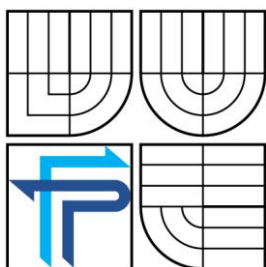


VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV INFORMATIKY

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUT OF INFOMATICS

PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR

ENTREPRENEURIAL PROJECT

DIPLOMOVÁ PRÁCE
MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

ING. DALIBOR PRÁŠEK

VEDOUcí PRÁCE
SUPERVISOR

ING. JAROSLAV ROMPOTL

BRNO 2011

Vysoké učení technické v Brně
Fakulta podnikatelská

Akademický rok: 2011/2012
Ústav managementu

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Prášek Dalibor, Ing.

Řízení a ekonomika podniku (6208T097)

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 diplomovou práci s názvem:

Podnikatelský záměr

v anglickém jazyce:

Entrepreneurial Project

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:

- FOTR, J., SOUČEK, I. Podnikatelský záměr a investiční rozhodování. 1. vydání Praha : Grada Publishing, a.s. 2007. 356 s. ISBN 80-247-0939-2.
- KEŘKOVSKÝ, M., VYKYPĚL, O. Strategické řízení. Teorie pro praxi. 2. vydání Praha : C. H. Beck. 2006. 206 s. ISBN 80-7179-453-8.
- KORÁB, V., PETERKA, J., REŽŇÁKOVÁ, M. Podnikatelský plán. Brno : Computer Press a.s. 2007. 216 s. ISBN 978-80-251-1605-0.
- STRUCK, U., Přesvědčivý podnikatelský plán. 1. vydání Praha : Management Press, 1992. 120 s. ISBN 80-85603-12-8.
- VALACH, J. a kol. Finanční řízení a rozhodování podniku. 1. vyd. Praha : Ekopres, 1997. 247 s. ISBN 80 901991-6-X.

Vedoucí diplomové práce: Ing. Jaroslav Rompotl

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2011/2012.

L.S.

PhDr. Martina Rašticová, Ph.D.
Ředitel ústavu

doc. RNDr. Anna Putnová, Ph.D., MBA
Děkan fakulty

V Brně, dne 06.12.2011

ANOTACE

Diplomová práce se zabývá problematikou tvorby podnikatelského plánu. Obsahuje vhodné strategie pro dosažení vysoké prosperity podniku. K posouzení úrovně progresu je vypracován podrobný marketingový plán a návrh řízení finančních zdrojů. Práce se dále zabývá řízením lidských zdrojů a dalším nezbytnými součástmi podnikatelského plánu.

Diplomová práce se skládá z části teoretické, z analýzy problémů současné situace a z vlastního návrhu řešení.

Klíčová slova:

Podnikatelský plán – podnikatelský záměr – marketing – obchodní plán – finanční plánování - malý podnik - SWOT analýza – lidské zdroje

ANNOTATION

This Master's Thesis is engaged with creating an Entrepreneurial Project. The Thesis includes appropriate and right strategies to accomplish a high success of a business firm. To considerate the level of progress, a detailed marketing plan and financial analysis were created. Thesis also deals with human resources management as well as other important parts of an entrepreneurial project

This Thesis consists of the theoretical part, analysis of the current situation and of the part designing own business solution.

Key words:

Entrepreneurial Project – business aim – marketing – business strategy – financial planning - Small-sized enterprise – SWOT analysis - human resources

BIBLIOGRAFICKÁ CITACE PRÁCE

PRÁŠEK, D. *Podnikatelský záměr*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2012. 75 s. Vedoucí diplomové práce Ing. Jaroslav Rompotl.

PROHLÁŠENÍ

Prohlašuji, že předložená diplomová práce je původní a zpracoval jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušil autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 20. ledna 2012

Podpis

PODĚKOVÁNÍ

Mé poděkování patří vedoucímu diplomové práce Ing. Jaroslavu Rompotlovi za cenné informace a připomínky při zpracování této práce.

OBSAH

ÚVOD.....	10
1 CÍL A METODY DIPLOMOVÉ PRÁCE.....	12
2 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE.....	13
2.1 PODNIKÁNÍ, PODNIKATEL.....	13
2.2 PODNIKATELSKÉ SUBJEKTY.....	14
2.2.1 Členění podniků dle právní formy.....	14
2.2.2 Členění podniků dle velikosti.....	18
2.2.3 Členění podniků podle typu výroby.....	19
2.2.4 Členění podniků dle hospodářských odvětví.....	19
2.2.5 Volba právní formy podnikání.....	20
2.3 PLÁNOVÁNÍ.....	22
2.4 DRUHY PODNIKATELSKÝCH PLÁNŮ.....	24
2.5 STRUKTURA PODNIKATELSKÉHO PLÁNU.....	25
2.5.1 Obálka a titulní strana.....	25
2.5.2 Studie proveditelnosti.....	25
2.5.3 Executive summary.....	26
2.5.4 Popis podniku.....	26
2.5.5 Obchodní (výrobní) plán.....	27
2.5.6 Marketingový plán.....	27
2.5.7 Organizační plán.....	28
2.5.8 Hodnocení rizik.....	29
2.5.9 Finanční plán.....	30
2.5.10 Harmonogram realizace.....	31
2.5.11 Přílohy.....	31
2.6 ANYLÝZY.....	31
2.6.1 SWOT analýza.....	31
2.6.2 SLEPT analýza.....	32
2.6.3 Porterův model konkurenčních sil.....	32
2.6.4 Finanční analýza podniku.....	34
3 ANALÝZA PROBLÉMU A SOUČASNÉ SITUACE.....	35
3.1 SWOT ANYLÝZA.....	35
3.2 SLEPT ANYLÝZA.....	36
3.2.1 Sociální oblast.....	36
3.2.2 Legislativní oblast.....	38
3.2.3 Ekonomická oblast.....	38
3.2.4 Politická oblast.....	40
3.2.5 Technologická oblast.....	40
3.3 PORTERŮV MODEL KONKURENČNÍCH SIL.....	41
4 VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ.....	43
4.1 POPIS PODNIKU.....	43
4.1.1 Základní údaje o společnosti.....	43
4.1.2 Zvolena právní forma podnikání.....	44
4.1.3 Předmět podnikání.....	45
4.1.4 Popis produktů a služeb.....	45
4.2 VÝROBNÍ PLÁN.....	46
4.3 MARKETINGOVÝ PLÁN.....	48

4.4	ORGANIZAČNÍ PLÁN.....	49
4.5	HODNOCENÍ RIZIK	50
4.6	FINANČNÍ PLÁN	51
4.6.1	Náklady na založení podniku.....	51
4.6.2	Zahajovací rozvaha	51
4.6.3	Náklady	53
4.6.4	Výkaz zisků a ztrát.....	55
4.6.5	Plán peněžního toku.....	56
4.6.6	Výpočet bodu zvratu	57
4.6.7	Návratnost investice.....	59
4.7	HARMONOGRAM REALIZACE.....	59
	ZÁVĚR	60
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	62
	SEZNAM OBRÁZKŮ.....	64
	SEZNAM TABULEK	65
	SEZNAM GRAFŮ	66
	SEZNAM PŘÍLOH.....	67

ÚVOD

Obrábění je vědou s velmi rozsáhlou historií, která z dnešního pohledu není příliš stará. Podstatná část vývoje se odehrávala ve stejném čase jako průmyslová revoluce probíhající v 18. a 19. století.

Strojírenství celosvětově zažívá těžké období. Je možné, že právě tento obor byl nejvíce zasažen celosvětovou hospodářskou a finanční krizí. Pokles zakázek je dramatický, nejsou výhledy a všechny prognózy jsou pouze odhady možného vývoje.

Přesto se dá říct, že práce je, jen jí není takový přebytek jako v minulých dvou letech. V této situaci jsou ve velké výhodě firmy, které – zjednodušeně řečeno – mají co nabídnout.

Cílem této práce je jednak popsat **teoretické východiska** tvorby podnikatelského plánu a dále pak jejich **uplatnění** při psaní podnikatelského plánu na založení nové společnosti na trhu. Teoretická východiska práce popisují plánování, a proč vlastně máme potřebu plánovat. Dále se zabývají jednotlivými druhy podnikatelských plánů, jejich funkcí, délkou a hloubkou záběru. Poslední kapitolou teoretických východisek práce je popsání samotné struktury podnikatelského plánu.

První ve struktuře podnikatelského plánu nalezneme **obálku a titulní list**, u nichž bude popsáno, proč jsou důležité a jaké jsou jejich náležitosti. **Studie proveditelnosti** jsou dalším prvkem ve struktuře podnikatelského plánu, zde se budeme zabývat jejich vlivem na realizaci schopnost podnikatelského plánu. Uvedeme si, co všechno musí obsahovat a jaké závěry z ní vycházejí.

Další kapitolou podnikatelského plánu, kterou se budeme zabývat, je takzvaný **výkonný souhrn**. Bude zmíněno, co by měl obsahovat a jeho vliv na motivaci investorů pokračovat ve čtení až do konce podnikatelského plánu.

Následujícím prvkem ve struktuře podnikatelského plánu zabírají **analýzy**, které zkoumají okolí i vnitřní prostředí společnosti. Budou uvedeny dva typy analýz. Po analýzách se budeme zabývat **popisem podniku**, co vše by měl obsahovat. Na popis podniku úzce navazuje **obchodní nebo výrobní plán**, který bude rozdílný podle toho, zda se jedná o obchodní nebo výrobní podnik.

Další kapitolou ve struktuře podnikatelského plánu je **marketingový plán**, který je jednou z nejdůležitějších částí podnikatelského plánu a věnuje se deskripci podnikové strategie. Dále bude popsána **organizační struktura** firmy a kompetence jednotlivých pracovníků.

Velmi důležité v podnikatelském plánu je popsání finančních toků a majetkových poměrů ve firmě, tím se zabývá **finanční plán**. Dále zmíníme možná **rizika**, která by mohla ohrozit náš záměr a harmonogram realizace.

V závěru budou zmíněna doporučení o realizaci plánu.

1 CÍL A METODY DIPLOMOVÉ PRÁCE

Cílem této diplomové práce je zpracovat podnikatelský plán v takovém rozsahu, aby jej bylo možné použít pro založení malé kovoobráběcí dílny. Podnikatelský plán bude zpracován pro začínající podnik - pro zahájení podnikání. Podnikatelský plán bude sestaven tak, aby byl využitelný pro dva základní účely:

- k vnitřní potřebě podniku pro majitele a manažery,
- a zejména pro investory, tedy pro získání úvěru v bance nebo získání finanční podpory pro začínající podnikatele z dotačních titulů na rozšíření výroby v dalších letech podnikání.

2 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE

2.1 *PODNIKÁNÍ, PODNIKATEL*

Dle Obchodního zákoníku¹ § 2 odstavec 1 se podnikáním rozumí soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku.

Podnikatelem podle tohoto zákona § 2 odstavec 2 je:

- a) osoba zapsaná 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.

Podnikem se pro účely tohoto zákona 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.

Podnik může být také charakterizován těmito znaky²:

1. Ekonomická samostatnost

- samostatně hospodaří, tj. ze svých výnosů hradí náklady a dosahuje zisku
- na trhu vystupuje jako samostatný subjekt
- určuje si předmět podnikatelské činnosti
- kapitál používá k zajištění svých cílů bez přímých vnějších vlivů

2. Právní samostatnost

- podnik vystupuje vůči svému okolí jako subjekt, který má jméno, práva a plní své povinnosti

¹ Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník [online]. [cit. 1-11-2011]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/obchzak/cast1.aspx>

² KOČMANOVÁ, A., LUŇÁČEK, J. *Ekonomika podniku*. Díl 1. Studijní text pro kombinovanou formu studia. CERM Brno 2005

2.2 *PODNIKATELSKÉ SUBJEKTY*

2.2.1 Členění podniků dle právní formy

1. Samostatný podnikatel³

Jedná se o živnostníky, živnost je definováno v zákoně č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání, ve znění pozdějších předpisů, jako soustavná činnost provozovaná samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených tímto zákonem. Živnosti, lze členit na:

- **Živnosti ohlašovací**

Vznikají a jsou provozovány na základě ohlášení. Tyto živnosti jsou osvědčeny výpisem ze živnostenského rejstříku nebo živnostenským listem. Ohlašovací živnosti se dále dělí na:

- **Řemeslné**

Pro jejich získání a provozování je podmínkou řádné ukončení středního vzdělání s výučním listem v příslušném oboru vzdělání nebo řádné ukončení středního vzdělání s maturitní zkouškou v příslušném oboru vzdělání nebo řádné ukončení vyššího odborného vzdělání v příslušném oboru vzdělání nebo řádné ukončení vysokoškolského vzdělání v příslušné oblasti studijních programů a studijních oborů nebo uznání odborné kvalifikace, vydaným uznávacím orgánem podle zákona o uznávání odborné kvalifikace.

- **Vázané**

Pro získání a provozování těchto živností je podmínkou prokázání odborné způsobilosti, která je stanovena přílohou živnostenského zákona (Příloha č. 2). Občan České republiky nebo jiného členského státu Evropské unie může prokázat odbornou způsobilost dokladem o uznání odborné kvalifikace.

- **Volné**

³ Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání [online]. [cit. 5-11-2011]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/zivnost/>

Pro jejich získání nepotřebuje podnikatel prokazovat žádnou odbornou ani jinou způsobilost. Živnost volná a obory činností, které náleží do živnosti volné, jsou uvedeny v Příloze č. 4, zákona o živnostenském podnikání.

- **Živnosti koncesované**

Jedná se o živnosti uvedené v příloze č. 3, živnostenského zákona, kde je uvedena nutná odborná způsobilost a orgán státní správy, který se vyjadřuje k žádosti o koncesi. O koncesi musí požádat například podnikatelé, kteří chtějí podnikat například v oboru výroby lihovin, provozovat pohřební službu nebo cestovní kancelář.

2. Obchodní společnosti

- **Osobní⁴**

- **Veřejná obchodní společnost**

Vzniká spojením alespoň dvou osob, které chtějí podnikat pod společným jménem. Za své závazky v podnikání ručí společně a nerozdílně celým svým majetkem. Tato forma podnikání je vhodná pro podnikání v oblasti obchodu a řemesel, kde jednotlivci nestačí kvalifikace nebo majetek na založení živnosti.

- **Komanditní společnost**

Je formou podnikání, kdy jeden nebo více vlastníků ručí za závazky společnosti celým svým majetkem – komplementář. Komanditista je společník, který ručí za závazky společnosti pouze do výše svého nesplaceného vkladu, který byl zapsán v Obchodním rejstříku.

- **Kapitálové**

- **Společnost s ručením omezeným⁵**

Společnost s ručením omezeným může založit nejméně jedna fyzická osoba nebo jedna právnická osoba, maximální počet společníků je 50. Minimální výše kapitálu je 200 000 Kč, nejnižší možný vklad je 20 000 Kč. Vklad musí být splacen z 30% z každého vkladu a minimálně 100 000 Kč, hodnota nepeněžitých vkladů musí být

⁴ JUROVÁ, M. *Ekonomika a management podniku*. CERM Brno. 2002. ISBN 80-214-2060-X

⁵ BusinessInfo, Oficiální portál pro podnikání a export. *Založení obchodní společnosti*. [online]. [cit. 5-11-2011]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/orientace-v-pravnich-ukonech/obchodni-spolecnosti-zalozeni-vznik-opu/1000818/46132/>

určena znaleckým posudkem. Celý vklad musí být splacen do 5 let od vzniku společnosti. Společníci ručí za závazky společnosti společně a nerozdílně do výše nesplacených vkladů všech společníků podle stavu zápisu do OR. Hlavním orgánem společnosti je valná hromada, statutární orgán – jednatelé, dozorčí rada (nepovinná) a další dle společenské smlouvy. Zakladatelským dokumentem je společenská smlouva nebo zakladatelská listina (v případě jednoho zakladatele) ve formě notářského zápisu. Fyzická osoba může být jediným společníkem maximálně tří společností s ručením omezeným. Společnost vytváří rezervní fond ze zisku, jeho výše je stanovena ve společenské smlouvě, nejméně však deset procent ze zisku.

Společenská smlouva (zakladatelská listina) musí obsahovat minimálně tyto náležitosti:

- firmu a sídlo společnosti,
- určení společníků uvedením firmy nebo názvu a sídla právnické osoby nebo jména a bydliště fyzické osoby,
- předmět podnikání (činnosti),
- výši základního kapitálu a výši vkladu každého společníka včetně způsobu a lhůty splacení vkladu,
- jména a bydliště prvních jednatelů společnosti a způsob, jakým jednají jménem společnosti,
- jména a bydliště členů dozorčí rady, pokud se zřizuje,
- určení správce vkladu,
- jiné údaje, které vyžaduje obchodní zákoník (například údaje o rezervním fondu, a v případě, že vložen do společnosti při jejím založení nepeněžitý vklad, další obligatorní náležitosti společenské smlouvy je uvedení předmětu nepeněžitého vkladu a částka, kterou se započítává na vklad společníka).

K návrhu na zápis s.r.o. se dokládají následující přílohy:

- společenská smlouva nebo zakladatelská listina ve formě notářského zápisu,
- oprávnění k podnikatelské činnosti (výpis z živnostenského rejstříku),
- prohlášení správce vkladu s úředně ověřeným podpisem,
- potvrzení banky o složení vkladu na základní kapitál,

- v případě nepeněžitého vkladu, kdy je vkladem nemovitost (výpis z katastru nemovitostí na vkládanou nemovitost, usnesení příslušného soudu o jmenování znalce, znalecký posudek soudem jmenovaného soudního znalce na vkládanou nemovitost, písemné prohlášení vkladatele nemovitosti s úředně ověřeným podpisem),
- písemné prohlášení vlastníka prostor, kterým uděluje souhlas k užívání těchto prostor, anebo správce zmocněného k udělení souhlasu s umístěním sídla a zmocnění tohoto správce,
- výpis z katastru nemovitostí ne starší 3 měsíců,
- výpis z rejstříku trestů jednatelů ne starší než 3 měsíce,
- čestné prohlášení jednatele s úředně ověřeným podpisem o tom, že je způsobilý k právním úkonům,
- doklady o členech dozorčí rady (je-li tento nepovinný orgán zřízen), stejně jako u jednatelů,
- doklady do sbírky listin (společenská smlouva nebo zakladatelská listina, podpisové vzory jednatelů, znalecký posudek na vkládanou nemovitost),
- ostatní dokumenty (např. plná moc advokátovi nebo notáři, souhlas zapisované fyzické nebo právnické osoby se zápisem do obchodního rejstříku s úředně ověřeným podpisem).

▪ **Akciová společnost**

Může být založena jednou právnickou nebo dvě fyzickými osobami, maximální počet společníků není omezen. Minimální výše základního kapitálu je závislá na způsobu založení společnosti, pokud je společnost založena bez veřejné nabídky akcií, je výše základního kapitálu 2 mil. Kč., zatím co akciová společnost založená s veřejnou nabídkou akcií na nejmenší výši základního kapitálu 20 mil. Kč. Pro založení společnosti musí být splaceno alespoň 30 % jmenovité hodnoty akcií a emisní ážio. Akcionáři neručí za závazky společnosti. Hlavní orgány společnosti jsou valná hromada, mezi statutární orgány patří představenstvo a dozorčí rada.⁶

⁶ Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník [online]. [cit. 6-11-2011]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/obchzak/cast1.aspx>

3. Družstva

Družstvo je společenství neuzavřeného počtu členů, které bylo založeno pro společné podnikání nebo pro zajištění nějakých potřeb svých členů. Družstvo je přístupné každému, kdo se se podrobí stanovám a má právo podporovat své členy dle stanov.⁷

4. Státní podniky

Státní podnik je právnickou osobou provozující podnikatelskou činnost s majetkem státu vlastním jménem a na vlastní odpovědnost. Kmenovým jménem podniku je obchodní majetek podniku, s nímž má podnik právo hospodařit při svém vzniku. Jménem podniku se pro účely tohoto zákona rozumí obchodní majetek podniku a jeho závazky. Určeným majetkem je majetek státu, který je vymezen jako určený majetek v zakládací listině. Zakladatelem podniku je stát. Podnik neručí za závazky státu a stát neručí za závazky podniku, není-li zákonem stanoveno jinak.⁸

5. Ostatní⁹

- **Evropská společnost**

Tato forma podnikání podléhá právním normám Evropského společenství. V podstatě je jedná o akciovou společnost, její založení je velmi zdlouhavé a obtížné.

- **Evropské hospodářské zájmové sdružení**

Zakládá jí právnická osoba smlouvou o sdružení. Právní poměry jsou ustanoveny Radou EHS.

2.2.2 Členění podniků dle velikosti

1. mikropodniky

Mikropodniky jsou vymezeny jako podniky, které zaměstnávají méně než 10 osob a jejichž roční obrat nebo bilanční suma roční rozvahy nepřesahuje 2 miliony EUR.

⁷ JUROVÁ, M. *Ekonomika a management podniku*. CERM Brno. 2002. ISBN 80-214-2060-X

⁸ Zákon č. 77/1997 Sb. o státním podniku

⁹ SYNEK, M., KISLINGEROVÁ, E. a kol. *Podniková ekonomika*. Vydání 5. Praha C.H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-336-3

2. malé podniky

Malým podnikem je podnik, který zaměstnává méně než 50 osob a jeho roční obrat nebo bilanční suma roční rozvahy nepřesahuje 10 milionů EUR.

3. střední podniky

Jedná se o podniky, které zaměstnávají méně než 250 osob a jejichž roční obrat nepřesahuje 50 milionů EUR nebo jejichž bilanční suma roční rozvahy nepřesahuje 43 milionů EUR.

4. velké podniky

Pokud nějaký podnik není dle výše uvedených parametrů ani mikropodnikem, ani malým a ani středním podnikem, patří mezi velké podniky.

2.2.3 Členění podniků podle typu výroby

Dle autorů Synka a Kislingerové¹⁰ můžeme výrobní podniky rozdělit na podniky s výrobou:

- **kusovou**, která je charakterizována jako výroba s malým množstvím stejných výrobků. Například výroby turbín, pecí, zakázkových oděvů atd.
- **sériovou**, kde se výroba stejného druhu výrobků opakuje v tzv. sériích. Dle počtu kusů dělíme sériovou výrobu na malosériovou, středněsériovou a velkosériovou. Příkladem sériové výroby je například výroba strojů.
- **hromadnou**, která produkuje velké množství malého počtu výrobků. Například ocel, benzín, zemědělské produkty.

2.2.4 Členění podniků dle hospodářských odvětví

Hospodářská odvětví se v České republice klasifikovala podle Odvětvové klasifikace ekonomické činnosti (OKEČ). Od 1. ledna 2008 nahradila OKEČ klasifikace CZ-NACE, která zohledňuje technologický rozvoj a strukturální změny za posledních 15 let. Nová klasifikace je lépe srovnatelná s jinými mezinárodními klasifikacemi.¹¹ Klasifikaci CZ-NACE najdete v Příloze č. 1.

¹⁰ SYNEK, M., KISLINGEROVÁ, E. a kol. *Podniková ekonomika*. Vydání 5. Praha C.H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-336-3

¹¹ BusinessInfo.cz, Oficiální portál pro podnikání a export. *Seznam NACE*. [online]. [cit. 1-11-2011]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cz/nace/>.

2.2.5 Volba právní formy podnikání

Při zakládání podniku je třeba zvážit mnoho kritérií, ty mezi ty nejdůležitější pro rozhodování o volbě právní formy podnikání dle Synka¹² patří tyto:

1. Způsob a rozsah ručení (podnikatelské riziko)

Na způsobu ručení a jeho rozsahu závisí riziko podnikatele. V zásadě existují dva způsoby ručení a to:

- **Omezené ručení**

Podnikatel ručí pouze do výše nesplaceného majetkového vkladu. Neručí tedy svým osobním majetkem, ale pouze majetkovým vkladem do podniku. Tento příklad ručení se týká například společnosti s ručením omezeným.

- **Neomezené ručení**

Podnikatel ručí za závazky celým svým majetkem, to znamená i osobním majetkem. Tento případ se týká například veřejné obchodní společnosti.

2. Oprávnění k řízení, tj. zastupování podniku navenek, vedení podniku, možnost spolurozhodování apod.

Základem je zmocnění vést podnik a zastupovat ho navenek. V obchodním zákoníku nalezneme dvě možnosti:

- v daných případech je rozhodnutí ponecháno majitelů, společníkům,
- je zákonem dáno, jaké orgány musí podnik mít a jaké jsou jejich kompetence.

3. Počet zakladatelů

Při splnění určitých podmínek je možné, aby společnost s ručením omezeným nebo akciovou společnost založila pouze jedna osoba (fyzická nebo u akciové společnosti právnická). Obchodní společnost musí založit minimálně dvě osoby. Kromě toho je u společnosti s ručením omezeným dán maximální počet společníků na 50 osob.

¹² SYNEK, M. a kolektiv. *Manažerská ekonomika*. 3. vydání. Praha. Grada Publishing 2003. 472 s. ISBN 80-247-0515-X

4. Nároky na počáteční kapitál

Minimální počáteční kapitál je dán pouze u kapitálových společností. A to u společnosti s ručením omezeným 200 000 Kč a u akciové společnosti 2 mil. Kč.

5. Administrativní náročnost založení podniku a rozsah výdajů spojených se založením a provozováním podniku

Nejnáročnější je založení akciové společnosti, naproti tomu nejjednodušší je zahájení podnikání živnostníků. V obchodních společnostech mají zejména vliv výdaje spojené:

- s povolením živnosti,
- se zpracováním společenské smlouvy a s jejím notářským ověřením,
- se zápisem v Obchodním rejstříku,
- se zpracováním a zveřejněním auditu.

6. Účast na zisku (ztrátě)

Riziko podnikatele je úměrné jeho účasti na zisku (ztrátě). U osobních obchodních společností je zisk dělen rovným dílem, pokud společenská smlouva nebo zákon nestanoví jinak. Obdobně to platí pro společnost s ručením omezeným. Pouze u akciové společnosti závisí podíl na zisku na rozhodnutí valné hromady. Důležitým prvkem je také zdanění zisku u společnosti s ručením omezeným a u akciové společnosti, kde dochází ke dvojímu zdanění zisku vyprodukovaného podnikem. Zisk společnosti je zdaněn daní z příjmů právnických osob a vyplacené podíly na zisku společníkům jsou dále zdaněny srážkovou daní.

7. Finanční možnosti

Jedná se zvláště o přístup k cizímu kapitálu a o možnosti zvýšení vlastního kapitálu. Úvěrové možnosti jednotlivých právních forem podnikání se značně liší. Odvíjejí se od výše kapitálu, kterým společnost disponuje a také od způsobu a výše ručení společníků. Cizí zdroje nemusí mít pouze podobu úvěrů od bank, ale také půjčky od majitelů podniku a v případě akciových společností přichází v úvahu emise obligací.

8. Daňové zatížení

Další důležité hledisko při volbě právní formy podnikání je daňové hledisko. Podnikatelé platí:

- **přímé daně** (daň z příjmů fyzických a právnických osob, silniční daň, daň z převodu nemovitostí, daň z nemovitostí),
- **nepřímé daně** (spotřební daň, daň z přidané hodnoty).

9. Zveřejňovací povinnost

Zveřejňovací povinnost podniků je upravena zákonem č. 591/1992 Sb.¹³, zákonem č. 563/1991 Sb.¹⁴ a zákonem č. 513/1991 Sb.¹⁵. Zveřejňovací povinností se myslí povinnost společnosti publikovat auditovanou účetní závěrku do 30 dnů po konání valné hromady, která tuto závěrku projednala.

2.3 PLÁNOVÁNÍ

Koráb a kolektiv¹⁶ uvádí, že plánování je součástí našeho života a to ve velké míře, někdo si je to toho vědom více, někdo méně, ale plánování **předchází většině našich činností**. Plánujeme, když se chystáme na nákup, když přemýšlíme o dovolené nebo chystáme svatební hostinu. Ovšem s podnikáním se tato činnost pojí opravdu ve všech jeho stádiích, při rozjezdu, růstu, pádu i prodeji podniku.

Při procesu plánování bychom měli vědět, **kde jsme**, tedy například jaké jsou naše finanční možnosti, jaká je naše konkurence, jaké jsou naše silné a slabé stránky, jak to vypadá na trhu, na který chceme vstupovat, k zjištění této situace můžeme požit některou z analýz (např. SLEPT, SWOT).

Dále bychom měli vědět, **kam chceme jít**, tedy určit osobní cíle a cíle našeho podniku. Cíle by se měli řídit podle kritéria **SMART**, to říká, že by měli být **specifikovatelné**, tedy navrhované řešení by mělo být přesně popsáno. Další položkou kritéria je **měřitelnost**, musíme být schopni odpovědět na otázku, jak určíme, že je dané

¹³ Zákon č. 591/1992 Sb., o cenných papírech

¹⁴ Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví

¹⁵ Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník

¹⁶ KORÁB, Vojtěch a kol. *Podnikatelský plán*. 2007. ISBN 978-80-251-1605-0

řešení úspěšné. **Akceptovatelnost** řešení, to znamená, že musí odpovídat potřebám příjemce, je třetí součástí kritéria. Předposlední je **realnost** řešení, je nutné, abychom se zamysleli, zda jsme schopni vůbec dané řešení realizovat a dosáhnou požadovaných výsledků. A na závěr cíle musí být **terminované**, zde si zvolíme časový rámec pro uvedení řešení v praxi.

Poslední složkou procesu plánování je určení, **jak se dostaneme do místa, kam chceme jít**. V této fázi, vytvoříme vhodné strategie, jak dosáhnout zvolených cílů. Tím je myšleno vytvořit fungující kooperaci marketingu, financí a lidí. Musíme tedy zpracovat jednotlivé prvky marketingového mixu, vytvořit finanční plán, obchodní plán a další nutné druhy plánů.

Nejčastější motivací pro tvorbu podnikatelského plánu je potřeba vnějších **zdrojů financí**. Podnikatelský plán by však měl být i užíván pro vnitropodnikové účely a to hlavně pro potřeby majitelů a manažerů, kterým by se měl stát každodenním vodítkem na cestě k cíli. Pokud tyto zainteresované osoby budou dostatečně plánovat, mohou se do budoucna vyvarovat neuvážených rozhodnutí, jelikož už mají vše promyšlené na papíře a to je v podnikání velkou výhodou. Tyto osoby by měli plánovat zvláště při zavádění nových výrobků, v období změn, před závažnými rozhodnutími a nejvíce, při **zakládání nového podniku**. Samozřejmě musí plány upravovat podle aktuálních potřeb podniku, ovšem dlouhodobý záměr by měl být dodržen. Při hledání vnějších zdrojů financí se můžeme obrátit na investory, kteří investují za účelem zisku a právě proto je důležitý kvalitní a realistický podnikatelský plán, jelikož tyto investoři se rozhodují, zda vám dají své peníze právě na základě informací v plánu popsanych.

Banka může být také zařazena jako investor, jelikož vám může poskytnout **úvěr** například na zavedení nového produktu a samozřejmě na tom také chce něco vydělat. Plán sestavovaný pro investory se liší od toho, který je vytvořen pro vnitropodnikové záležitosti tím, že se mnohem hlouběji zabývá situacemi, kde se zhodnocuje kapitál.

2.4 DRUHY PODNIKATELSKÝCH PLÁNŮ

Podnikatelské plány lze dělit dle Vojtěcha Korába a kolektivu autorů¹⁷ na:

Elevator Pitch

Tento název pochází z angličtiny a znamená **výtahový prodej**, je to nejstručnější forma podnikatelského plánu a **nemusí být** ani sepsán **na papíře**. Jde o krátkou prezentaci trvající maximálně **jednu minutu**, kdy člověk, který má v hlavě nápad na založení společnosti nebo uvedení nového produktu musí být schopen v krátkém čase například tedy po dobu jízdy ve výtahu oslovit potenciálního investora takovým způsobem, aby bylo vše zřejmé a vedlo investora k tomu se alespoň zamyslet nad možností zapojit se do prezentovaného projektu.

Executive Summary

Další plán, jehož název pochází z angličtiny, je překládán jako **výkonný souhrn** a také jde o stručnou formu podnikatelského plánu, ale tentokrát už v písemné formě a v rozsahu maximálně **dvou stran A4**. Tento stručný souhrn může být také jako kapitola plného podnikatelského plánu a má za úkol motivovat investory k přečtení celého podnikatelského plánu je tedy jednou z nejdůležitějších částí dokumentu.

Zkrácený podnikatelský plán

Tento dokument už je mnohem rozsáhlejší než ten předchozí, ale od plného podnikatelského plánu se liší **hloubkou záběru**, do jaké bude rozvíjet detaily plánu, kapitoly však obsahuje úplně stejné. Zde máme různé doporučení autorů na délku tohoto plánu, většinou se však shodnou na tom, že maximum je **deset stran A4**.

Plný podnikatelský plán

Plný podnikatelský plán bude podrobně rozebrán v kapitole Struktura podnikatelského plánu. Rozsah tohoto dokumentu se bude samozřejmě lišit s velikostí projektu, měl by se však pohybovat mezi dvaceti a čtyřiceti stranami A4, maximum je však **padesát stran**.

¹⁷ KORÁB, Vojtěch a kol. *Podnikatelský plán*. 2007. ISBN 978-80-251-1605-0

2.5 STRUKTURA PODNIKATELSKÉHO PLÁNU

Kolegium autorů Koráb a kolektiv¹⁸ člení podnikatelský plán na následující části:

2.5.1 Obálka a titulní strana

Obálka je první věcí, co čtenář na předložené práci uvidí, je proto vhodné ji věnovat náležitou pozornost. Na obálce musí být uveden název firmy, adresa firmy a kontaktní údaje, jako je telefon, fax, email a webové stránky. Obálka by měla být z kvalitního papíru a svázaná odpovídající vazbou.

Titulní stránka by měla opět obsahovat název společnosti a kontaktní údaje. Dále zde uvedeme jména a adresy společníků. Do spodního levého rohu uvedeme datum, ke kterému je podnikatelský plán aktuální a do pravého dolního rohu napíšeme pořadové číslo kopie podnikatelského plánu.

2.5.2 Studie proveditelnosti

Jak už název kapitoly napovídá, bude se jednat o studii, zda je **idea založení** podniku vůbec **realizovatelná**. Je to prvotní analýza, která má projekt posoudit ze všech realizačně významných hledisek, zejména tedy posoudit všechny realizační možnosti. Studie proveditelnosti nám také poskytuje všechny nutné podklady pro samotné investiční rozhodnutí. Výsledkem této studie je komplexní zpráva pro manažery, zda je daný projekt proveditelný a měla by obsahovat prozkoumání různých variant řešení, jejich seřazení dle potenciálu na úspěch, dále závěry a doporučení pro další postup.

Studie proveditelnosti se využívá jednak při **předinvestiční fázi** projektu a vede tedy k vlastnímu investičnímu rozhodnutí podnikatele nebo věřitele. Dále pak může být využita ve **fázi investiční**, obvykle však v aktualizované podobě.

Studie proveditelnosti je také nástrojem k zjištění, zda jsme vůbec **schopni podnikat**. Bude zde zamyšlení nad osobními cíli, čím chceme být a co chceme dělat. Dále budou uvedeny silné a slabé stránky podnikatele a klíčových zaměstnanců, jeho minulé úspěchy a neúspěchy a jeho specializace.

Studie proveditelnosti musí také obsahovat **identifikaci oblastí příležitostí**, zde popíšeme možné příležitosti a vy bereme tu, která se nejvíce hodí k našim osobním

¹⁸ KORÁB, Vojtěch a kol. *Podnikatelský plán*. 2007. ISBN 978-80-251-1605-0

cílům, můžeme v ní uplatnit naše osobní kvality, je dostatečně inovativní, aby byla pro trh zajímavá a na daném trhu vůbec životaschopná.

2.5.3 Executive summary

Výkonný souhrn byl již zmiňován v kapitole o druzích podnikatelských plánů, jako o samostatné jednotce je však také neoddelitelnou součástí plného podnikatelského plánu a proto jej zde opět uveden. Jak už bylo napsáno, výkonný souhrn má **motivovat investory k přečtení celého dokumentu**. Tato část dokumentu se vypracovává až na úplný závěr a mělo by to být hlavně přesvědčivé a stručné shrnutí nejdůležitějších bodů celého dokumentu. Musí obsahovat základní myšlenku plného podnikatelského plánu, tedy klíčové myšlenky o produktu a službách, trhu, na kterém chce působit, jeho konkurenci a v čem má před konkurencí výhodu, silné stránky nového podniku a zestručnělé **tabulky finančního výhledu**. Jelikož tato část podnikatelského plánu je určena hlavně pro investory nesmí zde chybět informace o finančních prostředcích, které podnikatel potřebuje k realizaci svého plánu. Dále zde bude uvedena informace o kvalitách **manažerského týmu** společnosti, a jak se bude organizační struktura i celá společnost v budoucnu rozvíjet.

2.5.4 Popis podniku

Podnikatelský plán samozřejmě musí obsahovat detailní popis podniku, aby si zájemci o tyto informace mohli udělat obrázek o velikosti podniku a jeho struktuře. Dále by měl krátce popisovat **historii firmy**, tedy důležitá data, informace o základním **produktu**, motivaci k založení podniku, různé úspěchy, **strategie** a údaje o minulých i současných majitelích a vedoucích pracovnících. Zvláště zde by neměl chybět kompletní **název firmy**, adresa jejího sídla, popřípadě jejich poboček, jména jednatelů, také uvedeme **právní formu podnikání**, popis předmětu podnikání, zda se jedná o obchodní, výrobní nebo služby poskytující firmu. Můžeme zde uvést zařazení do odvětvové klasifikace ekonomické činnosti.

Prezentace **produktů** nebo **služeb**, ze kterých hodláme těžit výnosy. Popis výrobků a služeb by měl být natolik podrobný, abychom na něm ukázali, jak hodláme uspět před konkurencí a prosadit se na trhu. Dále uvedeme, jakým způsobem budeme produkt nebo službu dále rozvíjet a co vše si uděláme sami a co zajistíme outsourcingem.

Stručný **popis chodu** celého podniku může být popsán například diagramem. Zmíníme, jakým způsobem povedeme **účetnictví** a jaké si sjednáme pojištění. Deskripci podnikových prostor a přístupových komunikací můžeme doplnit obrázkem v přílohách, kde tyto prvky zvýrazníme.

Současný **stav firemních prostor**, je také pro investory důležitý. Zejména pokud jsou nutné nějaké opravy, se pokusíme odhadnout náklady, které se mohou v případě nutnosti rozsáhlejších oprav, například oprava rozvodů elektřiny, plynu a vody vyšplhat do velkých čísel. Velmi důležitá informace je také, zda jsou firemní prostory **pronajímány** nebo **v našem vlastnictví**. Pokud by nám nestačily na dosavadní prostory na provedení záměru, jaké jsou možnosti přístavby. Taktéž je vhodné popsat možnost parkování před firmou a umístění směrovek a poutačů.

2.5.5 Obchodní (výrobní) plán

V této kapitole se uvedené informace budou lišit v závislosti na tom, zda jde o výrobní, obchodní nebo popřípadě kombinace obou typů podniku.

Bude-li se jednat o **výrobní podnik**, musí tvůrce podnikatelského plánu vytvořit výrobní plán, který kompletně popíše výrobní proces. Dále zde bude popsán, výrobní závod, strojní vybavení, suroviny požívané ve výrobním procesu, výrobní náklady a budoucí kapitálové potřeby. V této části nesmí chybět informace o dodavatelích, podnikatel popíše domluvené smluvní podmínky, proč si vybral právě tyto a vzdálenost jejich závodu od jeho.

Pokud se jedná o **obchodní podnik**, pak zde bude popsán kompletní sortiment prodejce, velikost skladovacích prostor, způsob průběhu inventury. Důležité je také rozhodnutí, zda bude zásobování prováděno externími dodavateli nebo vlastními zaměstnanci. V případě externích dodavatelů, musíme uvést stejné údaje jako u výrobního podniku.

2.5.6 Marketingový plán

Marketingový plán je jednou z nejdůležitějších částí podnikatelského plánu, neboť určuje strategii podniku. Je plánem, který popisuje, jakým způsobem se hodláme prosadit na trhu a jak porazíme konkurenci. Musí obsahovat návrh **marketingového**

mixu neboli metodu **4P**. Philip Kotler a Gary Armstrong uvádějí v jedné z nejpoužívanějších učebnic marketingu Marketing následující definici marketingového mixu: "Marketingový mix je soubor taktických marketingových nástrojů - výrokové, cenové, distribuční a komunikační politiky, které firmě umožňují upravit nabídku podle přání zákazníků na cílovém trhu."¹⁹ **Produkt** neoznačuje pouze službu nebo výrobek, ale také design, obal, značku, sortiment, záruky, služby a další faktory, které jsou pro zákazníky rozhodující. **Cena** je hodnota, za kterou se výrobek nebo služba prodává, vyjádřená v penězích. Může také zahrnovat podmínky a termíny placení, možnosti splátkového prodeje, slevy a zaváděcí cenovou politiku. **Distribuce** uvádí, jak a kde se bude výrobek nebo služba prodávat. Dále popis distribučních cest, dostupnost distribuční sítě, zásobování a dopravy. Poslední částí marketingového mixu je **propagace**, která nás má seznámit s tím, jak se zákazníci dozvědí o našem produktu. Možné cesty propagace jsou přímý prodej, public relations a reklama.

V této části plánu se musí jeho tvůrce pokusit odhadnout objem produkce a prodeje, podle kterého je později **odhadnut zisk**. Měl by také sepsat marketingové cíle, kterých chce firma v budoucnosti dosáhnout, dále ambice na růst a pokud se nejedná o nový produkt, tak také současné obraty a způsob jejich zvýšení.

2.5.7 Organizační plán

Rozsáhlost této kapitoly je přímo úměrná velikosti podniku a druhu činnosti, které se chce podnikatel zabývat. Popis organizační struktury může být znázorněn diagramem. **Profesní minulost** zaměstnanců a hlavně vedení firmy je dalším důležitým údajem, který by se zde měl objevit. Pro své rozhodování ho využijí zejména investoři, kteří ze zkušeností manažerů mohou odhadnout budoucí potenciál úspěšnosti firmy.

V tomto oddílu podrobně uvedeme deskripci jednotlivých **pracovních pozic**, jejich pravomocí, povinností a vlastnických vztahů. Důležité je detailně popsat, kdo podnik **povede**, jaké má odborné znalosti, nejvyšší dosažené vzdělání, dosud dosažené úspěchy, věk a speciální schopnosti. Dále je nutné si uvědomit, kdo jsou v podniku **klíčoví zaměstnanci** a jaké jsou jejich dosavadní úspěchy či neúspěchy.

¹⁹ KOTLER, P. a AMSTRONG, G. *Marketing*. Grada Publishing 2004, 856 stran. ISBN 80-247-0513

Taktéž zde bude popsáno, kolik **zaměstnanců** podnikatel potřebuje, jaká musí být jejich kvalifikace, popis jejich činnosti a věkové složení. Zvláště nutnou **kvalifikaci** by si měl podnikatel ujasnit, co nejdříve, jelikož by později mohl mít problém s vyhledáváním zaměstnanců na trhu práce. Tedy, čím kvalifikovanější zaměstnance potřebuje, tím dříve by je měl začít hledat. V plánu bude uvedeno také, jakým způsobem budou zaměstnanci **motivováni**, jednotlivé složky mzdy a odměny za dosažené úspěchy.

Důkazem profesionality podnikatele je jeho spolupráce s **poradci** a to například právními, daňovými, reklamní agenturou, atd. Měli bychom popsat, o jaký druh spolupráce se jedná a jaké jsou náklady na tuto spolupráci.

2.5.8 Hodnocení rizik

Každý podnikatelský plán ať na založení nové společnosti nebo rozšíření té stávající v sobě má určitou **míru rizika**, že se vše nepovede realizovat tak, jak to bylo naplánováno. V této části dokumentu by se tedy měl podnikatel zamyslet nad všemi případnými riziky, které by mohla nastat v jeho konkurenčním prostředí. Je nutné uvědomit si tyto hrozby a vymyslet efektivní strategie na jejich změnu v náš prospěch, popřípadě alespoň strategii, která zabrání bankrotu.

Čím kvalitněji a detailněji bude sestaven podnikatelský plán, tím můžeme samozřejmě snížit riziko. K tomuto účelu slouží tzv. **analýzy rizik**, která se pokouší předcházet špatným výsledkům budoucího vývoje, vyhodnocuje rizikové faktory a tzv. řídí riziko. Mezi nejčastější rizika patří, riziko **škody na majetku**, kdy můžeme přijít k újmě vinou krádeže, obchodním podvodem, vlivem přírodních katastrof nebo požárem. Dále nám hrozí **personální rizika**, kde nám hrozí, že nás opustí naši stávající klíčoví zaměstnanci a v horším případě ještě založí konkurenční podnik, také nás mohou naši pracovníci okrádat nebo záměrně způsobovat škody na majetku. Třetí skupinou jsou **zákaznická rizika**, zákazníci nám nebudou platit pohledávky, budou vymáhat peníze nazpět za produkt, který sami poškodili atd.

Podnikatel se zkrátka musí připravit na možná rizika, které může předvídat a měl by si přiznat svoje slabé stránky. Na základě toho by si měl vytvořit několik variant **krizových scénářů**, které použije, až daná situace nastane.

2.5.9 Finanční plán

Sestavení plánu financí je jedním z nejdůležitějších kroků v sestavování podnikatelského plánu. Tento plán stanovuje velikost **potřebného kapitálu** a **ekonomickou reálnost projektu**.

Ve finančním plánu se uvádí informace o **výdajích** potřebných **na založení podniku**, nákup dlouhodobého majetku, reklamu, zařízení provozovny a administrativní výdaje. Dále zde uvádíme **provozní náklady**, ty jsou fixní a variabilní, můžeme se sem zařadit mzdy, pojištění, poplatky, leasingy, náklady na telefony a pohonné hmoty.

Musí zde být základní **finanční výkazy**, které uvádíme na první rok v měsících, v dalších letech na bázi čtvrtletní a roční a to minimálně na první tři roky podnikání. U dat, která se v čase mění, se musíme pokusit odhadnout jejich vývoj z dat z minulých období.

Výkazy můžeme vypracovat ve třech variantách. Varianta, kdy počítáme, s našimi předpokládanými čísly, nazýváme **variantou reálnou**. Dále uvedeme **variantu optimistickou**, kdy počítáme se 100% naplněnou kapacitou, popřípadě s prodáním všech vyrobených výrobků. Naopak **varianta pesimistická** vychází, když použijeme horší výsledky než ve variantě reálné.

Výkaz **cash-flow** neboli výkaz peněžních toků nám popisuje předpokládané příjmy a výdaje společnosti. Při tvorbě tohoto výkazu musíme mít ovšem jasno v tom, jaký je rozdíl mezi nákladem a výdajem a mezi příjmem a výnosem. U výkazu cash-flow počítáme s příjmy a výdaji, což jsou peníze, které máme už reálně na účtu nebo v kase a můžeme jimi tedy i dále disponovat.

Výkaz **zisků a ztrát**, zde naopak vyčíslujeme výnosy a náklady společnosti a její hospodářský výsledek z jednotlivých činností podniku. Výnos nebo náklad započítáme v době uskutečnění daného obchodu. To může být před vznikem příjmu nebo výdaje nebo až po něm. Výkaz zisků a ztrát je tedy informací o účetním stavu podniku.

Dále sestavujeme výkaz **rozvahy**, jedná se o soupis aktiv a pasiv podniku, rozložení struktury majetku, vývoj a zdroje financování. Při založení podniku by měla být sestavena počáteční rozvaha a pak vždy k 31. 12. daného kalendářního roku.

K posouzení využití výrobní kapacity slouží **analýza bodu zvratu**. Po získání bodu zvratu budeme vědět kdy nebo při jakém množství se nám vyrovnají výnosy a náklady a od této chvíle budeme vytvářet zisk.

2.5.10 Harmonogram realizace

Zde je nutné si stanovit kontrolní body, tedy data, ve kterých bude **kontrolováno plnění** podnikatelského plánu. K jednotlivým kontrolním bodům se musí uvést osoba, která bude mít za ten konkrétní bod zodpovědná. Tento bod je důležitý i pro investory to tím, že zjistí, jak dlouho bude trvat realizace plánu a z toho vypočtou **návratnost investice**.

2.5.11 Přílohy

Přílohy tvoří nezbytnou část podnikatelského plánu a můžeme se na ně odvolávat v průběhu celého dokumentu. Do příloh můžeme vložit prospekty a nabídkové katalogy firmy, kopii oprávnění k podnikání, výpis z obchodního rejstříku, korespondenci se zákazníky, účetní výkazy, smlouvy s dodavateli, výpisy z katastru, ceníky dodavatelů, atd.

2.6 *ANYLÝZY*

Tvorba analýzy je předstupeň každé lidské činnosti a analýzu samozřejmě budeme využívat i při psaní podnikatelského plánu. Protože se musíme zamyslet, co se stane, uvedeme-li na trh ten či onen výrobek nebo tuto službu.

2.6.1 SWOT analýza

První analýzy, která bude uvedena je **analýza SWOT**, jenž spočívá v rozboru a hodnocení současného stavu firmy a současné situace okolí firmy. SWOT analýza popisuje **silné** (Strengths) a **slabé** (Weaknesses) stránky společnosti, **hrozby** (Threats) a **příležitosti** (Opportunities) spojené s podnikatelským plánem. Díky této analýze bychom měli být schopni vyhodnotit fungování firmy, nalézt případné problémy, nebo nové možnosti růstu. Výsledkem bude rozhodnutí, jakým způsobem se skutečnými zjištěnými analýzou naložíme a co z toho budeme realizovat.

SWOT analýzu je vhodné použít, jako nástroj pro tvorbu **strategie** společnosti, bude rozhodnuto managementem, pro jakou strategii se rozhodne. První možností je **MAX-MAX** strategie (maximalizací silných stránek – maximalizovat příležitosti), další možností je **MIN-MAX** strategie (minimalizací slabých stránek – maximalizovat

příležitosti), předposlední je strategie **MAX-MIN** (maximalizací silných stránek – minimalizovat hrozby) a na závěr je tu strategie **MIN-MIN** (minimalizací slabých stránek – minimalizovat hrozby).²⁰

2.6.2 SLEPT analýza

Druhou analýzou je **analýza SLEPT**, ta zkoumá externí faktory ovlivňující firmu. Tyto faktory jsou z oblasti **sociální** (Social), sem mohou být zařazeny, demografické a makroekonomické charakteristiky trhu, kulturní aspekty a informace týkající se pracovní síly. Další zpracovávané faktory jsou z oblasti **legislativní** (Legal), kde můžeme popsat pro nás podstatné zákony, zákony, které ještě nejsou vyřešeny a funkčnost soudů. Mezi **ekonomické** (Economic) faktory patří základní makroekonomické ukazatele, deskripce daňového systému, možnost státní podpory, dostupnost úvěrů atd. Předposlední jsou faktory **politické** (Policy), kde popíšeme stabilitu vlády, vztahy s okolními státy a postoj státu k podnikání. Jako poslední budou uvedeny faktory **technologické** (Technology), kde budou zmíněny technologické trendy, jako například využití internetu a další vynálezy, které nám pomohou uplatnit se na trhu, dále zmíníme možnost podpory vlády v oblasti výzkumu.²¹

2.6.3 Porterův model konkurenčních sil²²

Porterův model konkurenčních sil určuje rivalitu na trhu a konkurenční tlaky. Rivalita trhu závisí na vzájemném působení základních sil (konkurence, dodavatelé, zákazníci a substituty) a výsledkem jejich společného působení je ziskový potenciál odvětví. Síť těchto sil pomáhá manažerům analyzovat konkurenční síly v okolí firmy a odhalit příležitosti a ohrožení podniku. Proto je Porterův model konkurenčních sil jeden z velmi silných nástrojů pro stanovování obchodní strategie s ohledem na okolní prostředí firmy.

Model určuje stav konkurence v odvětví, která závisí na vzájemném působení pěti základních sil:

²⁰ KORÁB, Vojtěch a kol. *Podnikatelský plán*. 2007. ISBN 978-80-251-1605-0

²¹ Tamtéž

²² STŘELEČ, J. *Porterův model konkurenčních sil* [online]. [cit. 6-11-2011]. Dostupné z: <http://www.vlastnicesta.cz/>

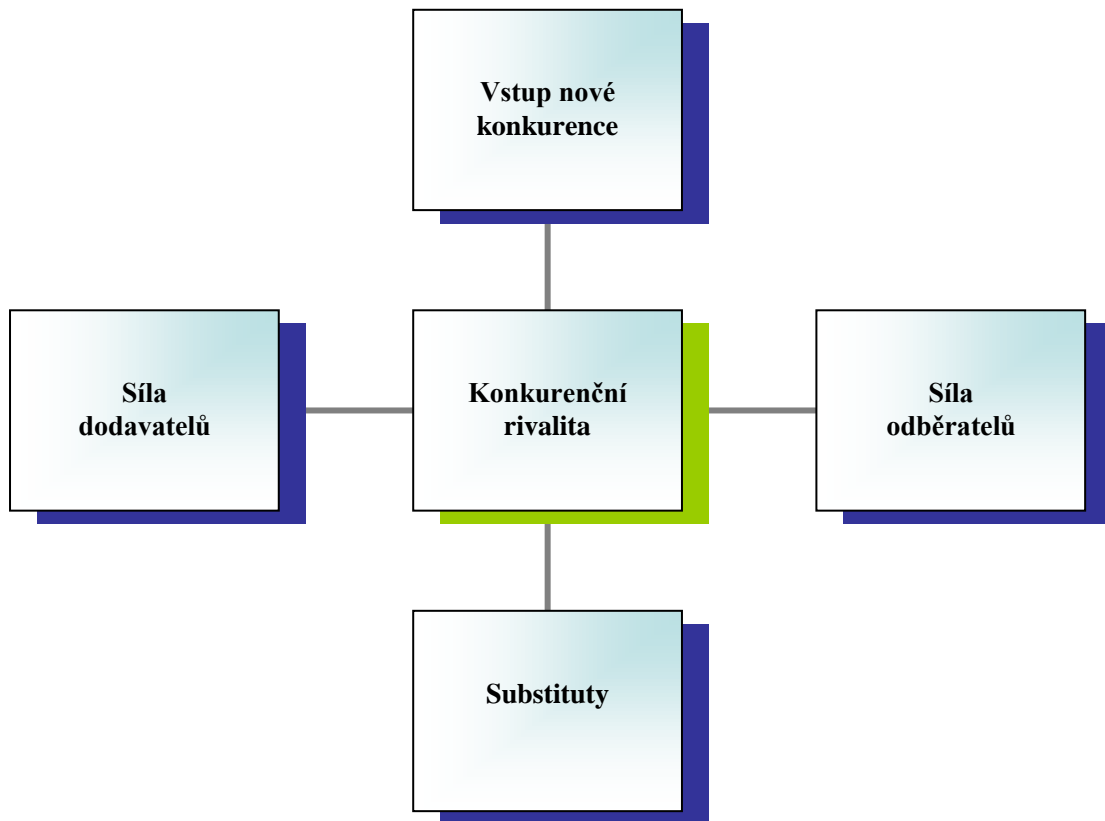
1. riziko vstupu potenciálních konkurentů – Jak snadné nebo obtížné je pro nového konkurenta vstoupit na trh? Jaké existují bariéry vstupu?

2. rivalita mezi stávajícími konkurenty – Je mezi stávajícími konkurenty silný konkurenční boj? Je na trhu jeden dominantní konkurent?

3. smluvní síla odběratelů – Jak silná je pozice odběratelů? Mohou spolupracovat a objednávat větší objemy?

4. smluvní síla dodavatelů – Jak silná je pozice dodavatelů? Jedná se o monopolní dodavatele, je jich málo nebo naopak hodně?

5. hrozba substitučních výrobků – Jak snadno mohou být naše produkty a služby nahrazeny jinými?



Obrázek 1: Porterův model konkurenčních sil

Zdroj: Vlastní zpracování dle ²³

²³ STŘELEČ, J. *Porterův model konkurenčních sil* [online]. [cit. 6-11-2011]. Dostupné z: <http://www.vlastnicesta.cz/>

2.6.4 Finanční analýza podniku

Bod zvratu ²⁴

Bod zvratu je také označován jako kritický bod rentability (Break Even Point = BEP). V okamžiku dosažení bodu zvratu se rovnají tržby a celkové náklady. Pro výpočet je nutné znát:

- **Fixní náklady (FN)** – z krátkodobého hlediska nejsou závislé na počtu vyrobených jednotek, mění se skokově až v dlouhodobém horizontu
- **Variabilní náklady (VN)** – jsou závislé na počtu vyrobených jednotek
- **Množství (Q)** – počet vyrobených jednotek
- **Celkové náklady (CN)** – součet fixních nákladů a variabilních nákladů
(CN = FN + VN)

Bod zvratu (Q_{BEP}) vypočítáme následujícím výpočtem

$$Q_{BEP} = \frac{FN}{VN * Q}$$

Tento vzorec se dá použít v případě, kdy podnik vyrábí pouze jeden homogenní výrobek. V praxi se toto moc neděje, proto je nutné definovat další výpočet, který vychází z procentního podílu variabilních nákladů na tržbách.

$$Q_{BEP} = \frac{FN}{T - PVN * T} = \frac{FN}{PKP * T}$$

Kde:

FN – fixní náklady za období

T – tržby za období

PVN – procentní podíl variabilních nákladů na tržbách (ve tvaru indexu)

PKP – procentní podíl příspěvku ke krytí fixních nákladů a zisku na tržbách (ve tvaru indexu), tj. platí $PKP = 1 - PVN$

²⁴ KORÁB, Vojtěch a kol. *Podnikatelský plán*. 2007. ISBN 978-80-251-1605-0

3 ANALÝZA PROBLÉMU A SOUČASNÉ SITUACE

3.1 SWOT ANALÝZA

<p><u>Silné stránky</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Vlastní výrobní prostory • Vlastní veškeré strojní vybavení • Dobrý vztah s odběratelem • Kvalitní a spolehliví pracovníci • Dobrá poloha • Kvalitní vybavení • Loajální a nadšený tým 	<p><u>Slabé stránky</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Limitovaná kapacita výroby • Nezavedená firma na trhu • Nedostatek zkušeností s podnikáním • Malá znalost konkurenčního prostředí • Omezený počet odběratelů • Omezené množství finančních zdrojů
<p><u>Příležitosti</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Zvýšení výrobní kapacity • Vývoj vlastních výrobků • Tvorba katalogu vlastních výrobků • Oslovení nových odběratelů • Zlepšování výrobních postupů • Možnost získání dotace z EU 	<p><u>Hrozby</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Poruchy strojů • Nedostatek zakázek • Nedobytné pohledávky • Růst cen materiálu • Růst ceny energie • Problém s dodavateli • Přírodní katastrofy

Tabulka 1: SWOT analýza

Zdroj: Vlastní zpracování

3.2 SLEPT ANYLÝZA

3.2.1 Sociální oblast

Průměrná a minimální mzda ²⁵

Průměrná mzda v České republice v roce 2010 dosáhla 23 951 Kč a její meziroční dynamika růstu se snížila ze 4,0 % na 2,0 % (jedná se o nejmenší meziroční nárůst za posledních 10 let), její kupní síla vzrostla pouze o 0,5 %.

Ve 3. čtvrtletí 2011 činila průměrná hrubá měsíční nominální mzda na přepočtené počty zaměstnanců v národním hospodářství celkem 24 089 Kč, což je o 562 Kč (2,4 %) více než ve stejném období roku 2010. Spotřebitelské ceny se zvýšily za uvedené období o 1,8 %, reálně mzda vzrostla o 0,6 %.

Průměrná mzda ve zpracovatelském průmyslu ve 3. čtvrtletí 2011 dosáhla 23 338 Kč, což je o 745 Kč (3,3 %) více než ve stejném období minulého roku.

Minimální mzda se již od roku 2007 nezměnila a její výše je 8 000 Kč.

Nezaměstnanost ²⁶

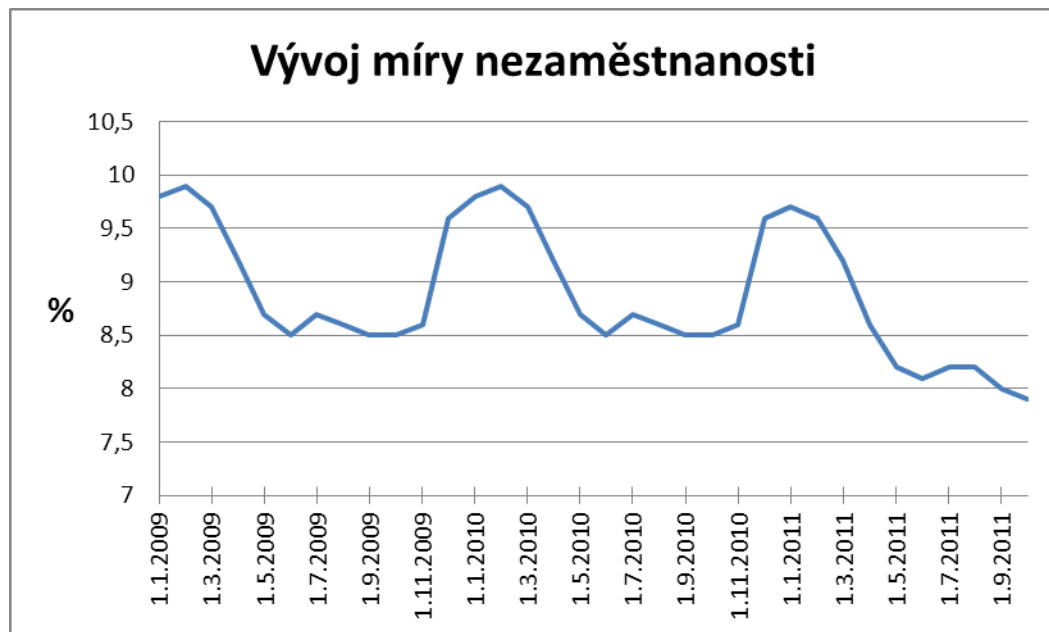
Nezaměstnaných v posledních měsících ubývá. Ve 3. čtvrtletí 2011 jich bylo oproti stejnému období roku 2010 o 30,5 tisíc méně. Přesto však bylo bez práce 346 tis. lidí. Míra nezaměstnaných (6,6 % práceschopného obyvatelstva) byla nejnižší od 2. čtvrtletí 2009, kdy začal trh práce v České republice poprvé pociťovat vliv krize.

Neobsazených míst bylo v ekonomice ČR ve 3. čtvrtletí nejvíce od 2. čtvrtletí 2009, kdy začala krize. Jejich přírůstek proti nabídce z 2. čtvrtletí však byl již relativně nízký. Nabízeno bylo 39,8 tis. volných míst, jen o necelých 1400 více než ve 2. čtvrtletí (+4,5 tis.). I tento rys trhu práce může značit záměry firem ve směru snižování nákladů v nadcházející období, vč. nákladů mzdových.

Vývoj míry nezaměstnanosti můžeme vidět na Grafu 1 na následující straně.

²⁵ Český statistický úřad. *Práce a mzdy*. [online]. [cit. 7-11-2011]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/prace_a_mzdy_prace

²⁶ Český statistický úřad. *Nezaměstnanost*. [online]. [cit. 7-11-2011]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/zamestnanost_nezamestnanost_prace



Graf 1: Vývoj míry nezaměstnanosti

Zdroj: Vlastní zpracování dle ²⁷

Demografické faktory ²⁸

V jihomoravském kraji se v 1. až 3. čtvrtletí 2011 počet obyvatel za 9 měsíců sice zvýšil téměř o 2 300 osob, ovšem všechny ostatní demografické ukazatele zaznamenaly v porovnání se stejným obdobím minulého roku pokles – snížil se počet narozených, počet sňatků, počet přistěhovalých, poklesl ale i počet zemřelých, počet potratů, počet rozvodů i počet vystěhovalých

Podle předběžných výsledků žilo na území Jihomoravského kraje k 30. září 2011 celkem 1 156 930 obyvatel (564 884 mužů a 592 046 žen), počet obyvatel se proti konci roku 2010 zvýšil o 2 276 osob. Zásluha na populačním nárůstu je více na straně přirozeného přírůstku obyvatel - narodilo se o 1 308 osob více než v kraji zemřelo, migrační přírůstek byl nižší - do kraje se přistěhovalo o 968 osob více, než se z kraje vystěhovalo.

²⁷ Český statistický úřad. *Nezaměstnanost*. [online].[cit. 7-11-2011]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/zamestnanost_nezamestnanost_prace

²⁸ Český statistický úřad. *Obyvatelstvo*. [online].[cit. 7-11-2011]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/obyvatelstvo_lide

3.2.2 Legislativní oblast

Do legislativní oblasti řadíme zejména zákony České republiky, kterými se při podnikání musíme řídit:

- Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník
- Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání
- Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník
- Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví
- Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů
- Zákon č. 1/1993 Sb. - Ústava České republiky
- Zákon č. 2/1993 Sb. - Listina základních práv a svobod
- Zákon č. 16/1993 Sb., o dani silniční
- Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty
- Zákon č. 262/2006 Sb., zákoník práce

3.2.3 Ekonomická oblast

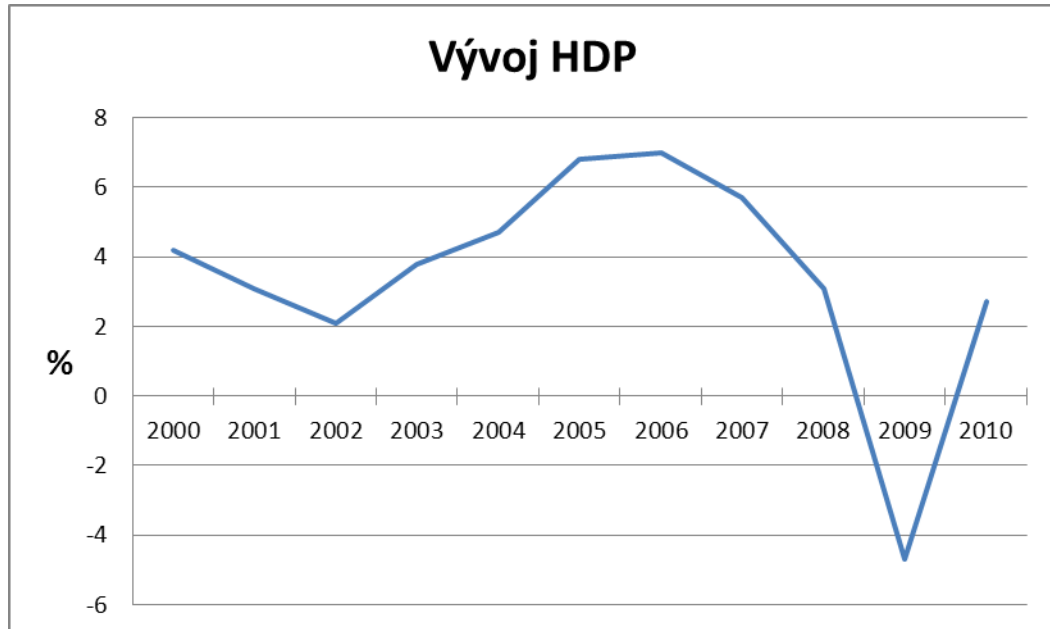
Hrubý domácí produkt

Hospodářskou situaci České republiky charakterizoval v úhrnu za celý rok 2010 ve srovnání s rokem 2009 již zřetelný přechod od recese k ekonomickému oživení. Potvrdil to zejména fakt, že hrubý domácí produkt (HDP) stoupl za celý rok ve stálých cenách o 2,2 %, zatímco o rok dříve se propadl o 4,0 %. Vývoj v průběhu roku byl ale nerovnoměrný a zejména ve 4. čtvrtletí ekonomický růst zpomalil, a to jak v souvislosti s vyšší výchozí základnou posledního čtvrtletí roku 2009, tak i za přispění meziročního poklesu výdajů domácností na spotřebu (za celý rok se zvýšily jen o 1,7 %). Tento faktor zřejmě přispěje i ke zmírnění růstu HDP také v roce 2011.

Zlom se projevil již na počátku ekonomické krize v druhé polovině roku 2008 a poté nejvíce při recesi v roce 2009, kdy byl hospodářský pokles nejhlubší za celou dobu existence samostatné České republiky. Rok 2010 již znamenal určitý (ale jen mírný) návrat ke kladným číslům. Zřetelný je zejména obrat k nárůstu hrubých úspor;

z ostatních charakteristik národních účtů (mimo rámec grafu) vzrostly po dvou letech znovu důchody z vlastnictví, smíšený důchod a míra hrubých úspor.²⁹

Graf 2 znázorňuje vývoj HDP v České republice v letech 2000 až 2010.



Graf 2: Vývoj HDP v ČR

Zdroj: Vlastní zpracování dle ³⁰

Inflace

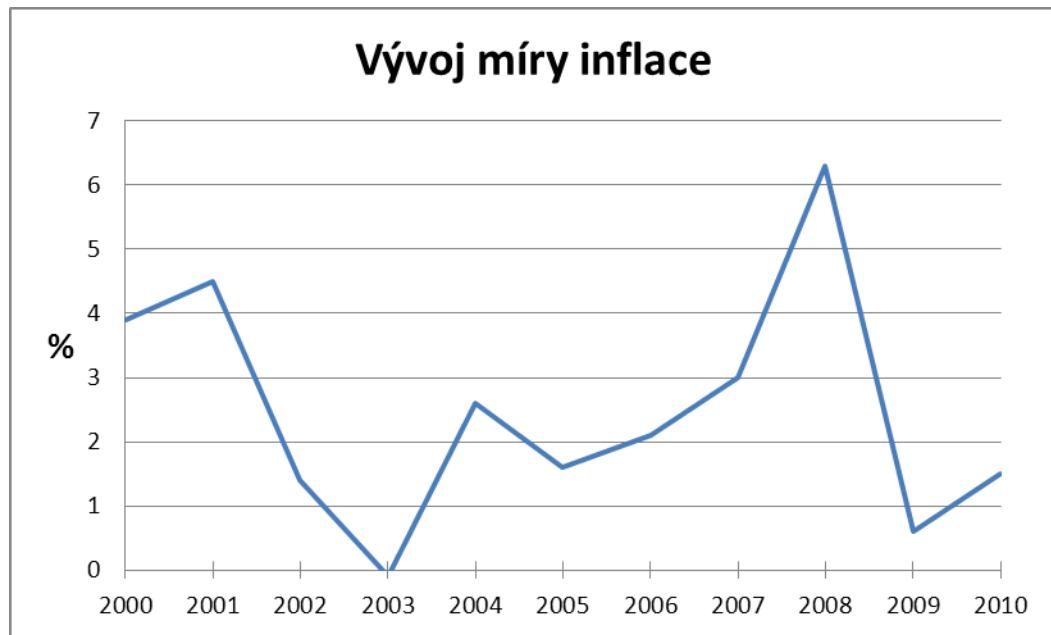
Průměrná meziroční míra cenové inflace byla v roce 2010 o 0,5 procentního bodu vyšší než v roce 2009 a činila 1,5 %. V dlouhodobějším porovnání od roku 2000 to byla třetí nejnižší inflace

Mezi lety 2002 a 2007 se ceny pro spotřebitele měnily jen minimálně. Inflace se pohybovala v rozmezí 0,1 – 2,8 %. Vlivem hospodářské krizi se inflace v roce 2008 zvedla na 6,3%. Přesto se však stále jedná o mírnou inflaci – pomalý růst cen, který není pro ekonomiku problémem.

Graficky je vývoj inflace znázorněn na Grafu 3.

²⁹ Ministerstvo práce a sociálních věcí. *Analýza vývoje příjmů a výdajů domácností v ČR.*[online]. [cit. 8-11-2011]. Dostupné z: <http://www.mpsv.cz/cs/10778>

³⁰ Český statistický úřad. *HDP.* [online]. [cit. 8-11-2011]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/hdp_narodni_ucty



Graf 3: Vývoj míry inflace v ČR

Zdroj: Vlastní zpracování³¹

3.2.4 Politická oblast

Nestabilní politická situace, neustálá snaha o reformy a novelizace v České republice negativně ovlivňuje podnikání.

Naopak pozitivním faktorem byl pokles daně z příjmu právnických osob z 20 % na 19 %, tato změna nabyla účinnosti 1. 1. 2010 a v roce 2011 se nezměnila.

3.2.5 Technologická oblast

V daném oboru podnikání se nové technologie objevují stejně jako ve všech oblastech průmyslu. V oblasti kovoobrábění mohou být například zmíněny pokroky ve využívání výpočetní techniky při přípravě výkresové dokumentace a jeho přímé transformace do programu CNC centra. S využíváním nových technologií roste produktivita práce i kvalita výrobků.

³¹Český statistický úřad. [online]. [cit. 8-11-2011]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/inflace_spotrebitelske_ceny

Vývoj nových technologií probíhá velkou rychlostí, pokud tedy chceme uspět v konkurenčním boji, musíme se tomuto tempu přizpůsobit.

Využití internetu jako nástroje marketingové propagace a tím možného zdroje nových zakázek je dnes samozřejmostí.

3.3 PORTERŮV MODEL KONKURENČNÍCH SIL

1. Riziko vstupu potenciálních konkurentů

Riziko vstupu konkurence je velké. K zahájení podnikání stačí živnostenský list, v případě Obráběčství, se jedná o živnost řemeslnou, v případě Zámečnictví a nástrojářství se jedná taktéž o živnost řemeslnou.

Jediným omezením je tedy nutnost odborné způsobilosti k získání řemeslné živnosti, podmínky pro její získání jsou uvedeny v živnostenském zákoně.

2. Rivalita mezi stávajícími konkurenty

V tomto oboru existuje velký počet různě velkých podniků. Z vysokého počtu konkurentů se dá očekávat nižší intenzita konkurenčních tlaků.

Jen v oblasti Brno - venkov existuje 54 podniků zabývajících se CNC obráběním. V okrese Brno – město existuje dalších 46 podniků se stejným zaměřením.

3. Smluvní síla odběratelů

Smluvní síla odběratelů je závislá na odebraném množství. Čím větší bude odebrané množství, tím větší bude smluvní síla odběratelů.

Pokud bude aktuální poptávka po daném výrobku vysoká, dojde ke snížení smluvní síly odběratele a naopak.

4. Smluvní síla dodavatelů

Dodavatelů nerezového hutního materiálu není velké množství, zato dodavatelů ostatního hutního materiálu je na trhu spousta.

Smluvní síla dodavatelů tedy není příliš velká, jelikož jich na trhu působí velmi mnoho.

5. hrozba substitučních výrobků

Substitutem výrobků z oceli mohou být například výrobky z kompozitních materiálů, které mohou mít lepší vlastnosti pro daná určení než výrobek z oceli, velkou překážkou však zůstává jejich cena.

4 VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ

Návrh podnikatelského plánu bude zpracován na základě provedené analýzy a teoretických východisek uvedených v první kapitole.

4.1 POPIS PODNIKU

V této podkapitole budou uvedeny základní informace o podniku, zvolená forma podnikání a předmět podnikání.

4.1.1 Základní údaje o společnosti

Cílem nově založené společnosti KOVO Želešice s.r.o. je výroba polotovarů určených k dalšímu opracování a následnému použití při konstrukci výtahů, posuvných interiérových dveří a dalších výrobků.

Název společnosti	KOVO Želešice s.r.o.
Sídlo společnosti	Sadová 335, Želešice, 66443
IČO	12345678
DIČ	CZ12345678
Telefon	+420 777 664 422
WWW	www.kovozelesice.cz
E-mail	info@kovozelesice.cz
Jednatelé	Dalibor Prášek, Radovan Prášek
Společníci	Dalibor Prášek, obchodní podíl 50 % Radovan Prášek, obchodní podíl 50 %

Tabulka 2: Základní údaje o společnosti

Zdroj: Vlastní zpracování

V Tabulce 2 můžeme vidět základní údaje o společnosti, sídlo podniku a výrobní prostory jsou na stejné adrese. Adresa je také shodná s bydlištěm obou jednatelů, takže nebudou muset řešit problémy s dojížděním.

Výrobní prostory jsou ve vlastnictví jednoho ze společníků a po vzniku společnosti se stanou majetkem společnosti. Výrobní prostory jsou vyznačeny na Obrázku 2.



Obrázek 2: Sídlo společnosti

Zdroj: Vlastní zpracování dle ³²

4.1.2 Zvolena právní forma podnikání

Při rozhodování o právní formě podnikání jsem vycházel z užšího výběru a to z podnikání jako fyzická osoba živnostník a společnosti s ručením omezeným, které se jsou podle mého názoru nejvhodnější k realizaci mého podnikatelského záměru.

³² www.maps.google.cz

Po zvážení všech aspektů byla vybrána společnost s ručením omezením, která dodá podnikání lepší postavení při vyjednávání, větší prostor pro další růst podniku a omezené ručení společníků. Všechny tyto klady převažují vyšší kapitálovou náročnost a složitější postup při založení podniku.

4.1.3 Předmět podnikání

Předmětem podnikání společnosti s.r.o. dle odvětvové klasifikace CZ-NACE bude výroba kovových konstrukcí a kovodělných výrobků, kromě strojů a zařízení. Kompletní seznam klasifikace podniků dle hospodářských odvětví je přiložen v Příloze 1.

Podnik bude provozovat následující živnosti:

- Obráběčství
- Zámečnictví a nástrojářství

Obsahová náplň jednotlivých živností je dána nařízením vlády č. 288/2010 Sb. Obsahová náplň využitých živností je k vidění v Příloze 2.

4.1.4 Popis produktů a služeb

Společnost KOVO Želešice s.r.o. se zaměřuje na výrobu polotovarů k výrobě výtahových madel a dalších částí výtahu. Polotovary jsou nejčastěji vyrobeny z nerezové oceli.

Výtahové madlo se skládá z vlastního tělesa madla, dvou kusů návarných držáků, dvou kusu podložek a dvou kusů trnů, které se šroubují do konstrukce výtahu. Modely těchto polotovarů naleznete v Příloze č. 3.

V druhém roce podnikání se pokusíme nabídnout katalog vlastních výrobků všem výrobcům výtahů.

4.2 VÝROBNÍ PLÁN

Výrobní prostory budou rozděleny na čtyři hlavní pracoviště a to CNC soustružení, soustružení, frézování a dělení materiálu. Dle vyráběného polotovaru bude výrobek postupně opracováván na určitých pracovištích.

Mezi jednotlivými pracovišti budou polotovary přesouvány v bednách různých nosností od společnosti Mars Svratka a.s., skladovací stohovatelné bedny různých velikostí jsou na Obrázku 3.



Obrázek 3: Skladovací bedny

Zdroj³³

Seznam veškerého strojního vybavení, které je nutné k chodu strojního podniku je shrnuto včetně odhadnutých cen v Tabulce 3.

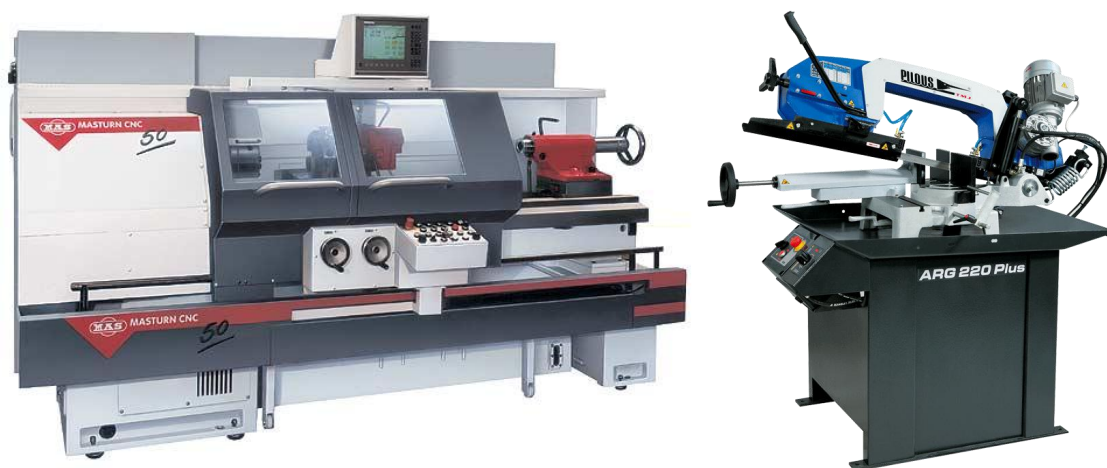
Strojní vybavení	Hodnota
Kovosvit MT 50-1500 CNC	300 000 Kč
TOS SUI 32	150 000 Kč
TOS FA 3 V	70 000 Kč
Pilous ARG 220 plus	54 000 Kč
ATMOS Perfect 2,2/100	18 000 Kč
Herkules MDB 3500	12 000 Kč
Měřidla	10 000 Kč
Svářečka Delta 300	30 000 Kč
Svářečka Jasic MIG 160	20 000 Kč
Nástroje pro obrábění	48 000 Kč

³³ Oficiální web společnosti Mars a.s. [online].[cit. 8-12-2011]. Dostupné z: <http://www.mars-svratka.cz/front.katalog/ukladaci-bedny/>

Vrtačky ruční	14 000 Kč
Brusky úhlové ruční	20 000 Kč
Brusky přímé ruční	14 000 Kč
Skladovací bedny	20 000 Kč
Dílenský nábytek	49 000 Kč
Ruční nářadí	15 000 Kč
Počítač	16 000 Kč
Celkem	860 000 Kč

Tabulka 3: Strojní vybavení podniku

Zdroj: Vlastní zpracování



Obrázek 4: CNC soustruh a pásová pila

Zdroj^{34, 35}

Výrobních prostory mají 81 m², jejich plán a rozmístění pracovišť můžete vidět v Příloze č. 5.

Nejčastěji používanou surovinou použitou k námi vyráběným polotovarům bude nerezová ocel – ČSN 17 240.

Materiál bude dodáván přímo zadavatelem zakázky, je to jeho jištění, že budou použity kvalitní suroviny.

³⁴ Oficiální web společnosti Kovostvit [online].[cit. 10-12-2011]. Dostupné z: <http://www.kovostvit.cz/cz/masturn-50-cnc/>

³⁵ Oficiální web společnosti Pilous [online].[cit. 10-12-2011]. Dostupné z: <http://pilous.cz/pasove-pily-na-kov/pasove-pily/gravitation/arg-220-plus/>

Vyzvednutí materiálu bude možné po jeho objednání zadavatelem zakázky u jednoho ze dvou dodavatelů:

- Firma **LEGA-INOX, spol. s r.o.** je velkoobchodní organizace s nerezovým hutním materiálem a také otěruvzdorným a vysokopevnostním materiálem. Na českém trhu působí od roku 1994. Jejich celková skladová zásoba, je více než 2000 tun.³⁶

Vzdálenost od našich výrobních prostor je 12 km.

- Firma **Italinox s.r.o.** je prodejce nerezových materiálů. Prodejní areál je Popůvkách u Brna.³⁷

Vzdálenost tohoto dodavatele je 23 km.

4.3 MARKETINGOVÝ PLÁN

V prvním roce podnikání se společnost bude věnovat pouze výrobě polotovarů pro stálého odběratele a vývojem nového produktu výtahového sedátka. V dalším roce podnikání bude vytvořena prodejní strategie vyvíjeného produktu a jeho uvedení na trh. Prodej bude realizován přímým kontaktováním výrobců výtahů, kteří budou vyhledání v obchodním rejstříku. Cena sedátka bude stanovena dle kalkulace výrobních nákladů.

U tohoto typu podniku není nutná mediální propagace, podnik bude získávat zakázky v pozici subdodavatele polotovarů pro výrobce madel.

Další zakázky budou vyhledávány na poptávkových serverech. Podnik bude mít svůj profil ve firemních katalozích.

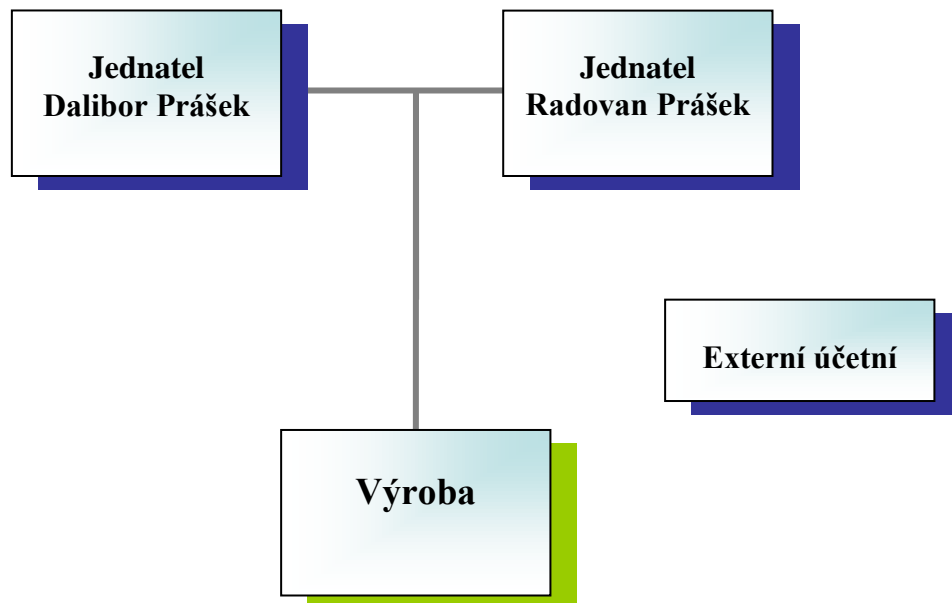
³⁶ Oficiální web společnosti Lega- Innox. [online].[cit. 11-12-2011]. Dostupné z: http://www.lega.cz/ims/ims_lega/cmscontent.nsf/DocumentsByIDWeb/6ZHKK6?OpenDocument

³⁷ Oficiální web společnosti Italinox s.r.o. [online].[cit. 11-12-2011]. Dostupné z: <http://www.italinox.cz/?p1=italinox&p2=p1>

4.4 ORGANIZAČNÍ PLÁN

V prvním roce podnikání bude mít firma jednoho zaměstnance, v dalším roce přijme zaměstnance dalšího.

Na Obrázku 5 můžeme vidět organizační schéma společnosti.



Obrázek 5: Organizační schéma podniku

Zdroj: Vlastní zpracování

Dále budou v této kapitole popsány kompetence a povinnosti jednotlivých pracovníků:

Jednatel - Dalibor Prášek

- Jednání s dodavateli a zákazníky
- Závoz materiálu
- Propagace výrobku, obchodní aktivity
- Obsluha CNC soustruhu
- Obsluha pásové pily

Jednatel - Radovan Prášek

- Jednání s dodavateli a zákazníky
- Zajištění řízení výroby, vývoj
- Tvorba programů CNC soustruhu
- Obsluha frézky
- Obsluha soustruhu

Zaměstnanec

- Nutná znalost obsluhy frézky, nejlépe vyučení v oboru frézař, nástrojář nebo odpovídající praxe v oboru

Další zaměstnanci budou vyhledáni například spoluprací s Úřadem práce nebo zadáním poptávky na portále s pracovními příležitostmi.

Společnost bude spolupracovat s externí účetní. Zaměstnanci budou motivováni odměnami za dosažené úspěchy.

4.5 HODNOCENÍ RIZIK

Majetková rizika

Mezi majetková rizika patří především krádež vybavení. Pokud by ke škodě došlo, znamenalo by to velký problém pro chod podniku. Vhodným řešením je pojištění majetku. Mezi další majetková rizika můžeme zařadit například přírodní katastrofy nebo vznik. Proti těmto druhům škod je opět vhodné řešení ve formě pojištění. Neposledním rizikem je pak stanovených obrátů, například z důvodu zvolení špatné obchodní strategie.

Personální rizika

Mezi personální rizika patří nepoctivost zaměstnanců, kteří by mohli krást majetek podniku. Problém je možné řešit například postupným zvyšováním jejich odměn s rostoucím ziskem.

Dalším personálním rizikem je ztráta klíčových zaměstnanců. Tento problém by se řešil jejich nahrazením ve spolupráci s personální agenturou. Dalšími možnými problémy je pak nízká produktivita práce či zakládání konkurenčních podniků dřívějšími zaměstnanci. Vhodným řešením proti odchodu zaměstnanců a založení konkurence by mohly být doložky v pracovních smlouvách.

4.6 FINANČNÍ PLÁN

4.6.1 Náklady na založení podniku

Do těchto nákladů patří poplatky za výpisy z rejstříku trestů, poplatky za vydání živnostenských listů, poplatky za sepsání společenské smlouvy, poplatky za zápis společnosti do obchodního rejstříku, atd. Celkové náklady na založení podniku jsou odhadnuty na 20 000 Kč.

4.6.2 Zahajovací rozvaha

Společnost KOVO Želešice s.r.o. bude založena dvěma společníky. V Tabulce 4 je uveden vklad společníka – Dalibor Prášek. Skutečná hodnota vkladů musí být ověřena znaleckým posudkem.

Nepeněžní vklad	Hodnota
Budova dílny	760 000 Kč
Dodávkový vůz	200 000 Kč
Celkem	960 000 Kč
Peněžní vklad	0 Kč

Tabulka 4: Vklad společníka - Dalibor Prášek

Zdroj: Vlastní zpracování

Společník Radovan Prášek vložil do společnosti stroje v celkové hodnotě 844 tis. Kč a dále peněžitý vklad. Podrobnosti vidíme v Tabulce 5.

Nepeněžní vklad	Hodnota
Stroje	844 000 Kč
Počítač	16 000 Kč
Celkem	860 000 Kč
Peněžní vklad	100 000 Kč

Tabulka 5: Vklad společníka - Radovan Prášek

Zdroj: Vlastní zpracování

Tabulka 6 zobrazuje počáteční rozvahu podniku, ve které jsou zapsány veškeré vklady společníků.

Aktiva	[Kč]	Vlastní kapitál a dluhy	[Kč]
A Dlouhodobá aktiva		A Vlastní kapitál	
Nehmotná aktiva		Základní kapitál	1 920 000
Hmotná aktiva	1 820 000	Kapitálové fondy	
Investice dlouhodobé		Fondy ze zisku	
Dlužníci dlouhodobí		Nerozděl. zisk/ztráta min. let	
		Zisk/ztráta za účetní období	
B Krátkodobá aktiva		B Dluhy	
Zásoby		Věřitelé dlouhodobí	
Dlužníci krátkodobí		Věřitelé krátkodobí	
Investice krátkodobé		Rezervy	
Peníze a obdobná aktiva	100 000		
C Přechodné položky		C Přechodné položky	
Součet aktiv	1 920 000	Součet vlast. kapitálu a dluhů	1 920 000

Tabulka 6: Počáteční rozvaha k 31. 12. 2012

Zdroj: Vlastní zpracování

4.6.3 Náklady

V prvním roce podnikání bude společnost zaměstnávat pouze jednoho zaměstnance, jeho **hrubá mzda** bude **15 000 Kč**. Kompletní výpočet mzdových nákladů v prvním roce podnikání můžeme vidět v Tabulce 7.

Mzdové náklady 2013	Měsíc	Rok
Mzdové náklady zaměstnavatele	20 100 Kč	241 000 Kč
Hrubá mzdy	15 000 Kč	180 000 Kč

Tabulka 7: Mzdové náklady v roce 2013

Zdroj: Vlastní zpracování

V dalším roce podnikání nabere dalšího zaměstnance a současně počítáme s tím, že **mzdové náklady** na jednoho zaměstnance vzrostou o 10 %. Celkové mzdové náklady v druhém roce podnikání budou 530 640 Kč. Ve třetím roce podnikání opět počítáme se s růstem mzdových nákladů o 10 % až na 583 704 Kč.

Náklady na **firemní telefon** jsou 1 000 Kč za měsíc, náklady na **internetové připojení** O2 ADSL počítáme 750 Kč měsíčně.

Náklady na topení - vytápění je realizováno nástěnnou plynovou teplovzdušnou jednotkou. Průměrná roční spotřeba plynu na vytopení dílny za rok je 416 m³. Při ceně 17,72 Kč/m³ plynu jsou náklady na topení 5 400 Kč/rok.

Celkové provozní náklady společnosti jsou 13 950 Kč za měsíc. Na jeden rok provozu podniku je zapotřebí 167 400 Kč. Kompletní souhrn všech provozních nákladů můžeme vidět v Tabulce 8.

Provozní náklady	Měsíc	Rok
Telefon	1 000 Kč	12 000 Kč
Vytápění	450 Kč	5 400 Kč
Internet	750 Kč	9 000 Kč
Osvětlení	250 Kč	3 000 Kč
Pojištění	1 000 Kč	12 000 Kč
Provoz automobilu	5 000 Kč	60 000 Kč
Účetnictví	1 500 Kč	18 000 Kč
Ostatní provozní náklady	4 000 Kč	48 000 Kč
Celkové provozní náklady	13 950 Kč	167 400 Kč

Tabulka 8: Provozní náklady

Zdroj: Vlastní zpracování

Další položkou nákladů jsou **odpisy**, odpisování stavby v hodnotě 725 000 Kč se používá odpisová skupina 2 s dobou odpisování 30 let. Pro odpisování dalšího dlouhodobého majetku v hodnotě nad 50 000 Kč se použije odpisová skupina 5 s dobou odpisování 5 let. Podrobné zobrazení odpisů můžeme vidět v Příloze 5.

4.6.4 Výkaz zisků a ztrát

Pro první rok existence podniku je sestaven výkaz zisků a ztrát ve třech variantách – pesimistické, reálné a optimistické.

Varianta	Pesimistická	Reálná	Optimistická
	[Kč]	[Kč]	[Kč]
Výkony	1 000 000	1 500 000	2 000 000
Výkonová spotřeba	300 000	450 000	600 000
Osobní náklady	241 200	241 200	241 200
Daně a poplatky	5 000	5 000	5 000
Provozní náklady	13 950	13 950	13 950
Odpisy	95 290	95 290	95 290
Výsledek hospodaření	349 560	699 560	1 049 560
Daň z příjmu	69 912	139 912	209 912
Výsledek hospodaření po zdanění	279 648	559 648	839 648

Tabulka 9: Výkaz zisků a ztrát v prvním roce podnikání

Zdroj: Vlastní zpracování

Z tabulky 9 vidíme, že ve všech variantách výpočtu zisků a ztrát podnik vytváří zisk, čehož je především dosaženo nulovým podílem cizího kapitálu.

V dalším výpočtu budeme uvažovat variantu reálnou a rozšíříme odhad možných zisků a ztrát o další dva roky. V dalším roce počítáme s novým zaměstnancem a růstem mzdových nákladů u obou zaměstnanců o 10 % oproti předcházejícímu roku. V roce 2014 dále porostou provozní náklady podniku (o 40 %) a odpisy. V roce 2015

zůstane počet zaměstnanců stejný, ale jejich platy opět porostou o 10 %. Stejně tak provozní náklady vzrostou jako v minulém roce.

Výkaz zisků a ztrát společnosti pro roky 2014 – 2015 je zobrazen v Tabulce 10.

Rok	2013	2014	2015
	[Kč]	[Kč]	[Kč]
Výkony	1 500 000	2 000 000	2 500 000
Výkonová spotřeba	450 000	600 000	750 000
Osobní náklady	241 200	530 640	583 704
Daně a poplatky	5 000	5 000	5 000
Provozní náklady	13 950	19 530	27 342
Odpisy	95 290	196 865	196 865
Výsledek hospodaření	694 560	647 965	937 089
Daň z příjmu	138 912	129 593	187 418
Výsledek hospodaření po zdanění	555 648	518 372	749 671

Tabulka 10: Výkaz zisků a ztrát v dalších letech podnikání

Zdroj: Vlastní zpracování

4.6.5 Plán peněžního toku

Pro sledování peněžního toku použijeme metodu nepřímou. Plán peněžního toku bude sestaven pro roky 2013 – 2015.

Rok	2013	2014	2015
	[Kč]	[Kč]	[Kč]
Počáteční stav peněžních prostředků	100 000	750 938	1 466 175
Zisk po zdanění	555 648	518 372	749 671
Odpisy	95 290	196 865	196 865
Konečný stav peněžních prostředků	750 938	1 466 175	2 412 711

Tabulka 11: Cash - flow

Zdroj: Vlastní zpracování

4.6.6 Výpočet bodu zvratu

Kritický bod rentability (BEP – Break Even Point) značí stav, kdy tržby pokryjí celkové náklady ($T = CN$), kde $CN = FN + VN$ (fixní náklady, variabilní náklady). Tento bod nám určuje objem výroby, od kterého začíná podnik tvořit zisk. V našem případě vypočítáme potřebné měsíční tržby k dosažení bodu zvratu. K výpočtu tedy potřebujeme celkové fixní náklady, které jsou znázorněny v Tabulce 12.

Fixní náklady 2013	Měsíc	Rok
Mzdové náklady	20 100 Kč	241 000 Kč
Odpisy	7 941 Kč	95 290 Kč
Provozní náklady	13 950 Kč	167 400 Kč
Celkové fixní náklady	41 991 Kč	503 892 Kč

Tabulka 12: Fixní náklady v roce 2013

Zdroj: Vlastní zpracování

Variabilní náklady vyjádřeny ve tvaru podílu na tržbách jsou dle typu výroby odhadnuty na 30 % tržeb. Z toho vyplývá, že podíl příspěvku ke krytí fixních nákladů a zisku je 70 % tržeb.

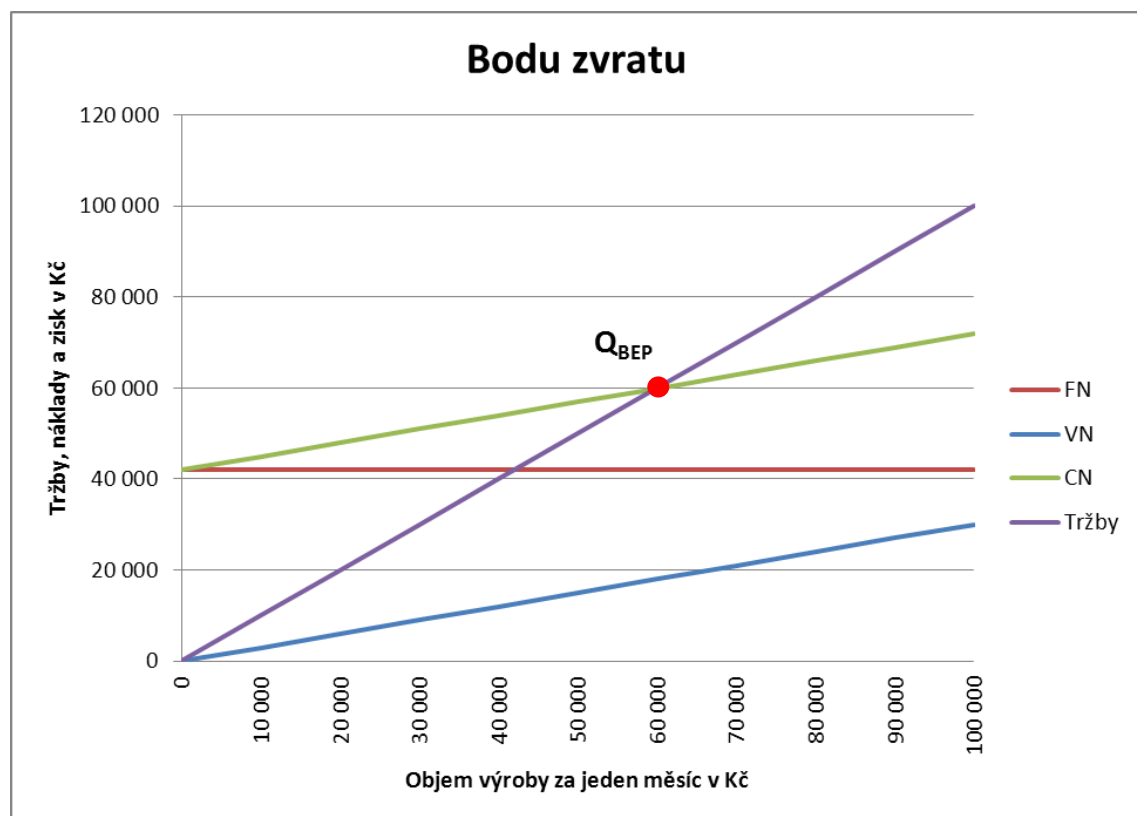
V bodě zvratu Q_{BEP} platí, že $T = CN$ a $CN = FN + VN$, z toho plyne, že $T = FN + VN$. Jestliže $VN = 30\%$ ceny tržeb T , pak po dosazení dostaneme:

$$T = FN + 0,3 \cdot T$$

$$T - 0,3 \cdot T = FN$$

$$T = \frac{FN}{0,7} = \frac{41\,991}{0,7} = 59\,987 \text{ Kč}$$

Z výsledku vyplývá, že podnik začne být ziskový při měsíčních tržbách vyšších než 60 tis. Kč. Grafické znázornění bodu zvratu můžeme vidět v Grafu 4.



Graf 4: Grafické znázornění bodu zvratu

Zdroj: Vlastní zpracování

4.6.7 Návratnost investice

Návratnosti investice = cena investice / roční čisté CF = 1 920 000 / 750 938

Návratnost investice je tedy necelé 3 roky.

4.7 HARMONOGRAM REALIZACE

Fáze	Činnost	Zahájení	Doba trvání
1	Založení společnosti	1. 11. 2012	40 dní
	<ul style="list-style-type: none"> • Sepsání společenské smlouvy • Získání živnostenských listů • Potvrzení o složení vkladu • Odhad hodnoty nemovitosti • Odhad hodnoty dalších nepeněžitých vkladů • Výpis z katastru nemovitosti • Výpis z rejstříku trestů 		
2	Zprovoznění dílny	1. 12. 2012	30 dní
3	Zahájení výroby	1. 1. 2013	

ZÁVĚR

Cílem práce bylo zpracovat podnikatelský plán na založení malé společnosti zabývající se kovoobráběním, cíle bylo dosaženo. Práce je rozdělena do tří kapitol. V první části práce jsou popsána stručná teoretická východiska dostupná ze současné literatury zabývající se problematikou sepsání podnikatelského plánu, založení a úspěšné vedení společnosti. V teoretické části byly podrobně popsány kritéria volby právní formy podnikání a na jejich základě bylo rozhodnuto o nejvhodnější formě podnikání pro nově zakládaný podnik působící v oblasti kovoobrábění.

Ve střední části práce byla podrobně analyzována současná situace, detailně byly prozkoumány legislativní, sociální a ekonomické faktory ovlivňující podnikání na území České republiky. V této části je také provedena analýza silných a slabých stránek podniku a jsou identifikovány příležitosti a hrozby nově vzniklého podniku. Dále jsou uvedeny vyjednávací síly od odběratelů, dodavatelů a je zhodnocena možnost vzniku substitutů našeho výrobku.

V poslední – hlavní - části je proveden samotný návrh podnikatelského plánu na založení nové společnosti KOVO Želešice s.r.o. Stručně byly uvedeny základní informace o podniku, předmět podnikání a informace o nabízených produktech a službách. Dále byl nastíněn výrobní, marketingový a organizační plán podniku. Také byla zhodnocena možná rizika plynoucí z podnikání a v návaznosti na ně dále navrženy vhodné způsoby ochrany, které by vznik rizika minimalizovaly, případně úplně eliminovaly.

Největší důraz byl kladen na provedení finančního plánu. Na jeho začátku jsou uvedeny vklady obou společníků a je provedeno jejich zapsání do rozvahy. Dále jsou analyzovány veškeré náklady společnosti. Na analýzu nákladů navazuje výkaz zisků a ztrát ve třech variantách dle využití výrobních kapacit – varianta optimistická, reálná či pesimistická.

Z uvedeného výkazu vyplývá, že při ‚reálné‘ variantě využití výrobní kapacity už v prvním roce podnikání dosahuje společnost uspokojivého zisku. Výpočet bodu zvratu ukázal, že podnik začíná tvořit zisk při překročení měsíčních tržeb ve výši 60 tis.

Kč. Vypočtená doba návratnosti vloženého kapitálu jsou necelé tři roky, což je výborný výsledek.

Velmi dobré finanční výsledky podniku jsou dány nulovým zadlužením a poměrně vysokým vlastním kapitálem vlastníků společnosti. Společnost má dále zaručeny zakázky od stávajících odběratelů, má tedy zajištěnou počáteční existenci a dobré perspektivy růstu a vývoje.

V návaznosti na výsledky plynoucí z provedené analýzy se realizace podnikatelského záměru na založení malé kovoobráběcí dílny jeví jako úspěšný projekt a zpracovatel diplomové práce je odhodlán ho realizovat.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- [1] BusinessInfo, Oficiální portál pro podnikání a export. *Založení obchodní společnosti*. [online]. [cit. 5-11-2011]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/orientace-v-pravnich-ukonech/obchodni-spolecnosti-zalozeni-vznik-opu/1000818/46132/>
- [2] Český statistický úřad. *Práce a mzdy*. [online]. [cit. 7-11-2011]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/prace_a_mzdy_prace
- [3] Český statistický úřad. *Nezaměstnanost*. [online]. [cit. 7-11-2011]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/zamestnanost_nezamestnanost_prace
- [4] Český statistický úřad. *Obyvatelstvo*. [online]. [cit. 7-11-2011]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/obyvatelstvo_lide
- [5] Český statistický úřad. *HDP*. [online]. [cit. 8-11-2011]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/hdp_narodni_ucty
- [6] Český statistický úřad. [online]. [cit. 8-11-2011]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/inflace_spotrebitelske_ceny
- [7] Ministerstvo práce a sociálních věcí. *Analýza vývoje příjmů a výdajů domácností v ČR*. [online]. [cit. 8-11-2011]. Dostupné z: <http://www.mpsv.cz/cs/10778>
- [8] JUROVÁ, M. *Ekonomika a management podniku*. CERM Brno. 2002. ISBN 80-214-2060-X
- [9] KOČMANOVÁ, A., LUŇÁČEK, J. *Ekonomika podniku*. Díl 1. Studijní text pro kombinovanou formu studia. CERM Brno 2005
- [10] KORÁB, Vojtěch a kol. *Podnikatelský plán*. 2007. ISBN 978-80-251-1605-0
- [11] KORÁB, Vojtěch. *Založení a řízení společnosti*. 2005. ISBN 80-251-0592-X
- [12] KOTLER, P. a AMSTRONG, G. *Marketing*. Grada Publishing 2004, 856 stran. ISBN 80-247-0513
- [13] Oficiální web společnosti Lega- Inox. [online]. [cit. 11-12-2011]. Dostupné z: http://www.lega.cz/ims/ims_lega/cmscontent.nsf/DocumentsByIDWeb/6ZHKK6?OpenDocument
- [14] Oficiální web společnosti Italinox s.r.o. [online]. [cit. 11-12-2011]. Dostupné z: <http://www.italinox.cz/?p1=italinox&p2=p1>

- [15] Oficiální web společnosti Kovostvit [online]. [cit. 10-12-2011]. Dostupné z: <http://www.kovosvit.cz/cz/masturn-50-cnc/>
- [16] Oficiální web společnosti Pilous [online]. [cit. 10-12-2011]. Dostupné z: <http://pilous.cz/pasove-pily-na-kov/pasove-pily/gravitation/arg-220-plus/>
- [17] Oficiální web společnosti Mars a.s. [online]. [cit. 8-12-2011]. Dostupné z: <http://www.mars-svratka.cz/front.katalog/ukladaci-bedny/>
- [18] STŘELEČ, J. *Porterův model konkurenčních sil* [online]. [cit. 6-11-2011]. Dostupné z: <http://www.vlastnicesta.cz/>
- [19] SYNEK, Miroslav a kol. *Manažerská ekonomika*. 3. vydání. 2003. ISBN 80-247-0515-X
- [20] SYNEK, M., KISLINGEROVÁ, E. a kol. *Podniková ekonomika*. Vydání 5. Praha C.H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-336-3
- [21] Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník [online]. [cit. 1-11-2011]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/obchzak/cast1.aspx>
- [22] Zákon č. 77/1997 Sb. o státním podniku
- [23] Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání [online]. [cit. 5-11-2011]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/zivnost/>

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1: Porterův model konkurenčních sil	33
Obrázek 2: Sídlo společnosti	44
Obrázek 3: Skladovací bedny	46
Obrázek 4: CNC soustruh a pásová pila	47
Obrázek 5: Organizační schéma podniku	49

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1: SWOT analýza.....	35
Tabulka 2: Základní údaje o společnosti	43
Tabulka 3: Strojní vybavení podniku.....	47
Tabulka 4: Vklad společníka - Dalibor Prášek	51
Tabulka 5: Vklad společníka - Radovan Prášek	52
Tabulka 6: Počáteční rozvaha k 31. 12. 2012	53
Tabulka 7: Mzdové náklady v roce 2013.....	53
Tabulka 8: Provozní náklady	54
Tabulka 9: Výkaz zisků a ztrát v prvním roce podnikání	55
Tabulka 10: Výkaz zisků a ztrát v dalších letech podnikání.....	56
Tabulka 11: Cash - flow.....	57
Tabulka 12: Fixní náklady v roce 2013	57

SEZNAM GRAFŮ

Graf 1: Vývoj míry nezaměstnanosti	37
Graf 2: Vývoj HDP v ČR.....	39
Graf 3: Vývoj míry inflace v ČR	40
Graf 4: Grafické znázornění bodu zvratu	58

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha č. 1 – Klasifikace CZ-NACE

Příloha č. 2 – Obsahová náplň jednotlivých živností

Příloha č. 3 – Popis vybraných polotovarů

Příloha č. 4 – Uspořádání výrobních prostor

Příloha č. 5 – Odpisy

Příloha č. 1 – Klasifikace CZ-NACE³⁸

- 01 Rostlinná a živočišná výroba, myslivost a související činnosti
- 02 Lesnictví a těžba dřeva
- 03 Rybolov a akvakultura
- 05 Těžba a úprava černého a hnědého uhlí
- 06 Těžba ropy a zemního plynu
- 07 Těžba a úprava rud
- 08 Ostatní těžba a dobývání
- 09 Podpůrné činnosti při těžbě
- 10 Výroba potravinářských výrobků
- 11 Výroba nápojů
- 12 Výroba tabákových výrobků
- 13 Výroba textilií
- 14 Výroba oděvů
- 15 Výroba usní a souvisejících výrobků
- 16 Zpracování dřeva, výroba dřevěných, korkových, proutěných a slaměných výrobků, kromě nábytku
- 17 Výroba papíru a výrobků z papíru
- 18 Tisk a rozmnožování nahraných nosičů
- 19 Výroba koksů a rafinovaných ropných produktů
- 20 Výroba chemických látek a chemických přípravků
- 21 Výroba základních farmaceutických výrobků a farmaceutických přípravků
- 22 Výroba pryžových a plastových výrobků
- 23 Výroba ostatních nekovových minerálních výrobků
- 24 Výroba základních kovů, hutní zpracování kovů; slévárství
- 25 Výroba kovových konstrukcí a kovodělných výrobků, kromě strojů a zařízení
- 26 Výroba počítačů, elektronických a optických přístrojů a zařízení
- 27 Výroba elektrických zařízení
- 28 Výroba strojů a zařízení j. n.
- 29 Výroba motorových vozidel (kromě motocyklů), přívěsů a návěsů
- 30 Výroba ostatních dopravních prostředků a zařízení
- 31 Výroba nábytku
- 32 Ostatní zpracovatelský průmysl
- 33 Opravy a instalace strojů a zařízení
- 35 Výroba a rozvod elektřiny, plynu, tepla a klimatizovaného vzduchu
- 36 Shromažďování, úprava a rozvod vody
- 37 Činnosti související s odpadními vodami
- 38 Shromažďování, sběr a odstraňování odpadů, úprava odpadů k dalšímu využití
- 39 Sanace a jiné činnosti související s odpady
- 41 Výstavba budov
- 42 Inženýrské stavitelství
- 43 Specializované stavební činnosti
- 45 Velkoobchod, maloobchod a opravy motorových vozidel
- 46 Velkoobchod, kromě motorových vozidel
- 47 Maloobchod, kromě motorových vozidel

³⁸ BusinessInfo.cz, Oficiální portál pro podnikání a export. *Seznam NACE*. [online]. [cit. 1-11-2011]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cz/nace/>.

- 49 Pozemní a potrubní doprava
- 50 Vodní doprava
- 51 Letecká doprava
- 52 Skladování a vedlejší činnosti v dopravě
- 53 Poštovní a kurýrní činnosti
- 55 Ubytování
- 56 Stravování a pohostinství
- 58 Vydavatelské činnosti
- 59 Činnosti v oblasti filmů, videozáznamů a televizních programů, pořizování zvukových nahrávek a hudební vydavatelské činnosti
- 60 Tvorba programů a vysílání
- 61 Telekomunikační činnosti
- 62 Činnosti v oblasti informačních technologií
- 63 Informační činnosti
- 64 Finanční zprostředkování, kromě pojišťovnictví a penzijního financování
- 65 Pojištění, zajištění a penzijní financování, kromě povinného sociálního zabezpečení
- 66 Ostatní finanční činnosti
- 68 Činnosti v oblasti nemovitostí
- 69 Právní a účetnické činnosti
- 70 Činnosti vedení podniků; poradenství v oblasti řízení
- 71 Architektonické a inženýrské činnosti; technické zkoušky a analýzy
- 72 Výzkum a vývoj
- 73 Reklama a průzkum trhu
- 74 Ostatní profesní, vědecké a technické činnosti
- 75 Veterinární činnosti
- 77 Činnosti v oblasti pronájmu a operativního leasingu
- 78 Činnosti související se zaměstnáním
- 79 Činnosti cestovních agentur, kanceláří a jiné rezervační a související činnosti
- 80 Bezpečnostní a pátrací činnosti
- 81 Činnosti související se stavbami a úpravou krajiny
- 82 Administrativní, kancelářské a jiné podpůrné činnosti pro podnikání
- 84 Veřejná správa a obrana; povinné sociální zabezpečení
- 85 Vzdělávání
- 86 Zdravotní péče
- 87 Pobytové služby sociální péče
- 88 Ambulantní nebo terénní sociální služby
- 90 Tvůrčí, umělecké a zábavní činnosti
- 91 Činnosti knihoven, archivů, muzeí a jiných kulturních zařízení
- 92 Činnosti heren, kasin a sázkových kanceláří
- 93 Sportovní, zábavní a rekreační činnosti
- 94 Činnosti organizací sdružujících osoby za účelem prosazování společných zájmů
- 95 Opravy počítačů a výrobků pro osobní potřebu a převážně pro domácnost
- 96 Poskytování ostatních osobních služeb
- 97 Činnosti domácností jako zaměstnavatelů domácího personálu
- 98 Činnosti domácností produkujících blíže neurčené výrobky a služby pro vlastní potřebu
- 99 Činnosti exteritoriálních organizací a orgánů

Příloha č. 2 – Obsahová náplň jednotlivých živností³⁹

Nařízení vlády ze dne 23. července 2008, o obsahových náplních jednotlivých živností s účinností od 14. srpna 2008.

Nařízení vlády č. 278/2008 Sb. je prováděcím předpisem k živnostenskému zákonu. Stanoví obsahové náplně jednotlivých živností řemeslných, vázaných a koncesovaných a obsahovou náplň živnosti volné podle jednotlivých oborů činností.

K 1. 1. 2011 bylo nařízení vlády č. 278/2008 Sb. novelizováno nařízením vlády č. 288/2010 Sb. Novela přizpůsobuje znění nařízení vlády změnám živnostenského zákona a jiných právních předpisů, které mají vliv na rozsah živnostenského oprávnění u jednotlivých živností.

Obráběčství	<p>Technologie výrob a oprav polotovarů z různých materiálů, dílů a jednotlivých výrobků všemi způsoby strojního třískového obrábění, především soustružením, frézováním, broušením, hoblováním, obrážením, vrtáním, vyvrtáváním, protahováním a dalšími speciálními způsoby obrábění na obráběcích strojích, včetně nově zaváděných technologií obrábění materiálů (například laser).</p> <p>V rámci živnosti lze dále provádět základní způsoby ručního třískového opracování materiálů nezbytných pro dokončení výroby součástí, otryskávání, tváření materiálu za studena (válcování závitů) včetně povrchové ochrany konečného výrobku.</p>
--------------------	--

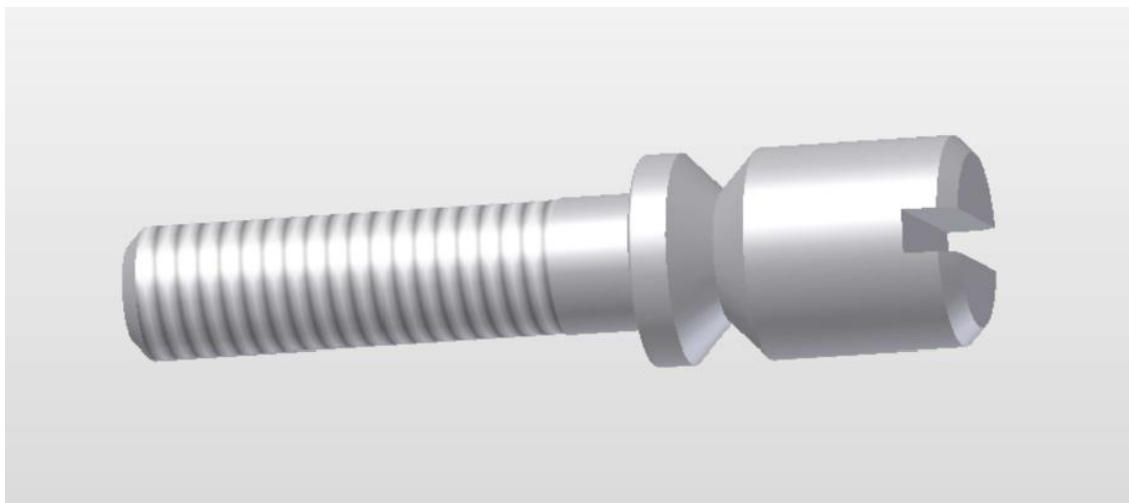
³⁹ Ministerstvo průmyslu a obchodu. [online]. [cit. 5-11-2011]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument82761.html>

<p>Zámečnictví, nástrojářství</p>	<p>Odborné práce zaměřené na zhotovování součástí a dílů nezbytných pro montáž a opravu příslušného stroje či strojního zařízení ručním a jednoduchým strojním obráběním, montážní a demontážní práce při opravách, údržbě a seřizování strojů a strojních zařízení, kromě strojů a strojních zařízení spadajících do působnosti jiné řemeslné, popřípadě vázané živnosti, zhotovování, montáž, demontáž, osazování, opravy, údržba a seřizování stavebních zámečnických výrobků a konstrukcí z kovových materiálů s využitím unifikovaných a normalizovaných dílů a výrobků ve stavbách. Zhotovování, dohotovování, sestavování, opravy a seřizování řezných a tvářecích nástrojů, upínacích, montážních, svařovacích kontrolních a jiných přípravků, forem pro zpracování plastů, tlakové lití kovů a kovových slévárenských modelů technologiemi ručního třískového zpracování kovů a plastů a základními operacemi strojního třískového obrábění.</p> <p>V rámci živnosti lze dále zhotovovat jednoduché součástky a díly pro montáž a opravy strojů a strojních zařízení zpracováním kovů tvářením za tepla a za studena, provozovat činnosti pro povrchovou ochranu výrobků, plamenové nebo obloukové svařování. Tepelné zpracování kovů k zabezpečení potřebných vlastností výrobků. Nové technologie opracování kovů (například elektrojiskrové, laserové). Práce přesné mechaniky. Výroba a montáž nástrojů a pomůcek pro humánní a veterinární lékařství, výroba, seřizování, opravy a montáž měřidel.</p>
--	--

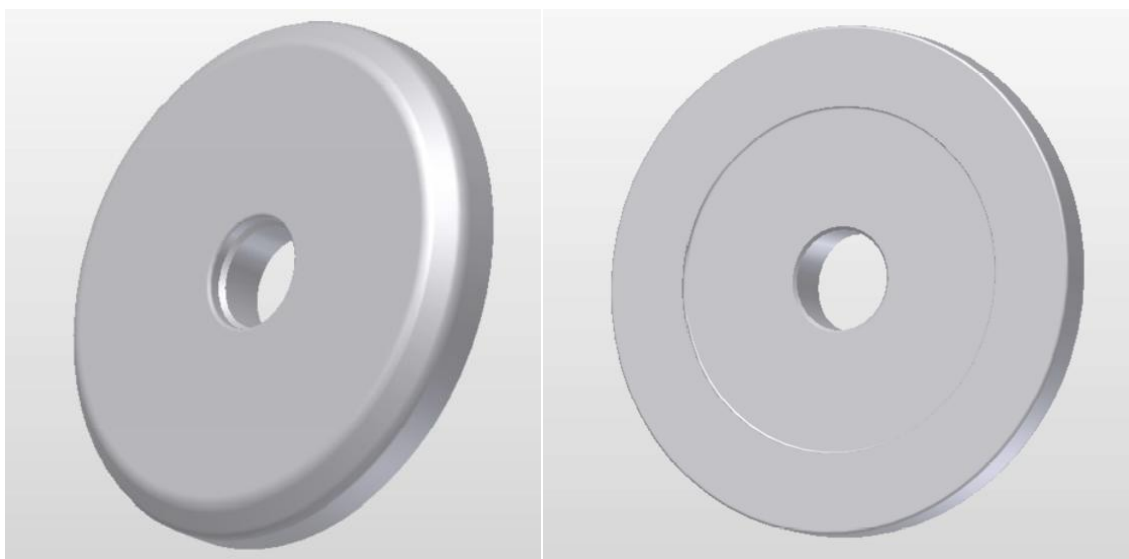
Příloha č. 3 – Popis vybraných polotovarů

Zdroj: Vlastní zpracování

Trn madla se opatří podložkou, jejíž model je na následujícím obrázku a našroubuje se do konstrukce výtahu.

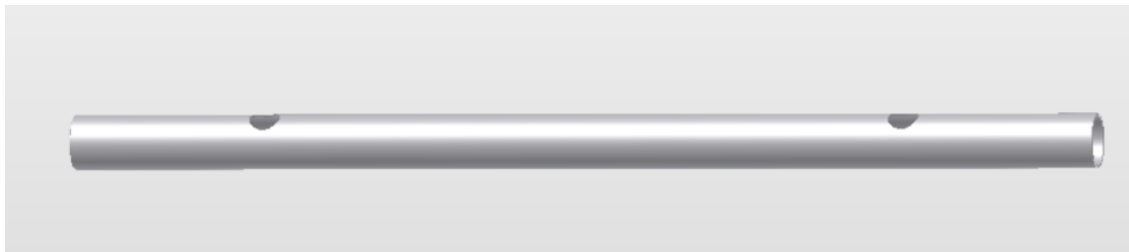


Trn

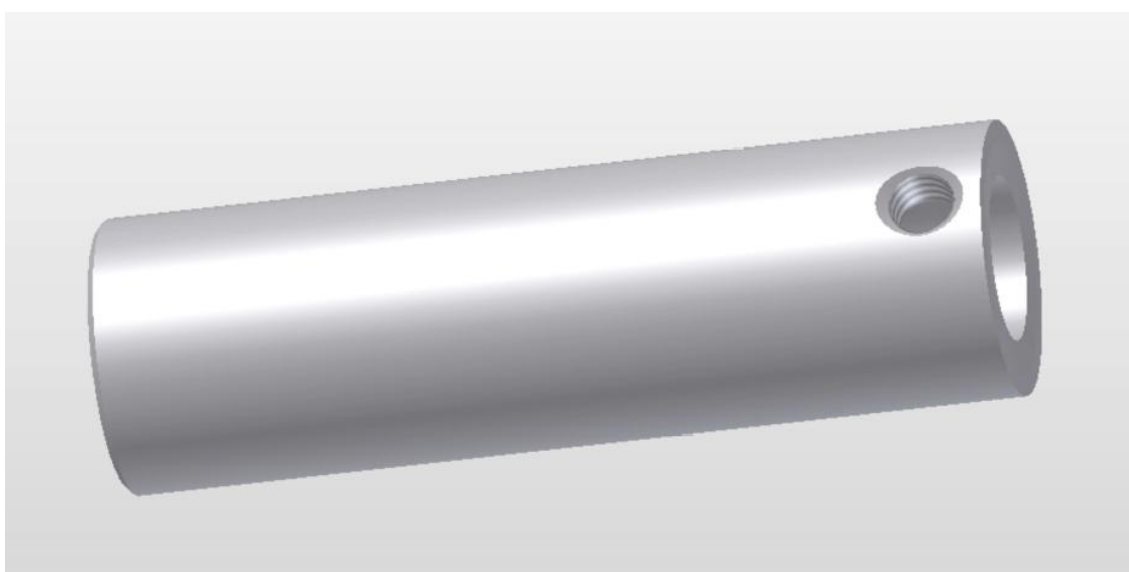


Podložka

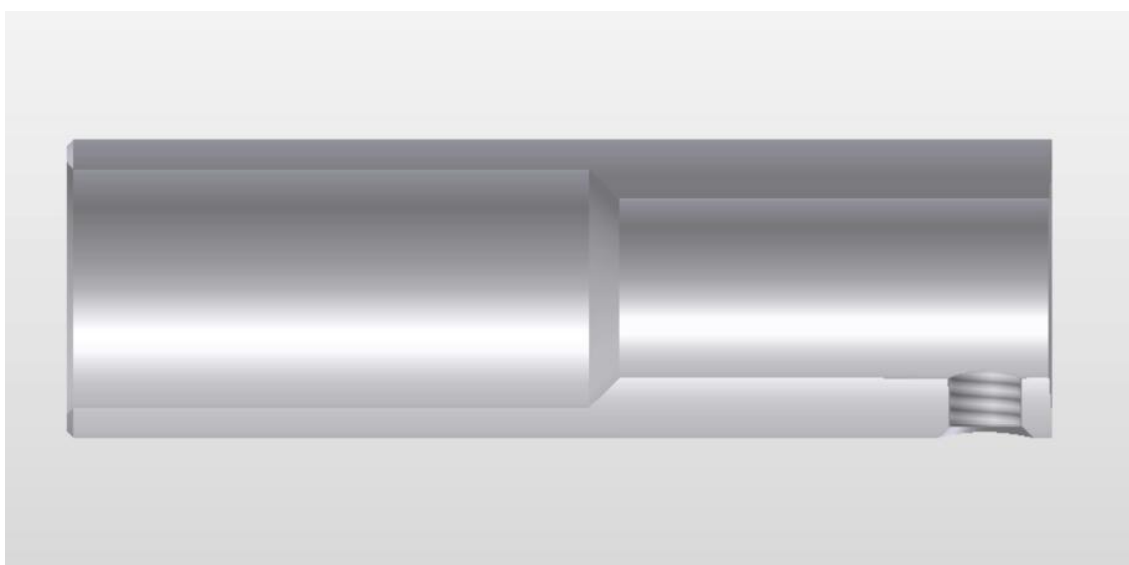
K tělesu madla se navaří držáky, které se následně nasunou na trny a zajistí šroubem.



Těleso madla



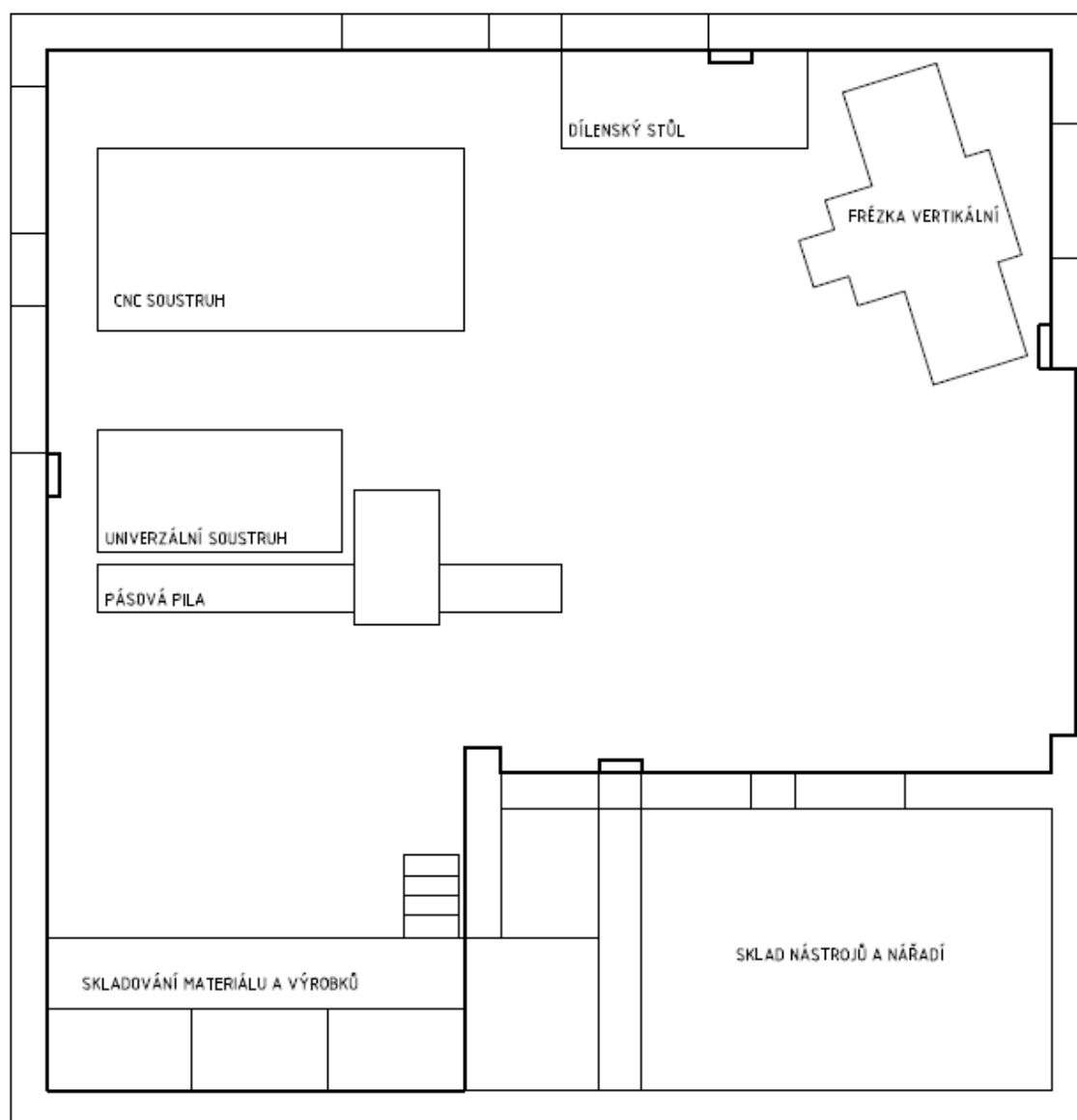
Návarný držák



Návarný držák v řezu

Příloha č. 4 – Uspořádání výrobních prostor

Zdroj: Vlastní zpracování



Příloha č. 5 – Odpisy

Zdroj: Vlastní zpracování

Majetek	Hodnota [Kč]	Odpisová skupina	Doba odpisování [roky]	Sazba první rok [%]	Sazba v dalších letech [%]	Odpis první rok [Kč]	Odpis v dalších letech [Kč]
Budova dílny	725 000	2	30	1,40	3,40	10 150	24 650
Kovosvit MT 50-1500 CNC	300 000	5	5	11,00	22,25	33 000	66 750
TOS SUI 32	150 000	5	5	11,00	22,25	16 500	33 375
TOS FA 3 V	70 000	5	5	11,00	22,25	7 700	15 575
Přilous ARG 220 plus	54 000	5	5	11,00	22,25	5 940	12 015
Dodávkový vůz	200 000	5	5	11,00	22,25	22 000	44 500
Celkem roční odpisy						95 290	196 865
Celkové měsíční odpisy						7 941	16 405