okolí společnosti, daná konkurence v odvětví, silné a slabé stránky společnosti.

Silné stránky společnosti spatřuji především v komplexnosti projektu. Příležitostí společnosti je téměř nulová konkurence v podobě tuzemských pěstitelů a vzrůstající trend dnešní doby kupovat české výrobky. Určitou hrozbou pro společnost může být neochota řetězců měnit své obchodní vztahy, ale společnost věří, že na tuto situaci bude schopna zareagovat.

Finanční plán byl důležitou částí této práce. Byl zpracován pouze pro realistickou variantu pro první čtyři roky a jedenáctý rok podnikatelské činnosti. Celé stanovení finančního plánu se odvíjelo od dlouhodobého charakteru tohoto záměru.

V prvních čtyřech letech měla společnost pouze výdaje spojené se založením a údržbou sadu. Čtvrtý rok už realizovala první zisky z prodeje ořechů a skořápkové drtě avšak tyto zisky zatím nebyly schopny pokrýt náklady. Průlomovým rokem kdy by společnost byla schopna vytvořit zisk i bez příjmů z dotací byl 7. rok činnosti. Z výkazu zisku a ztrát jedenáctého roku lze pochopit smysl tohoto záměru. Stromy dosáhly své plodné dospělosti a společnost tak realizuje maximální čistý zisk okolo 4 000 000 Kč ročně.

Tento záměr byl sestavený pro účely investora, který chce podnikat v zemědělské výrobě a je ochotný poskytnout velký objem finančních prostředků do investice s dlouhodobou návratností a poměrně vysokými riziky. Avšak v praxi většinou platí, čím vyšší je riziko, tím vyšší je i zisk.

Na základě výše zmíněných výsledků lze konstatovat, že tento plán je v praxi realizovatelný a má skutečnou šanci na úspěch.

Seznam použitých zdrojů

- [1] BLAŽKOVÁ, M., VYKYPĚL, O., SEDLÁČKOVÁ a BUCHTA. *Marketingové řízení a plánování pro malé a střední firmy: teorie pro praxi*. 1. vyd. Praha: Grada, 2007, 278 s. ISBN 978-80-247-1535-3.
- [2] *Dotace v zemědělství*. [online]. 2013. [citováno 2013-04-04]. Dostupné z: <http://vestraconsulting.cz/?page_id=3447>
- [3] Český statistický úřad. [online]. 2013 [cit. 2013-04-25]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/hdp_narodni_ucty>
- [4] HISRICH, R. D., PETERS, M. P. *Založení a řízení nového podniku*. 1. vyd. Praha: Victoria Publishing, 1996, 501 s. ISBN 80-858-6507-6.
- [5] *Hrubý domácí produkt*. [online]. 2013 [citováno 2013-04-25]. Dostupné z: <<http://www.mesec.cz/dane/ekonomika/pruvodce/hruby-domaci-produkt/>>
- [6] *Inflace – druhy, definice, tabulky*. [online]. 2013 [cit. 2013-04-25]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/mira_inflace>
- [7] *Jednotná platba na plochu*. [online]. 2013 [cit. 2013-04-04]. Dostupné z: <<http://eagri.cz/public/web/mze/dotace/prime-platby/jednotna-platba-na-plochu/>>
- [8] KEŘKOVSKÝ, M. a VYKYPĚL, O. *Strategické řízení: teorie pro praxi*. 2. vyd. Praha: C.H. Beck, 2006. 206 s. ISBN 80-717-9453-8.
- [9] KORÁB, V., MIHALISKO, M. *Založení a řízení společnosti: společnost s ručením omezeným, komanditní společnost, veřejná obchodní společnost*. 1.vyd. Brno: Computer Press, 2005., 252 s. ISBN 80-251-0592-X.
- [10] KOTLER, P., MIHALISKO, M. *Moderní marketing*. 1. vyd. Praha: Grada, 2007. 1041 s. ISBN 978-80-247-1545-2.
- [11] KUTINA, J. *Pomologický atlas 1*. vyd. 1. Praha: Brázda, 1991, 287 s. ISBN 80-209-0089-6.
- [12] MELUZÍN, T. *Základy ekonomiky podniku*. 2. přeprac. vyd., přeprac. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2007, 119 s. ISBN 978-80-214-3472-1.
- [13] *O aplikaci Evidence zemědělských podnikatelů*. [online]. 2013 [cit. 2013-01-02]. Dostupné z: <<http://eagri.cz/public/web/mze/farmar/EZP/>>

- [14] *Organické abrazivo drt' skořápek vlašských ořechů*. [online]. 2013 [citováno 2013-04-04]. Dostupné z: <<http://www.piskovacka.cz/info-70-organicke-abrazivo-drt-skorapek-vlasskych-orechu>>
- [15] SEDLÁČKOVÁ, H., VYKYPĚL O., SEDLÁČKOVÁ a BUCHTA. *Strategická analýza: teorie pro praxi*. 2. přeprac. a dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006. 121 s. ISBN 80-717-9367-1.
- [16] VALACH, J. *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. 2. přeprac. vyd. Praha: Ekopress, 2005. 465 s. ISBN 80-869-2901-9.
- [17] VEBER, J., SRPOVÁ J., SEDLÁČKOVÁ a BUCHTA. *Podnikání malé a střední firmy: teorie pro praxi*. 1. vyd. Praha: Grada, 2005. 304 s. ISBN 80-247-1069-2.
- [18] *Vybíráme a pěstujeme ořešák královský*. [online]. 2011 [cit. 2013-02-11]. Dostupné z: <<http://abecedazahrady.dama.cz/clanek/vybirame-a-pestujeme-oresak-kralovsky>>
- [19] WUPPERFELD, U. *Podnikatelský plán pro úspěšný start*. Vyd. 1. Praha: Management Press, 2003. 159 s. ISBN 80-726-1075-9.
- [20] Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník ze dne 5. listopadu 1991.
- [21] Zákon č. 252/1997 Sb., o zemědělském podnikání ze dne 24. září 1997.
- [22] Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání ze dne 2. října 1991.
- [23] *Změny v DPH matou podnikatele, za posledních 20 let už šestkrát*. [online]. 2013 [cit. 2013-04-25]. Dostupné z: <<http://www.podnikatel.cz/clanky/zmeny-v-dph-matou-podnikatele-za-poslednich-20-let-uz-sestkrat/>>

Seznam tabulek

Tabulka 1: SWOT matice	28
Tabulka 2: Marketingový mix 4P a 4C.....	30
Tabulka 3: Dotace pro zemědělce.....	33
Tabulka 4: Počet obyvatel podle oblastí, krajů a okresů 2012	40
Tabulka 5: Nezaměstnaní podle věku v Jihomoravském kraji	41
Tabulka 6: Vývoj inflace v ČR.....	43
Tabulka 7: Průměrné hrubé měsíční mzdy zaměstnanců podle odvětví v Jihomoravském kraji	44
Tabulka 8: Průměrný evidenční počet zaměstnanců podle odvětví v Jihomoravském kraji	45
Tabulka 9: Vývoj HDP v ČR.....	45
Tabulka 10: Předpokládané náklady na reklamní kampaň ve 4. roce činnosti.....	57
Tabulka 11: Zahajovací rozvaha.....	59
Tabulka 12: Náklady na založení společnosti.....	59
Tabulka 13: Vstupní náklady	60
Tabulka 14: Dlouhodobý hmotný majetek neodepisovaný	60
Tabulka 15: Dlouhodobý hmotný majetek odepisovaný - počáteční investice	61
Tabulka 16: Počáteční náklady	61
Tabulka 17: Dlouhodobý hmotný majetek odepisovaný - investice ve čtvrtém roce....	62
Tabulka 18: Odpisy jednotlivých položek majetku v letech v celých Kč	63
Tabulka 19: Odpisy ovocného sadu v letech v celých Kč	63
Tabulka 20: Odpisy výrobní linky a montované haly v letech v celých Kč.....	64
Tabulka 21: Roční provozní náklady v celých Kč.....	64
Tabulka 22: Rozpočet kapitálu na období 07-12/2013.....	66
Tabulka 23: Vývoj objemu sklizně a předpokládaných příjmů z prodeje produktů v celých Kč	66
Tabulka 24: Roční příjmy plynoucí z poskytnutých dotací pro zemědělce.....	67
Tabulka 25: Splátkový kalendář – vybrané roky	68
Tabulka 26: Přehled plánovaných ročních příjmů v celých Kč.....	69

Tabulka 27: Přehled plánovaných ročních výdajů v celých Kč.....	69
Tabulka 28: Rozvaha ve zkráceném rozsahu v letech v celých Kč	71
Tabulka 29: Výkaz zisku a ztrát ve zkráceném rozsahu pro roky 2013-2017 v celých Kč	73
Tabulka 30: Výkaz zisku a ztrát ve zkráceném rozsahu pro roky 2018-2022 v celých Kč	75
Tabulka 31: Výkaz zisku a ztrát ve zjednodušeném rozsahu pro rok 2023 v celých Kč	76

Seznam grafů

Graf 1: Vývoj hospodářského výsledku v letech v celých Kč.....	77
--	----

Seznam obrázků

Obrázek 1: Roubované odrůdy ořešáku královského	37
Obrázek 2: Vývoj sazeb DPH v České republice	42

Seznam příloh

Příloha 1: Cenová nabídka montovaná hala Borga.....	84
Příloha 2: Cenová nabídka traktor Agromechanika AGT 860	86
Příloha 3: Časový harmonogram činností.....	90

Seznam použitých zkratk

ZK	Základní kapitál
DHM	Dlouhodobý hmotný majetek
PC	Požizovací cena
LPIS	Land Parcel Identification System
ÚKZÚZ	Ústřední kontrolní a zkušební ústav zemědělský
SAPS	Single Area Payment Scheme
B2B	Business to business

Příloha 1: Cenová nabídka montovaná hala Borgia

Název objednatele	Datum: 10/29/2012 (JN)
Juglandia, s.r.o.	BORGA®
LOKALITA: Bmo	

Nabídka č. Cz-289-JN-12

Příloha č. A

Sněhová oblast :	II	Šířka (m):	22.0	Výška stěny H ₁	4.5
Větrná oblast	II	Délka (m):	42.0	Výška základu: H ₂	0.0
Typ terénu :	II	C-C (m):	7.50	Sklon střechy:	15°
		C-C konc. pole	5.80		

(Úroveň podlahy = 0.00 m) (Connection point, foundation / steel frame = -0.15 m)

Rámy atd.

Nosná konstrukce haly bez podpěrných sloupů, se skládá z proměnlivých nosníků, vyrobených z vlnitých ocelových plechů, žebrových výtuh a pásnic.

5 ks hlavních ráků ze svařované oceli.

2 ks štítových ráků z profilů válcovaných za tepla.

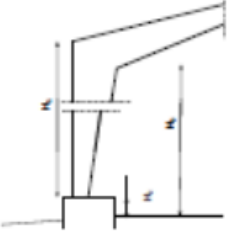
Včetně ocelového zavětrování.

Oceť je otryskaná a natřena barvou na alkydové bázi v jednom ze standardních odstínů BORGA.

Tloušťka nátěru je ~100µm.

Šrouby pro spojení ráků.

Střešní vaznice a stěnové paždličky jsou vyrobeny z pozinkovaných C a Z profilů BORGA.



sloupy jsou ukotveny se základovou patkou na úrovni -0.15m

Střecha:

Střecha je opláštěna Borgia Super-40, tloušťky 0.6mm, nátěr P 30 v odstínech dle standardů BORGA.

Strop je opláštěn Borgia BPE-18, tloušťky 0.5mm, nátěr P 30.

Minerální tepelná izolace tloušťky 200 mm, 0,2mm parotěsná PVC fólie a izolační fólie proti větru.

Lemování a oplechování dle standardů BORGA.

Spojovací prvky dle standardů BORGA bez přesahů.

Stěny:

Venkovní stěna je opláštěna trapezovým plechem Borgia BPE-18, tloušťky 0.5mm, nátěr P 30 v odstínech dle standardů BORGA.

Vnitřní stěna je opláštěna trapezovým plechem Borgia BPE-18, tloušťky 0.5mm, nátěr P 30.

Minerální tepelná izolace tloušťky 150 mm, 0,2mm parotěsná PVC fólie a izolační fólie proti větru.

Lemování a oplechování dle standardů BORGA.

Spojovací prvky dle standardů BORGA.

Opláštění haly začíná na úrovni +0.2m

BORGA s.r.o.
Popelky u Bmo 203
Tel. 902 724 363 Fax. 547 211 431
WWW.borga.cz

Ostatní příslušenství

Ukládání materiálů

Okapový systém BORGA.

Dveře ocelové, izolované, levé, otevíravé ven, 1000x2100 1 ks.

Skládací vrata otevíravé ven, 4- křídla, izolovaná, 4000x4000 mm 1 ks.

Okna 3-dílná, s bílým PVC rámečkem, Fix 3200 x 1100 mm 12 ks.

Nabídka neobsahuje řešení požární odolnosti

Nabídka neobsahuje projekt a dodávku uzemnění s bleskosvodem

Montáž

Nabídka zahrnuje montáž dodaných materiálů BORGA (kromě instalace kotevnic prvků do základů)

Základy

Investor je odpovědný za přípravu základů dle požadavků BORGA.

Nabídka neobsahuje závitové tyče pro spojení základové patky a konstrukce

Cena: 2,830,000 CZK +DPH

Podmínky dodání a prodeje

Dle smlouvy o dílo (doprava na místo stavby)

Připravenost staveniště

Dle přílohy č.3 SoD 2.

Další informace

Realizace proběhne dle schválených realizačních výkresů ze dne případně dle standardů BORGA

Součástí dokumentace jsou: půdorys, pohledy a montážní výkresy

Záruka na materiál je 2 roky, na povrchovou úpravu plechů BORGA 10 let dle záručního listu

Termíny a cena uvedené v nabídce je platná 2 Týdny od datumu vystavení

***Doufáme, že nabídka je dle Vašich představ,
v případě jakýchkoliv dotazů nás prosím kontaktujte***

Jaroslav Nikodým

Jaroslav Nikodým

Juglandia, s.r.o

V Babicích dne 29.10.2012

Nabídka malotraktoru AGT s otočným pracovištěm

I. AGT 850T

- pevný rám traktoru s říditelnou přední nápravou;
- možnost zvolení směru jízdy otočením sedadla řidiče a přístrojové desky o 180°;
- základní výbava: - motor 4-válcový Lombardini LDW 2204, vodou chlazený, výkon 48 HP
 - samoseřizovatelné ventily pomocí hydrauliky
 - synchronizovaná převodovka 12° vpřed a 12° vzad; stálý převod 4 x 4
 - úplný zadní závěs dle ISO
 - zadní vývodová hřídel 540 ot/min, elektrohydraulické ovládání zapínání
 - ukazatel paliva; trojúhelník pro pomalá vozidla
 - držák SPZ; odpružené sedadlo
 - kola šípová 7,50 x 16"; kompaktní stavba podvozku
 - 3-páčkový rozvaděč hydrauliky (v základním vybavení)
 - elektrohydraulické ovládání uzávěrek diferenciálů
 - diskové brzdy v olejové lázni na zadní kola
- rozměry - šířka 1250 (v základním provedení) až 1950 mm (dle typu kol)
délka 3220 mm
- pohotovostní hmotnost bez kabiny 1 480 – 1 680 kg
- největší povolená hmotnost 2 000 kg
- + přední hydraulický závěs
- + 2x hadicové rychlospojky

Kabina řidiče

- uzamykatelná
- vytápěna vodním okruhem od motoru
- všechna okna jsou otevíratelná
- přední a zadní pracovní světla a stěrače
- zpětné zrcátko
- váha kabiny 250 kg
- + rotační světlo

~~Původní cena kompletu bez DPH:
704 000,- Kč~~



**ZIMNÍ AKČNÍ CENA KOMPLETU BEZ DPH:
528 000,- Kč**

= 633 600,- Kč včetně DPH

Doba dodání do 30 dnů od závazné objednávky.

Platnost akce do 21.12.2012.

II. AGT 860T

- pevný rám traktoru s říditelnou přední nápravou; **otočné pracoviště**
- základní výbava:
 - motor vznětový přeplňovaný 4-válcový Lombardini LDW 2204 / TB1,
 - vodou chlazený, **výkon 60 HP**
 - samoseřizovatelné ventily pomocí hydrauliky
 - **synchronizovaná** převodovka 12° vpřed a 12° vzad; stálý převod 4 x 4
 - úplný zadní závěs dle ISO
 - **zadní vývodová hřídel** 540 ot/min, elektrohydraulické ovládání zapínání
 - ukazatel paliva; trojúhelník pro pomalá vozidla
 - držák SPZ ; odpružené sedadlo
 - kola šípová 7,50 x 16"; kompaktní stavba podvozku
 - elektrohydraulické ovládání uzávěrek diferenciálů
 - diskové brzdy v olejové lázni na zadní kola
 - **rozměry** - šířka 1250 mm
délka 3220 mm
 - pohotovostní **hmotnost** bez kabiny 1 480 – 1 680 kg
 - největší povolená hmotnost 2 000 kg

~~Původní cena bez DPH:~~

~~605 000,- Kč~~

SLEVA – 10%

Cena bez DPH po slevě:

544 500,- Kč

=653 400 včetně DPH

Kabina řidiče

- uzamykatelná
- vytápěna vodním okruhem od motoru
- všechna okna jsou otevíratelná
- přední a zadní pracovní světla a stěrače
- zpětné zrcátko
- váha kabiny 250 kg



~~Původní cena bez DPH:~~

~~100 000,- Kč~~

SLEVA – 10%

Cena bez DPH po slevě:

90 000,-Kč

= 108 000,- Kč včetně DPH

Traktor AGT 860T s kabinou je skladem, k dodání ihned.

Platnost akce do 21.12.2012.

Tel./fax: +420 572 553 081

info@rehos.cz

Ke každému malotraktoru dodáváme Velký technický průkaz, umožňující majiteli jeho řádnou registraci na příslušném dopravním inspektorátu a tedy přidělení SPZ na malotraktor.

Platební podmínky:

Splatnost faktury je **14 dnů** od data uskutečnění zdanitelného plnění.

Se strojem je dodáno:

- návod na obsluhu
- katalog náhradních dílů
- předávací protokol
- záruční list

Způsob servisu v záruční a pozáruční době:

Poskytování záručního i pozáručního servisu do 48 hod. po nahlášení závady.

Servisní prohlídky v záruční době:

Se provádějí přímo u zákazníka a obsahují výměnu oleje a filtrů v motoru.. První prohlídka připadá na dobu po ujetí 50 motohodin (dle servisní knížky), kdy cesta a práce je k tíži dodavatele, zákazník si hradí pouze olej a nové filtry.

Servisní prohlídky v pozáruční době:

Další servisní prohlídky pak připadají po každých ujetých 150 motohodinách.

Provádějí se přímo u zákazníka, který hradí náklady na dopravu ve výši Kč 9,10/1 km a práce Kč 350,-/1 hod.

Pokud se vyskytne oprava rozsáhlejšího rozsahu, zákazník přiveze stroj k opravě do areálu ZD Pomoraví Babice, servis REHOS nebo dopravu zajistí společnost REHOS po dohodě se zákazníkem.

Veškeré náhradní díly vedeme skladem, dodání do 24 hodin.

V případě financování formou leasingu akceptujeme jakoukoliv leasingovou společnost. Velmi dobré zkušenosti máme s leasingovou společností S Morava leasing, u které Vám můžeme obratem zaslat jejich leasingovou kalkulaci.

Rádi Vám zodpovíme další Vaše dotazy a stroj ukážeme v činnosti v servisu – Areál ZD Babice, servis REHOS.

Doufáme, že Vás naše nabídka zaujala a těšíme se na další spolupráci.

Identifikační údaje firmy

REHOS, s.r.o.

Babice 69

687 03 Babice

IČO: 60751258

DIC: CZ60751258

Firma je zapsána v obchodním rejstříku vedeného KS v Brně, oddíl C, vložka 19267

Kontakty na naši firmu:

tel: 572 553 081 (kancelář)

tel: 602 517 200, 723 563 100 (servisní středisko areál ZD Babice)

fax: 572 553 081

e-mail: info@rehos.cz

S pozdravem,

Ing. Pavel Svoboda

Rehos s.r.o.

mob. 606 710 204

Příloha 3: Časový harmonogram činností

Činnost	1.ROK				2.ROK				3.ROK				4.ROK				11.ROK			
	I.Q	2.Q	3.Q	4.Q	I.Q	2.Q	3.Q	4.Q	I.Q	2.Q	3.Q	4.Q	I.Q	2.Q	3.Q	4.Q	I.Q	2.Q	3.Q	4.Q
založení společnosti			X																	
nákup pozemku			X																	
oplocení pozemku			X																	
zatravnění pozemku			X																	
nákup mechanizace			X											X						
projekt a realizace studny			X																	
výsadba sadu			X		X				X											
mulčování			X		X	X			X	X				X	X			X	X	
zavlažování			X		XXX	XXX			XXX	XXX				XXXX	XXX			XXX	XXX	
aplikace NPK					X				X					X				X		
postřik pesticidy					X				X					X				X		
přísev zeleného hnojení					X				X					X				X		
registrace LPIS a ÚKZÚZ					XXX															
žádost o HÚ												XXX								
výstavba haly														XXX	XX					
nákup a instalace technologie haly															XX					
nákup palet,beden a přepravek															XX					
sklizeň															X				X	X
zpracování a uskladnění															X	X			X	XX
balení a prodej jader ořechů																XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
balení a prodej skořápkové drtě																XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
likvidace odpadu															X	X				