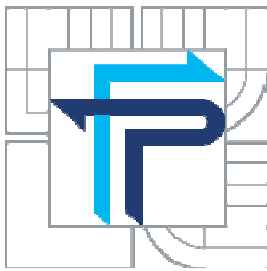


VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV FINANCÍ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF FINANCES

PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR

ENTERPRENEURIAL PROJECT

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE
BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

ZDEŇKA FURCHOVÁ

VEDOUCÍ PRÁCE
SUPERVISOR

Ing. JAROSLAV ROMPOTL

BRNO 2012

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Furchová Zdeňka

Daňové poradenství (6202R006)

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

Podnikatelský záměr

v anglickém jazyce:

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 bakalářské práce: Ing. Jaroslav Rompotl

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

L.S.

Ing. Pavel Svirák, Dr.
Ředitel ústavu

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

V Brně, dne 31.05.2012

ABSTRAKT

Bakalářská práce obsahuje vytvoření návrhu podnikatelského záměru na zřízení koňského statku tzv. hříbárny. Práce zahrnuje teoretické poznatky nutné k založení podniku, zhodnocení situace na trhu, nastínění realizace projektu, následné vyhodnocení ekonomických, finančních a jiných aspektů.

ABSTRACT

Bachelor thesis contains a draft business plan to establish a horse farm and foal facility. The work includes theoretical knowledge required for setting up a business, assess the market situation, outlining the project, the subsequent evaluation of the economic, financial and other aspects.

KLÍČOVÁ SLOVA

Podnikatelský záměr, podnikatelské riziko, finanční analýza, jezdecká stáj.

KEYWORDS

Entrepreneurial project, business risk, financial analysis, equestrian team.

BIBLIOGRAFICKÁ CITACE MÉ PRÁCE

FURCHOVÁ, Z. *Podnikatelský záměr*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2012. 59 s. Vedoucí bakalářské práce Ing. Jaroslav Rompotl.

ČESTNÉ PROHLÁŠENÍ

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

V Brně dne 31. května 2012

PODĚKOVÁNÍ

Na tomto místě bych ráda poděkovala především svému vedoucímu bakalářské práce panu Ing. Jaroslavu Rompotlovi za jeho rady, zkušenosti a odbornou pomoc. Dále děkuji rodině za psychickou podporu.

OBSAH

ÚVOD.....	10
VYMEZENÍ PROBLÉMU A CÍLE PRÁCE.....	11
1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA.....	12
1. 1 Základní pojmy	12
1. 1. 1 Podnikání.....	12
1. 1. 2 Podnikatel.....	12
1. 1. 3 Podnik.....	13
1. 2 Podnikatelský záměr	13
1. 2. 1 Obsah podnikatelského záměru.....	14
1. 2. 2 Desatero k sestavení úspěšného záměru.....	16
1. 3 Typy právních forem podnikání	17
1. 3. 1 Živnost.....	17
1. 3. 2 Obchodní společnosti.....	17
1. 4 Společnost s ručením omezeným	18
1. 4. 1 Založení společnosti s ručením omezeným.....	19
1. 4. 2 Společenská smlouva.....	19
1. 5 Marketingové analýzy	20
1. 5. 1 Porterova analýza.....	20
1. 5. 2 Analýza konkurence.....	21
1. 5. 3 Analýza zákazníků.....	22
1. 5. 4 Analýza trhu.....	23
1. 5. 5 SWOT analýza.....	24
1. 5. 6 Marketingový mix.....	24
1. 6 Finanční plán	25
1. 6. 1 Rozvaha podniku.....	25
1. 6. 2 Náklady a výnosy podniku.....	25
1. 6. 3 Příjmy a výdaje.....	26
1. 6. 4 Zakladatelský rozpočet.....	26
1. 6. 5 Financování podnikatelských záměrů.....	27
2 ANALÝZA PROBLÉMU A SOUČASNÉ SITUACE.....	28
2. 1 Analýza trhu	28
2. 2 Konkurence	29
2. 3 Zákazníci	29

2. 2 SWOT analýza	30
2. 3 Porterova analýza	31
3 NÁVRHY VLASTNÍHO ŘEŠENÍ	33
3. 1 Základní údaje o společnosti.....	33
3. 1. 1 Organizační struktura.....	34
3. 1. 2 Prostory	35
3. 2 Marketingový plán společnosti.....	35
3. 2. 1 Produkt.....	35
3. 2. 2 Cena	37
3. 2. 3 Místo	38
3. 2. 4 Propagace.....	39
3. 3 Finanční plán.....	39
3. 3. 1 Plánová rozvaha	39
3. 3. 2 Odpisový plán	40
3. 3. 3 Náklady a výnosy.....	42
3. 3. 4 Hodnocení situace podniku.....	46
3. 3. 5 Hodnocení rizik.....	50
ZÁVĚR	51
POUŽITÉ ZDROJE.....	52
SEZNAM GRAFŮ, TABULEK, OBRÁZKŮ, VZORCŮ.....	54
PŘÍLOHY	56

ÚVOD

Vždy bylo mým snem, vlastnit koňskou stáj s velkými pastvinami dobrým zázemím jak pro koně, tak i pro jezdce. V budoucnu bych chtěla takovou stáj zbudovat, a proto v bakalářské práci rozpracuji podnikatelský záměr, který se bude zabývat výstavbou nové stáje pro koně a výstavbou jezdeckého areálu. K dispozici budu mít dědečkovi pole, které chci lépe zhodnotit tímto podnikatelským záměrem, protože nyní jsou pole pouze pronajímány.

Ke koním chodím přibližně osm let, měla jsem tedy možnost poznat více jezdeckých stájí. Na myšlenku zbudování vlastní stáje, mě zavedl neuspokojivý stav okolních statků a ohlasy na nekvalitní péči o ustájené koně. Dále si myslím, že na jižní Moravě chybí hřibárna. Určitě na jižní Moravě nelze konkurovat hřibárnám na Vysočině, ale je možné se těmito podmínkám přiblížit. Většina lidí raději hřibě umístí do bližšího zařízení než na Vysočinu.

V bakalářské práci budou sepsány informace potřebné k založení koňského statku, analyzován trh, na který se plánuje vstoupit, určeny silné a slabé stránky podnikání v tomto oboru, reálně vytvořen podnikatelský záměr a zhodnocena situace plánovaného podnikání.

Vymezení problému a cíle práce

Budu se zabývat založením koňského statku, jak jsem psala v úvodu. Není podle mě dost kvalitních zařízení v tomhle směru, proto se budu snažit vytvořit takový podnikatelský záměr, aby statek byl ziskový a tím zajistil dobré podmínky pro koně.

Od dědečka získám do vlastnictví pole s chatou, na kterém chci areál zbudovat. Mým cílem je sestavení reálného finančního plánu, který bude obsahovat náklady na zbudování areálu, náklady na koně, výnosy z poskytovaných služeb a zhodnocení situace podnikatelského záměru.

1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA

Aby podnikatel byl schopen dosáhnout svých cílů, musí správně posoudit, jak vypadají jeho předpoklady pro podnikání a stanovit tak určitou strategii podniku. Nástrojem strategie je i podnikatelský plán. Nejdříve uvedu základní pojmy a teorii k sestavení podnikatelského záměru, která je nezbytná pro dobré zpracování praktické části.

1. 1 Základní pojmy

Než popíši kroky k sestavení podnikatelského záměru a vyberu správnou právní formu podnikání, zmíním některé základní pojmy.

1. 1. 1 Podnikání

„Podnikání se rozumí soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku.“ (26)

Podnikání je soustavnou činností, pokud je prováděno opakovaně nebo pravidelně. Pojmem samostatně se rozumí to, že podnikatel si sám určuje, jaké služby bude poskytovat, co bude vyrábět, jak to bude zajišťovat atd. Při vstupu do vztahů se státem, zaměstnanci s podnikateli vstupuje podnikatel pod svým jménem a nese za svoje úkony zodpovědnost. Podnikání nese také své riziko. Uskutečňuje se za účelem dosažení zisku, ale ne vždy může být zisku dosaženo. Některé podniky zanikají vlivem neúspěšného podnikání.

1. 1. 2 Podnikatel

Podnikatel má svá práva a povinnosti, které určuje obchodní zákoník. Podnikatelem podle obchodního zákoníku je (26):

- 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.

Podnikatelé vstupují:

- a) do vztahů mezi sebou – řídí se obchodním popřípadě občanským zákoníkem
- b) do vztahů ke svým zaměstnancům – tyto vztahy upravuje zákoník práce
- c) do vztahů ke státu – tento vztah upravují daňové zákony, celní zákony, nařízení, vyhlášky atd. (9)

1. 1. 3 Podnik

Podnik je organizačně, právně a ekonomicky samostatná jednotka. Riziko a odpovědnost za podnikatelskou činnost podniku nese vlastník podniku. Podnik má také svůj životní cyklus. Mezi stádia cyklu podniku můžeme zařadit založení, vznik, růst, stabilizaci, krizi podniku a zánik podniku. (2)

„Podnik nejsou jen budovy a stroje. Budovy – to jsou hromady cihel a betonu. Stroje – to je spousta železa a ocele. Život tomu dávají teprve lidé.“ Tomáš Baťa

1. 2 Podnikatelský záměr

Podnikatelský záměr je dokument, který popisuje základní smysl firmy, dlouhodobý cíl a cestu k jeho dosažení. Podnikatelský plán obsahuje všechny důležité informace týkající se různých aspektů podnikání, jako jsou cíle podnikatele, silné a slabé stránky podnikání, financování, obchod a marketing, rizikové faktory, trh a konkurenci či strategii, která vede k dosažení stanovených cílů. Kvalitní vyhotovení podnikatelského záměru je základní podmínkou k dosažení rozvoje a zisku firmy. (25)

Také je důležité, aby podnikatel nepřemýšlel především, co vyhovuje jemu, ale zaměřil se na potřeby budoucích zákazníků. Než podnikatel přistoupí k tvorbě podnikatelského záměru, je vhodné, aby si zodpověděl následující otázky (2):

- 1) Je projekt reálný a realizovatelný?
- 2) Existuje někdo, kdo bude mít o produkt zájem?
- 3) Má k dispozici potřebné zdroje pro podnikání?

1. 2. 1 Obsah podnikatelského záměru (1)

Obsah podnikatelského záměru může být různý, závisí na druhu podnikání, pro který je sestavován. Rozdíl je také v délce, vzhledu a důrazu na rozdílné aspekty podnikání. Nad obsahem je nutno se řádně zamyslet, aby obsahoval, vše co se daného podnikání týká. Měl by být stručný, přehledný, jednoduchý a kvalitně zpracovaný.

Podnikatelský záměr by měl obsahovat tyto části:

- 1.1. realizační resumé,
- 1.2. charakteristika firmy a jejích cílů,
- 1.3. organizace řízení a manažerský tým,
- 1.4. přehled základních výsledků a závěrů technicko-ekonomické studie,
- 1.5. shrnutí a závěry,
- 1.6. přílohy.

Realizační resumé by mělo zahrnovat:

- název a adresu firmy, číslo telefonu nebo faxu, kontaktní osoby,
- charakteristiku produktu nebo služby
- popis trhů, na kterých se chce firma uplatnit, a distribučních cest
- strategické zaměření firmy na období příštích 3 až 5 let
- zhodnocení manažerských zkušeností a kvality klíčových pracovníků firmy ve vztahu k projektu
- finanční aspekty, které zahrnují objem potřebného kapitálu, odhady zisků atd.

Charakteristika firmy a jejích cílů by měla mít tyto části:

- historie firmy (pokud se nejedná o nově zakládající podnik), která zachycuje činnost od založení, výsledky a úspěchy podnikání, vývoj finanční situace a způsob jejího financování,
- charakteristiky produktů, které jsou náplní projektu. Kdo bude uživatelem produktů a jaké výhody mu budou z jejich uplatnění vznikat, jaké nové produkty (služby) připravuje konkurence, strategie výroby, distribuce a marketingu,
- sledované cíle, zahrnující strategické a specifické cíle.

Část podnikatelského plánu **organizace řízení a manažerský tým** by mělo obsahovat:

- organizační schéma s vymezením pravomoci a odpovědnosti jednotlivých managerů a pracovníků,
- charakteristika vedoucích pracovníků, uvedení jejich rolí, věku, zkušeností, dosažených výsledků, současných a budoucích přínosů pro firmu,
- politiku odměňování pracovníku s uvedením platové úrovně, způsobu hmotné zainteresovanosti na výkonnosti firmy.
- vymezení dlouhodobých záměrů a cílů managerů a jejich vztah k vlastnictví firmy.
- stanovení klíčových řídicích pozic, které musejí být obsazeny a specifikaci požadovaných dovedností a zkušeností,
- základní přístup k řízení firmy, informační systém pro řízení a jeho budoucí vývoj atd.

Přehled základních výsledků a závěrů technicko-ekonomické studie projektu
týkající se:

- výrobního programu nebo poskytování služeb, které jsou náplní projektu
- analýza trhu a tržní konkurence
- marketingové strategie
- velikosti výrobní jednotky, technologie, výrobního zařízení a základních materiálů,
- umístění výrobní jednotky,
- pracovních sil,
- finančně-ekonomických analýz a finančních záměrů,
- analýza rizika projektu.

Ve shrnutí a závěru by mělo být uvedeno:

- celkové strategické zaměření projektu s uvedením koordinace všech jeho aspektů tak, aby byly splněny dlouhodobé cíle firmy,
- zdůvodnění očekávaného úspěchu projektu
- uvedení jedinečných rysů firmy,
- stanovení požadavků na kapitálové zajištění projektu,
- procentní podíl zakladatelů na vlastnictví firmy.

V přílohách je možné uvést cokoli, co se bude týkat daného projektu. Přílohy mohou být různé podle předmětu podnikání. Přílohou může být například výpis z obchodního rejstříku, smlouvy, různé průzkumy atd.

1. 2. 2 Desatero k sestavení úspěšného záměru

Nikde není dáno, jak má podnikatelský plán vypadat nebo být sestaven, ale jsou různé návrhy jak ho sestavit. Zde uvádím body, podle kterých se dá řídit při sestavování podnikatelského záměru (8):

1. Vyjasnění vlastního očekávání (co vlastně plánujeme a proč? V čem podnikáme, v čem případně chceme podnikat?)
2. Definice současného stavu (úrovně podnikání - základem je interní analýza současného stavu včetně finanční analýzy)
3. Zhodnocení externích faktorů (fungování podniku - vydefinování tržních podmínek, konkurence a reálné tržní pozice podniku na trhu. Základem je externí analýza prostředí podniku)
4. Definice strategických cílů (klíčové záměry podniku v konkrétní a měřitelné podobě)
5. Definice proveditelné strategie (návrh a definice proveditelné strategie pro realizaci a dosažení strategických cílů)
6. Identifikace rizik (vytvoření alternativních strategických scénářů omezující rizika a využívajících zmíněných příležitostí)

7. Doladění základní strategie (rozpracování a doladění základní strategie do podoby konkrétních funkčních plánů)
8. Projekce finančních toků (náklady a výnosy v kontextu navržené základní strategie a strategických scénářů)
9. Finalizace plánu (finalizace plánu a jeho formy adekvátně účelu, schválení klíčovými hráči a příprava na implementaci projektu)
10. Praktické využívání plánu (práce s plánem v průběhu jeho realizace včetně jeho komunikování, sdílení, monitoringu, revizí a případných úprav a scénářů).

1. 3 Typy právních forem podnikání

Typ právní formy podnikání je další hledisko, nad kterým se musí podnikatel zamyslet. Výběr právní formy podnikání ovlivňují různé faktory a konkrétní situace. Váhu ve výběru má třeba výše počátečního kapitálu, riziko spojené s podnikáním, počet zakládajících osob, nákladnost založení atd. Mezi základní právní formy řadíme podnikání fyzických a právnických osob, z nichž každá má několik variant.

1. 3. 1 Živnost

Pojem živnost a podmínky provozování živnosti upravuje Zákon o živnostenském podnikání. Živnost může být ohlašovací nebo koncesovaná. U živnosti ohlašovací může podnikatel začít dnem ohlášení a u koncesované živnosti může podnikatel začít podnikat až dnem nabytí právní moci rozhodnutí o udělení koncese. Založení živnosti je méně nákladné než založení obchodní společnosti.

1. 3. 2 Obchodní společnosti

Obchodní zákoník upravuje vznik a podnikání právnických osob. Obchodní společnosti jsou právnickými osobami založenými za účelem podnikání. Mohou být osobní a kapitálové. Hlavním rysem, kterým se od sebe liší, je tvorba základního kapitálu.

Obchodní zákoník upravuje pět druhů společností: akciová společnost, společnost s ručením omezeným, komanditní společnost, veřejná obchodní společnost a družstvo.

1. 4 Společnost s ručením omezeným

Pro podnikatelský záměr zvolím společnost s ručením omezeným, proto nyní uvedu některé aspekty o této formě podnikání.

Tab. 1: Charakteristika s. r. o. (Zdroj: www.businessinfo.cz)

Charakteristika s. r. o.	
Základní kritéria	Kritérium v s. r. o.
Nejnižší počet zakladatelů	1 fyzická nebo 1 právnická osoba
Nejvyšší počet společníků	50 společníků
Mínimální výše základního kapitálu	200 000 Kč
Nejnižší možný vklad	20 000 Kč
Nejvyšší možný vklad	neomezen
Rozsah splacení vkladu při vzniku	30% z každého vkladu celkem nejméně 100 000,-Kč
Doba splacení vkladu	nejvýše do 5 let od vzniku
Počet hlasů ke vkladu	na každých 1000,- Kč 1 hlas (může být ve společenské smlouvě určeno i jinak)
Ručení společníka za závazky spol.	spol. společně a nerozdílně do výše nesplacených vkladů všech společníků podle stavu zápisu do OR
Předmět	činnosti podnikání, lze založit i za jiným účelem
Orgány společnosti	valná hromada, statutární orgán – jednatelé, dozorčí rada (nepovinná), další dle společenské smlouvy
Zakladatelský dokument	společenská smlouva nebo zakladatelská listina ve formě notářského zápisu

Společnost může být založena jednou fyzickou nebo právnickou osobou, ale může mít maximálně 50 společníků. Společníci ručí za závazky společnosti omezeně, a to do výše nesplacených vkladů, zapsaných do obchodního rejstříku. Základní kapitál je tvořen v minimální výši 200 000 Kč. Hodnota vkladu společníka musí být minimálně 20 000 Kč. Nejvyšším orgánem je valná hromada, dalším orgánem je statutární orgán a může být zřizován i kontrolní orgán, ale není povinný. Platí zde zákaz konkurence v oboru pro jednatele a členy dozorčí rady.

1. 4. 1 Založení společnosti s ručením omezeným (15)

Založení společnosti s ručením omezeným začíná sepsáním společenské smlouvy nebo zakladatelské listiny. Zakladatelská listina se sepisuje v případě založení společnosti jedním společníkem. Musejí mít formu notářského zápisu a obsahovat údaje dané obchodním zákoníkem. Například musí obsahovat údaje o firmě a sídle společnosti, základním kapitálu, předmětu podnikání atd. Před podáním návrhu na zápis musí být zaplacen zákonem stanovená minimální část peněžitých vkladů a všechny nepeněžité vklady. Dále je potřeba, aby jednatele před zápisem do obchodního rejstříku získali příslušné oprávnění k podnikání.

Po splnění předešlých podmínek mohou společníci podat návrh na zápis do obchodního rejstříku. Dnem zápisu do obchodního rejstříku společnost vzniká. Od zápisu do rejstříku se musí společnost do 8 dnů zaregistrovat u správy sociálního zabezpečení a u zdravotních pojišťoven za předpokladu, že má zaměstnance. Společnost se musí také do 30 dnů zaregistrovat u finančního úřadu k vybraným daním.

1. 4. 2 Společenská smlouva

Společenská smlouva musí mít formu notářského zápisu a musí obsahovat alespoň tyto základní náležitosti (18):

- údaje o firmě a sídle společnosti,
- určení společníků,

- předmět podnikání,
- údaje o základním kapitálu, výši vkladu společníků a způsob splacení tohoto vkladu,
- jména a bydliště prvních jednatelů a určení způsobu jejich jednání za společnost,
- jména a bydliště členů dozorčí rady, pokud se zřizuje,
- určení správce vkladu,
- další údaje: údaje o rezervním fondu, údaje o nepeněžitém vkladu atd.

1. 5 Marketingové analýzy

Tvorba analýz je nezbytná při vstupu do podnikání i v průběhu. Při analýze podniku se obvykle využívá analýz mikroprostředí (Porterova analýza, analýza konkurence, SWOT analýza, marketingový mix) a makroprostředí (SLEPT analýza). Na základě analýz se zvolí vhodné cíle a strategie.

1. 5. 1 Porterova analýza (3)

V Porterovém modelu se předpokládá, že strategická pozice působící v daném odvětví je určována pěti základními činiteli:

1) Intenzita konkurence uvnitř odvětví

- velikost a růst odvětví
- koncentrace v odvětví a rozmanitost konkurentů
- diferenciací výrobků, povědomí zákazníků o značce
- bariery výstupu

2) Bariéry vstupu

- úspory plynoucí z rozsahu výroby
- výrobová diferenciací
- investiční náročnost
- vládní politika

- očekávaná odvetná opatření konkurentů

3) Vyjednávací síla dodavatelů

- diferenciace vstupů
- náklady přechodu u dodavatelů a u podniků v daném odvětví
- koncentrace dodavatelů
- důležitost dodávek pro dodavatele

4) Vyjednávací síla odběratelů

- objem nákupu zákazníků
- náklady přechodu u zákazníků a u podniků v daném odvětví
- existence substitučních výrobků
- citlivost na ceny

5) Substituční výrobky

- relativní výše cen - poměr cena k užítku
- ochota zákazníků přejít na nový výrobek
- náklady přechodu

1. 5. 2 Analýza konkurence

Konkurence je důležitým faktorem, ovlivňuje marketingové možnosti firmy. Firmy proto zjišťují, kdo je jejich konkurentem, kdo jím může být, jak je silný, v jaké oblasti je konkurentem, jaké jsou cíle, strategie, silné a slabé stránky konkurenta (20).

Existuje 5 typů konkurenčního statusu (3):

- jedna nebo více větších výhod,
- řada malých výhod, které jako celek vytváří jednu velkou výhodu,
- výhody existují, ale buď nejsou rozpoznány, nebo nejsou plně využity,
- žádná zřetelná konkurenční výhoda,
- konkurenční nevýhody.

1. 5. 3 Analýza zákazníků (14)

Jednotliví zákazníci mají různé hodnoty pro společnost. Společnost by měla vědět, jakou hodnotu pro ni konkrétní zákazník má a kdo ji má největší. Nejlepší zákazník nemusí být vždy ten s nejvyšší útratou. Společnost by měla sledovat dlouhodobý potenciál zákazníka ke společnosti, včasné platby a další faktory. Toto zjištění pomáhá zaměřit se na zákazníky a zavést opatření k zvýšení hodnoty svých zákazníků.

Musíme si uvědomit, že existuje několik typů zákazníků:

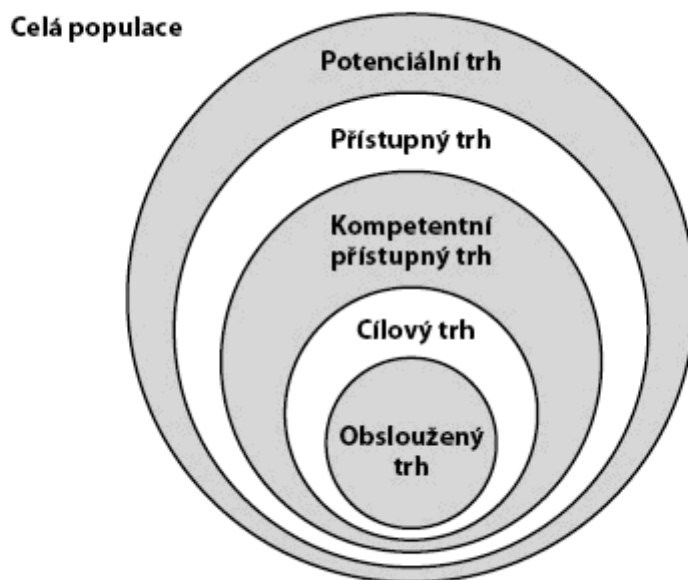
- jednotlivci;
- firmy;
- neziskové organizace, nevládní organizace, charitativní organizace;
- vláda, státní úřady.

Od toho o jakého zákazníka se jedná, se odvíjí chování při nákupu a další charakteristiky. Např. u jednotlivců se předpokládají nákupy na základě reklamy, než u firemních zákazníků. Zákazníky tzv. jednotlivce můžeme zařadit do několika skupin:

- lidé, kteří preferují nejnižší cenu;
- zákazníci hledající optimální výrobek za určitou cenu i kvalitu;
- nároční zákazníci požadující kvalitu a špičkový servis.

1. 5. 4 Analýza trhu (11)

Trh je široký pojem a pro podnikání je potřeba výběr cílového trhu. Vymezení trhu neboli segmentaci znázorňuje následující obrázek.



Obr. 1: Typy trhů (Zdroj: www.businessinfo.cz)

Vymezení trhu může být následující:

Potenciální trh – zákazníci, pro které by byla služba či výrobek přínosem.

Přístupný trh – zákazníci z potenciálního trhu, kteří mají peníze na koupi výrobku nebo služby.

Kompetentní přístupný trh – zákazníci na přístupném trhu, kteří si mohou výrobek koupit z právního hlediska.

Cílový trh – segment na kompetentním přístupném trhu, který se firma rozhodla oslovit.

Obsloužený trh – zákazníci na cílovém trhu, kteří si výrobek koupili.

Segmentace trhu slouží k rozdělení trhu na části tzv. segmenty, v rámci kterých mají zákazníci podobné potřeby a reakce na marketingové aktivity. Segmentace se provádí na základě různých kritérií. Trh spotřebitelů může být segmentován např. podle těchto faktorů:

- geografická kritéria – světadíly, země, regiony, hustota obyvatel, podnebí;
- demografické charakteristiky – pohlaví, věk, národnost, náboženství;
- socioekonomické charakteristiky – zaměstnání, příjem, vzdělání,
- psychografické charakteristiky – osobnost, životní styl, zájmy, hodnoty;
- charakteristiky chování – loajalita ke značce, hledané výhody, četnost užívání, kategorie uživatele atd.

1. 5. 5 SWOT analýza

SWOT analýza je založená na zvažování vnitřních a vnějších faktorů podniku. Silné a slabé stránky podniku jsou faktory vytvářející nebo snižující vnitřní hodnotu podniku (dovednosti, podnikové zdroje atd.) Oproti tomu příležitosti a hrozby jsou faktory vnějšími, které podnik nemůže dobře zkontrolovat. SWOT analýza se zpracovává jako poslední a obsahuje výsledky ostatních analýz (3).

1. 5. 6 Marketingový mix

Marketingovému mixu se také zkráceně říká 4P. Obsahuje tedy analýzu výrobku (product), ceny (price), propagace (promotion), distribuce (placement). Je jedním ze základních nástrojů marketingu. Složka produktu by měla vypovídat, jaké výrobky či služby firma poskytuje, jejich přednosti a vlastnosti. V dalších složkách by měla být cenová politika, platební podmínky, zvolená vhodná reklamu a jakým způsobem budou výrobky nebo služby poskytovány zákazníkům (9).

1. 6 Finanční plán

Každý podnikatelský záměr musí mít i svůj finanční plán. Finanční plán je obraz podnikatelského záměru v číslech. Je to část, která obsahuje všechny předpokládané příjmy a výdaje, rozvahu, zakladatelský rozpočet, zdroje financování atd.

1. 6. 1 Rozvaha podniku

Rozvaha představuje pohled na majetek podniku a jeho financování. Platí zde bilanční rovnost, kdy celková aktiva se rovnají celkovým pasivům. Důležitou položkou rozvahy je dlouhodobý majetek, označován jako stálá aktiva. Je zde nutné počítat s určitou technickou a ekonomickou životností. Ekonomická životnost bývá kratší než technická životnost a hodnota majetku se musí do této doby přenést do hodnoty výrobků nebo služeb. Zakomponování tohoto opotřebení dlouhodobého majetku lze přenést do hodnoty výkonů společnosti pomocí odpisů. (5)

Rozvaha zahrnuje také oběžný majetek, který má dobu používání kratší než jeden rok. Oběžný majetek představuje majetek, který neustále mění svoji podobu. Tento majetek je řazen v rozvaze podle své likvidnosti na zásoby, pohledávky a finanční majetek. (5)

Strana pasiv představuje zdroje financování majetku. Financovat dlouhodobý a oběžný majetek je možné pomocí vlastních a cizích zdrojů. Optimální výši kapitálové struktury si společnost volí podle nákladovosti vlastního či cizího kapitálu.

1. 6. 2 Náklady a výnosy podniku

Náklady jsou vyjádřením spotřeby majetku, kterého bylo potřeba na získání výnosů. Rozdíl výnosů a nákladů je výsledek hospodaření za určité období. Důležité je členění nákladů na fixní a variabilní. Situace při stanovení objemu výroby, kdy tržby pokryjí celkové náklady, se nazývá bod zvratu. Celkové náklady tak tvoří součet fixních nákladů a variabilních nákladů vynásobených množstvím prodaných výrobků.(5)

Pro výpočet bodu zvratu se použije následujícího vzorce:

$$Q_{bz} = \frac{FN}{c - V_j}$$

Vzorec č. 1: Bod zvratu (6)

Q_{bz} – bod zvratu

FN – fixní náklady

c – cena

V_j – variabilní náklady

1. 6. 3 Příjmy a výdaje

Některé náklady a výnosy nebývají spojeny s výdaji a příjmy. Také naopak některé výdaje nejsou náklady a příjmy nejsou výnosy. Z tohoto důvodu je patrné, že ani výsledek hospodaření se nemůže rovnat skutečné hotovosti za dané období. Tyto nesrovnalosti se dají zachytit ve výkazu cash-flow, který zobrazuje přehled o příjmech a výdajích. Cash-flow může být sestaveno přímou nebo nepřímou metodou. Přímá metoda bývá volena u menších podniků a to zejména při plánování v kratším časovém úseku. (5)

1. 6. 4 Zakladatelský rozpočet

Důležitou součástí podnikatelského plánu je rozvržení a zajištění finančních zdrojů ke krytí podnikatelského záměru. Účelem rozpočtu je předejití neúspěchu. Rozpočet může odhalit budoucí platební neschopnost. Zakladatelský rozpočet se zaměřuje na výše popsané položky jako určení výše nákladů a výnosů, předpokládanou strukturu dlouhodobého a oběžného majetku, přehled očekávaných peněžních toků a také výnosnost z podnikání. (5)

1. 6. 5 Financování podnikatelských záměrů

Finanční zdroje jsou hlavním kritériem pro uskutečnění či neuskutečnění podnikatelského plánu. Dlouhodobý majetek musí být financovaný z dlouhodobých zdrojů a majetek, který se okamžitě spotřebovává, může být financován krátkodobými zdroji. Tedy k financování podnikatelského záměru je zapotřebí dlouhodobých zdrojů. Zdrojem financování tedy mohou být vlastní zdroje, bankovní úvěry, prvotní emise cenných papírů, leasing, tzv. obchodní andělé, dotace. (5)

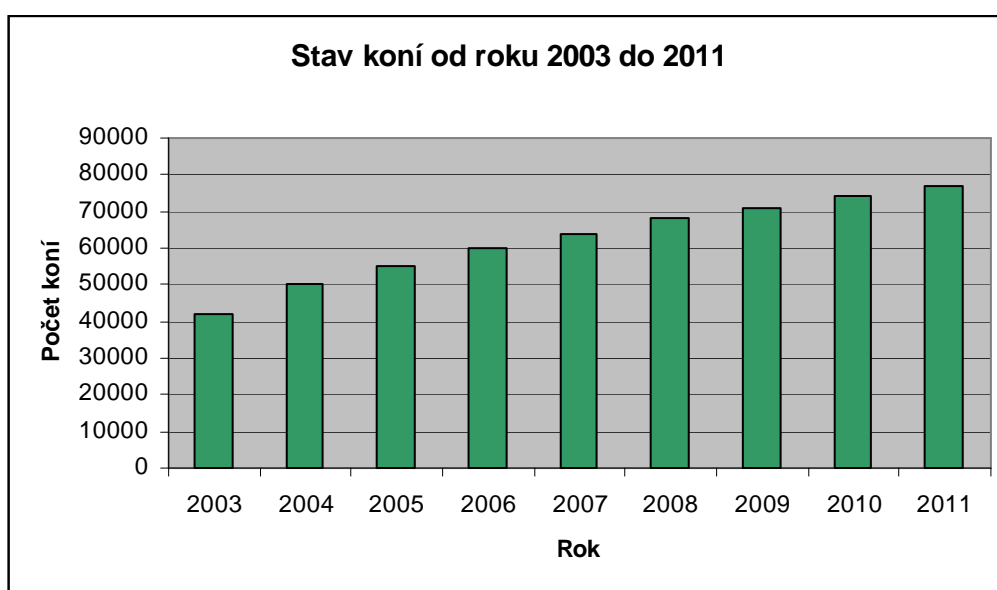
2 ANALÝZA PROBLÉMU A SOUČASNÉ SITUACE

Správným postupem pro sestavení kvalitního podnikatelského plánu je dobrá analýza trhu čili konkurence, určení silných a slabých stránek podnikání.

2.1 Analýza trhu

V okolí Vojkovic je poměrně dost zařízení pro koně, ale tyto zařízení poskytují ustájení většinou bez výběhů nebo bez možnosti odchovu hříbat u nájemních koní. Nemožnost odchovu hříbat v nájemních stájích, bývá většinou pravidlem u většiny stájí v okolí Brna.

Velmi pozitivním údajem je, že se počty koní neustále zvyšují, podle ústřední evidence chovu koní je k 31. březnu 2012 registrováno 76 992 kusů koní. Další zprávou podle časopisu Jezdectví (30) je, že počet dovezených koní je vyšší než vyvezených. To by byla nepříznivá situace v případě, že by společnost chtěla prodávat odchovaná hříbata do zahraničí. Může to totiž značit, že o naše koně není v zahraničí zájem.



Graf 1: Stav koní od roku 2003 do 2011 (Zdroj: Časopis Jezdectví (30))

2. 2 Konkurence

Zařízení s obdobnými službami, tedy odchov hříbat, se v jihomoravském kraji vyskytují, ale nejsou zrovna nejbližší. Nejbližší je statek Našiměřice, ten je vzdálený 30 kilometrů od nás směr Znojmo. Druhý nejbližší statek je v Nemochovicích a jeho vzdálenost je 60 kilometrů. Proto velkou naší výhodou je poloha. Pokud bychom měli zákazníky z Brna, tak bychom byli nejbližší hříbárnou.

V blízkosti do 20ti kilometrů se vyskytuje stáj Uherčice, Sobotovice, Žabčice, Blučina, Měnín. Jsou to nájemní stáje nikoliv hříbárny. Z toho si troufám tvrdit, že Žabčice pro nás nejsou žádnou konkurencí, protože areál je využíván Mendelovou univerzitou a ustájení koně slouží pro výcvik jezdců Mendelovy univerzity, proto žádné soukromé koně nepřijímají. Blučina a Měnín mají kapacitu naplněnou. Stáj v Sobotovicích byla rekonstruována, proto volná místa mají, ale cena ustájení se pohybuje velice vysoko. Uherčice se nyní potýkají s problémy, že nemají výběhy pro koně a jejich zákazníci jsou nespokojeni.

Pracovní spolupráci bychom měli přislíbenou od majitele stáje v Blučině. Majitel stáje připouští každým rokem svoje klisny, od kterých mívá jedno až dvě hříbata za rok. Uvítal by, kdyby roční a dvouleté hříbata mohl dát do jiného zařízení, kde by byla stejně stará hříbata. Spolupráce by se týkala ohledně poradenství péče o koně, strouhání kopyt, výcviku mladých koní.

2. 3 Zákazníci

Zaměříme se na zákazníky z okolí Brna a Brna. V Brně jsou nižší vhodné podmínky pro odchov hříbat než v okolí Brna, proto by bylo vhodné nejprve oslovit tyto zákazníky. Pro služby ustájení budeme oslovovat zákazníky starší 18ti let a pro služby v oblasti výcviku jezdců budeme oslovovat i mladší zákazníky. Zákazníci v naší oblasti dbají většinou na kvalitu i na cenu. Lidé, co mají závodní ambice, dbají spíše na kvalitu, takové zákazníky bychom nemohli uspokojit, protože nemáme krytou halu na ježdění.

Na mladých koních se nezávodí, proto v oblasti ustájení hříbat bychom mohli uspokojit i takovéto zákazníky.

2. 2 SWOT analýza

Silné stránky podnikání

Výhoda velkého prostoru, možnost pěkných vyjížděk do přírody, protože objekt bude daleko za obytnou částí vesnice. Další výhodou bude odchov hříbat a ustájení jejich matek. Netýká se nás sezónnost tohoto podnikání, protože i když nebudeme mít v začátcích krytou jízďárnu, neopadne zájem o ustájení březích klisen a hříbat, protože březí klisny by neměly být moc zatěžovány výcvikem a mladí koně se učí jen základním návykům.

Slabé stránky podnikání

V začátcích podnikání nebude zbudovaná jízďárna s kvalitním jízdářským povrchem ani krytá jízďárna. Jízďárna, kterou budeme mít k dispozici, bude stačit pro mírnou zátěž koně, ale ne pro cílený jízdářský výcvik.

Příležitosti

Naší příležitostí by bylo využití velkého prostoru. Zbudováním větší a kvalitní jízďárny by byla možnost pořádat skokové závody, to by vedlo k velkému zviditelnění statku. Další příležitostí by bylo i využití zbytku pole nevyužitého pro hříbárnu. Tedy pole, které společnost pronajímá, protože nemá stroje pro zajištění celého procesu zemědělské výroby. Do budoucna by společnost plánovala zakoupení secího stroje a bran za traktor, aby mohla z části zajistit proces zemědělské výroby a byla tak soběstačná v zajištění krmiva pro koně.

Hrozby

Vlivem krize by mohlo dojít k tomu, že lidé začnou šetřit a nebudou mít zájem o připouštění klisen. Zájem o ustájení si myslím, že by ve velké míře klesnout neměl, protože lidé se nemůžou svého koníka jen tak zbavit, spíš se domluví více lidí na

nějakém spolufinancování ustájení. Další hrozbou může být špatný zemědělský rok, kdy nebude velká úroda a cena krmiva vzroste.

2. 3 Porterova analýza

Intenzita konkurence uvnitř odvětví

Konkurentů v oblasti ustájení hříbat je v okolí málo, ale konkurence v oblasti výcviku koní a jezdců je v podstatě silná. Většina stájí okolo jsou vedeny jako občanské sdružení, proto si myslíme, že statut právnické osoby nám přidá na důvěryhodnosti a zajistí tak větší rozvoj do budoucna.

Bariéry vstupu

V této části se spekuluje nad obtížností vstupu na trh a nad bariéry vstupu. Obtížnost vstupu na daný trh není, protože není legislativa, která by tento druh podnikání omezovala. Jedná se o živnost volnou, proto nejsou podmínky, které by ztěžovali výkon této profese. Všeobecně je v tuzemsku určitá vyšší administrativní náročnost než v ostatních zemích Evropy. Při zakládání statku se jeví jako velkou bariérou velká investiční náročnost. Je zde nárok na prostor, budovy, stroje atd. V této oblasti není žádný velký konkurent, který by bránil vstupu na trh.

Síla odběratelů

Zákazníků, který mají zájem o ustájení zatím stále přibývá. V dnešní době je stále méně lidí, kteří mohou mít koníka doma. Většina majitelů chce mít od svého miláčka potomky, které doposud nebylo vhodné mít v nájemních stájích. Jak jsem již psala, zařízení pro ustájení je tu celkem dost, ale není zde moc hříbáren, proto zákazníci nebudou mít tak velkou sílu nato aby mohli vyjednávat jiné podmínky.

Síla dodavatelů

Protože nebudeme mít techniku pro zpracování sena, slámy a ovsu, budeme závislí na dodavatelích. Nabídka těchto produktů je široká, ale není lehké najít dobrého dodavatele s kvalitními surovinami. Koně jsou nároční na kvalitu krmiva i steliva, proto může

nastat situace, kdy dodavatel kvalitního krmiva bude mít specifické podmínky odběru a ceny.

Hrozba substitučních služeb

Poskytování možnosti odchovu hříbat v Jihomoravském kraji je specifickou službou, protože takových zařízení není moc. Může se stát pro nás hrozbou, když by se stávající provozovatelé zařízení rozhodli poskytovat i tyto služby, ale nikdy se nestanou pro nás velkou hrozbou z důvodu prostoru.

3 NÁVRHY VLASTNÍHO ŘEŠENÍ

V návrzích vlastního řešení vytvořím reálný podnikatelský plán, který by zajistil nenaplněnou poptávku po hřebárně a dobrého zařízení pro koně. Řešením problému, bude zbudování vlastní stáje. Právní formu podnikání bych zvolila společnost s ručením omezeným, podle vzoru existující společnosti Pánská lícha, s. r. o.

3.1 Základní údaje o společnosti

Jméno společnosti vznikne podle klisny, na které jsem jezdila a stále občas jezdím. Klisna nyní čeká hřebátko. Hřebárna Andante, s. r. o. bude zakládána dvěma společníky, kteří se budou každý rovným dílem podílet na základním kapitálu. Bude tedy sepsána společenská smlouva, jejíž návrh uvedu v přílohách.

Stáj bych chtěla zbudovat za obcí Vojkovice. Pozemky jsou daleko za obytnou částí obce, proto by bylo možné i v budoucnu objekt rozšiřovat.

Předmětem podnikání bude chov koní, ustájení koní, výcvik koní a jezdců. V živnostenském zákoně je tento předmět podnikání zařazen to těchto kategorií:

- Chov zvířat a jejich výcvik (mimo živočišnou výrobu)
- Provozování tělovýchovných a sportovních zařízení a organizování sportovní činnosti
- Výroba, obchod a služby jinde nezařazené

Výhodou bude ustájení pro mladé koně tzv. hřebárna, kde budou ustájeny vlastní i soukromá odchovaná hřebata.

Financování společnosti bude dlouhodobým úvěrem, případně reálný podnikatelský záměr by byl předložen investorovy k spolufinancování společnosti.

Tab. 2: Základní údaje o společnosti (Zdroj: Vlastní zpracování)

Základní údaje o společnosti	
Název společnosti	Hřibárna Andante, s. r. o.
Právní forma	Společnost s ručením omezeným
Jednatelé	Zdeňka Furchová
	Martin Nemček
Základní kapitál	200 000 Kč
Předmět podnikání	Chov zvířat a jejich výcvik
	Provozování tělovýchovných a sportovních zařízení a organizování sportovní činnosti
	Výroba, obchod a služby jinde nezařazené (Ustájení koní)
Vznik společnosti	1.3.2014

3. 1. 1 Organizační struktura

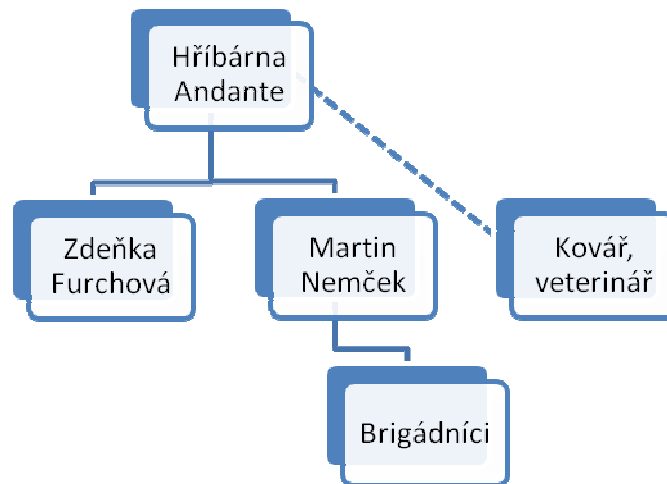
Jednatelem společnosti bude Martin Nemček a Zdeňka Furchová. Jednatelé budou jednat za společnost společně, nerozdílně a zároveň budou i zaměstnanci společnosti. Martin Nemček bude zaměstnán na hlavní pracovní poměr a Zdeňka Furchová bude vykonávat práce ve společnosti na základě dohody o pracovní činnosti.

Rozdělení práce zaměstnanců:

Martin Nemček – technické zajištění společnosti, obstarání krmiva, steliva.

Zdeňka Furchová – péče o koně, výcvik koní, administrativa a účetnictví.

Organizační struktura je naznačená v následujícím grafu. Veterinární práci a kovářskou budou zajišťovat externí zaměstnanci. V grafu je také naznačena situace, kdy zaměstnanci nebudou práci stíhat a bude potřeba zaměstnat i brigádníka. Tato situace může nastat v období sklizně sena, žní nebo při větším počtu koní. Veterinární služby bude pro společnost zajišťovat veterinární doktorka z Měnína, kovářské práce bude zajišťovat kovář z Blučiny.



Graf 2: Organizační struktura společnosti (Zdroj: Vlastní zpracování)

3. 1. 2 Prostory

Většina stájí v okolí má k dispozici prostory okolo několika arů, proto bude naší velkou výhodou možnost rozšíření prostor. Celkové prostory společnosti jsou 5 ha. Pro zajištění uvedených služeb bude využit pozemek okolo jednoho hektaru, zbytek polí bude pronajímán. Prostory jsou uprostřed polí, proto bude zajištěno pěkné prostředí pro vyjížděky na koni.

3. 2 Marketingový plán společnosti

3. 2. 1 Produkt

Převážně budeme poskytovat odchov hříbat a jejich ustájení. V boxech budeme ustájet březí klisny nebo klisny s hříbaty, do volných kapacit ustájíme případně i ostatní koně. Budeme zajišťovat i výcvik mladých koní a přípravu na výkonnostní zkoušky. Tyto služby budou poskytovány pouze v areálu statku a na přilehlých polích.

Výjimku tvoří výkonnostní zkoušky, které budou vykonávány v místě konání zkoušek. Služby budou poskytovány na základě smluv s majiteli. V příloze uvádím vzor smlouvy o ustájení.

Ustájení

Ustájení v hříbárně je výhodné pro správnou socializaci hříbat. Pro majitele mladého koně je to většinou i finančně výhodnější než hříbě nechávat v boxovém ustájení některé nájemní stáje. Ustájení mladých koní doma není vůbec vhodné, z takových hříbat většinou vyrostou rozmazlení nebo zlí koně. Takový kůň je potom i cenově levnější, proto se vyplatí mít hříbě v hříbárně. Ustájení v hříbárně poskytuje výhodu 24 hodinového pobytu koně venku, to umožňuje koním pohyb v průběhu celého dne. Celodenní pohyb koně venku je přirozený a zdravý, předchází se tak onemocněním dýchacího a pohybového aparátu koně.

Ustájení v našem areálu bude tedy poskytováno pro mladé koně ve výběžích, kde budou postaveny dřevěné boudy, které budou sloužit k schování koní před nepříznivým počasím, seník a napájení koní bude v jiné části výběhu na více místech, aby byl zajištěn přístup i pro ty jedince hierarchicky níže postavené.

Dalším typem ustájení bude ustájení pro březí klisny. Toto boxové ustájení bude mít rozměry 4 x 4 metry. Boxy budou oddělené od ostatních boxů pro zajištění klidného prostředí pro březí klisny. V boxech bude možné ustájit i jiné koně.

Krmivo a stelivo

Krmivo bude podáváno koním 3x denně, složení krmiva bude odpovídat věkové kategorii ustájených koní i jejich fyzickému využití. Vhodnost krmiva bude konzultována s veterinářem a bude poskytována i podle přání majitele. Koním budeme poskytovat i siláž, která je velmi výživná a vhodná pro koně s venkovním ustájením.

Stelivo bude poskytováno v boxovém ustájení, ve venkovních zařízeních bude položena guma a stelivo bude dodáváno přes zimu. K dispozici bude sláma i piliny.

Ostatní zařízení areálu

V areálu bude jeden venkovní mycí box, uvaziště pro koně, šatna pro majitele ustájených koní, sociální zařízení, sedlovna, kruhová ohrada, jízdárna.

Ostatní služby

V rámci ustájení bude zahrnuto krmení, čištění boxů, výběhů, péče o koně. Péčí o koně je myšleno i navykání hříbat na lidský kontakt, vodění koní, čištění, podávání léků a jiné. Nad rámec poplatku za ustájení je veterinární péče, kování nebo strouhání koní a výchova mladých koní.

Výchova mladých koní

Kůň je velké a silné zvíře, proto potřebuje důslednou výchovu už od raného věku. Klisny se okolo třetího roku svého věku začínají obsedat a připravovat na výkonnostní zkoušky, hřebci mohou být obsedáni i později. Obsedání by mělo být prováděno zkušenou osobou, většina majitelů takové zkušenosti nemá, proto uvítá pomoc od zkušenějších jezdců. Výcvik bude prováděn jak ze země, tak ze sedla koně. Cviky se provádí od nejjednoduššího k nejtěžšímu a doba výcviku záleží na psychice mladého koně.

3. 2. 2 Cena

Další nedílnou součástí marketingového mixu je i cena. Cena služeb je stanovena podle cen konkurence podobných zařízení. Výhodou je, že naše hříbárna bude poskytovat rozdílné služby od okolních zařízení.

Tab. 3: Ceník společnosti Hřibárna Andante, s. r. o. (Zdroj: Vlastní zpracování)

Ceník společnosti Hřibárna Andante, s. r. o.	
Poskytovaná služba - ustájení	cena za měsíc
Ustájení březích klisen od 6tého měsíce březosti	4 500 Kč
Ustájení klisny do 6tého měsíce březosti nebo po porodu	3 500 Kč
Ustájení hřiběte od porodu do půl roku	1 500 Kč
Ustájení hřiběte od půl roku do 2 a půl roku	2 000 Kč
Ustájení ostatních koní	4 000 Kč
Poskytovaná služba - výcvik	cena
Lonžování mladého či staršího koně 30 min.	100 Kč
Výcvik mladého koně ze sedla 60 min.	200 Kč
Prezentování koně na výkonnostních zkouškách	5 000 Kč
Adopce koně pro zkušeného jezdce - ježdění 3x/týden	2 000 Kč
Trénink jezdce 45 min.	200 Kč

V ceníku nejsou zahrnuty veterinární služby, kovářské služby. Na nutnost provedení očkování, ostrouhání kopyt či jiné nahodilé skutečnosti bude majitel kontaktován. Uvedené ceny zahrnují péči o koně, tzn. krmení, čištění koní, základní výcvik návyků mladého koně, skokový materiál.

Adopce koně, bude poskytována pouze pro zkušené jezdce, protože cena služby nezahrnuje cílený trénink jezdce. Jezdec musí mít své jezdecké vybavení, obzvlášť helmu. Koně budou pojištění proti škodě, kterou by mohly způsobit, ale doporučuje se, aby se jezdec pojistil i proti úrazu.

3. 2. 3 Místo

Poloha hřibárny se bude nacházet za obcí Vojkovice. Pole o výměře 5 hektarů bude v době založení ponku k dispozici, nyní probíhá digitalizace polí a nové mapy budou

k dispozici v říjnu tohoto roku. U polí se nachází chata, která bude sloužit jako sedlovna, nářaďovna a úschovna krmiva. Pro zmiňované služby bude využit pozemek okolo jednoho hektaru, zbytek polí společnost pronajme. Nyní patří pole a chata mojí rodině, která na mě pole převede.

3. 2. 4 Propagace

U příjezdové cesty necháme zbudovat ceduli s informacemi o naší stáji. Vyhotovíme internetové stránky a podáme inzerát do nejčtenějšího časopisu v oblasti koní tj. Jezdectví. Při události otevření areálu, uspořádáme zahajovací táborák, pro všechny „koňáky“ v okolí a pro lidi, který se na realizaci podnikatelského plánu podíleli morálně, finančně či fyzicky. V případě zájmu bychom uspořádali den pro děti. Myslíme si, že tato propagace bude dostatečná, protože ve společnosti „koňáků“ se informace šíří rychle.

3. 3 Finanční plán

Na prvním místě uvedu dostupné prostředky na realizaci podnikatelského záměru, vyčísím variabilní, fixní náklady a zhodnotím situaci pomocí bodu zvratu.

3. 3. 1 Plánová rozvaha

Zahajovací rozvahu znázorňuje uvedená tabulka. V dlouhodobém majetku je zemědělská technika, kterou vloží do podnikání Martin Nemček, chata a pole bude vložené Zdeňkou Furchovou. Peněžní prostředky tvoří prostředky z úvěru, 185 000 Kč vklad Martina Nemčeka a 100 000 Kč vklad Zdeňky Furchové.

Tab. 4: Zahajovací rozvaha (Zdroj: Vlastní zpracování)

Zahajovací rozvaha k 1.3.2014			
Aktiva		Pasiva	
Dlouhodobý majetek	865 000 Kč	Vlastní zdroje	1 150 000 Kč
traktor	60 000 Kč	základní kapitál	1 150 000 Kč
vlečka za traktor	40 000 Kč		
pluh za traktor	15 000 Kč		
pole 5 ha	500 000 Kč		
zděná chata	250 000 Kč		
Oběžný majetek	885 000 Kč	Cizí zdroje	600 000 Kč
peníze na bankovním účtu	885 000 Kč	bankovní úvěr	600 000 Kč
Aktiva celkem	1 750 000 Kč	Pasiva celkem	1 750 000 Kč

Pomocí následujícího vzorce celkové zadluženosti můžeme zhodnotit zadluženost společnosti.

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{celková aktiva}} * 100$$

Vzorec č. 2: Celková zadluženost (22)

$$\text{Celková zadluženost} = 600\,000 / 1\,750\,000 * 100 = 34,3\%$$

Zadluženost přes 34% vypovídá, že společnost není moc zadlužená. O větší zadluženosti se mluví při hodnotě nad 60%.

3. 3. 2 Odpisový plán

Odpisový plán byl sestaven pro zrychlené i rovnoměrné odpisy. Modré hodnoty značí, kterou variantu odpisů společnost využije. Varianta odpisů je zvolená podle druhu majetku a věrnějšího zobrazení opotřebení, protože společnost stanovila, že účetní odpisy se rovnají daňovým.

Tab. 5: Odpisový plán (Zdroj: Vlastní zpracování)

Odpisy dlouhodobého majetku			Rovnoměrné		Zrychlené		
Majetek	PC	skupina	1. rok	2. rok	1. rok	2. rok	3. rok
Chata	250 000 Kč	5	3 500	8 500	8 333	16 111	15 556
Traktor	60 000 Kč	2	6 600	13 350	12 000	19 200	14 400
Vlečka	40 000 Kč	2	4 400	8 900	8 000	12 800	9 600
Klisna 10 let	45 000 Kč	2	4 950	10 013	9 000	14 400	10 800
Klisna 9 let	50 000 Kč	2	5 500	11 125	10 000	16 000	12 000
Přístřešek pro hříbata 3x3x8 m	70 000 Kč	4	1 505	3 605	3 500	6 650	6 300
Přístřešek pro hříbata 4x3x8 m	80 000 Kč	4	1 720	4 120	4 000	7 600	7 200
Přístřešek pro hříbata 4x3x8 m	80 000 Kč	4	1 720	4 120	4 000	7 600	7 200
Dřevěné boxy pro koně 5X	115 000 Kč	4	2 473	5 923	5 750	10 925	10 350
Dřevěné boxy pro koně 5X	115 000 Kč	4	2 473	5 923	5 750	10 925	10 350
Přístřešek pro hříbata 4x3x9 m	95 000 Kč	4	2 043	4 893	4 750	9 025	8 550
Oplocení	64 290 Kč	4	1 382	3 311	3 215	6 108	5 786
Celkem	1 064 290 Kč	x	38 265	83 781	78 298	137 344	118 092

Pro výpočet byly použity následující vzorce:

$$\text{Zrychlený odpis v 1. roce} = \frac{\text{PC}}{\text{koeficient 1}}$$

Vzorec č. 3: Zrychlený odpis v 1. roce (27)

$$\text{Zrychlený odpis v dalších letech} = \frac{2 * \text{ZC}}{\text{koeficient 2} - 1}$$

Vzorec č. 4: Zrychlený odpis v dalších letech (27)

$$\text{Rovnoměrný odpis v 1. roce} = \frac{\text{PC}}{\text{sazba 1}}$$

Vzorec č. 5: Rovnoměrný odpis v 1. roce (27)

$$\text{Rovnoměrný odpis v dalších letech} = \frac{\text{PC}}{\text{sazba 2}}$$

Vzorec č. 6: Rovnoměrný odpis v dalších letech (27)

Význam zkratek:

PC – pořizovací cena

ZC – zůstatková cena

Koeficient 1 – koeficient pro první rok

Koeficient 2 – koeficient pro další roky

Sazba 1 – sazba pro první rok

Sazba 2 – sazba pro další roky

3. 3. 3 Náklady a výnosy

V této části vyčísím předpokládané náklady a výnosy. Jedná se o plánované náklady a výnosy, kde náklady jsou stanoveny podle potřeb plánu a výnosy se odvíjí od stanovené ceny produktů.

Fixní náklady

V následující tabulce jsou vyčísleny fixní náklady spojené s výstavbou areálu. Ceny jsou sestaveny kvalifikativním odhadem na základě zkušeností, aktuálních cen na internetu a rad okolních stájí.

Tab. 6: Náklady na výstavbu a zřízení společnosti (Zdroj: Vlastní zpracování)

Náklady spojené s výstavbou areálu	Cena
Zřizovací náklady	9 500 Kč
Ohradníky pro koně - obvod 500 m	7 500 Kč
Tyčky pro ohradníky – 150 ks	6 300 Kč
Sloupky na plot – 160 ks	24 000 Kč
Pletivo - výška 180 cm/400 m	24 200 Kč
Brány 2 ks	11 000 Kč
Písek 7 tun	1 890 Kč
Cement (50 pytlů)	3 200 Kč
Doprava písku, cementu, dřeva, sloupků	6 500 Kč
Přístřešek pro hřebata 3x3x8 m	70 000 Kč
Přístřešek pro hřebata 4x3x8 m	80 000 Kč
Přístřešek pro hřebata 4x3x8 m	80 000 Kč
Dřevěné boxy pro koně 5X	115 000 Kč
Dřevěné boxy pro koně 5X	115 000 Kč
Skokový materiál	2 400 Kč
Dřevo na kruhovou ohradu	8 700 Kč
Dřevo na jízďárnu	9 500 Kč
Přístřešek pro hřebata 4x3x9 m	95 000 Kč
Plachta na přikrytí sena	9 150 Kč
Barvy	20 000 Kč
Hadice	6 700 Kč
Další materiál (vědra, smetáky, vidle, lopaty)	8 300 Kč
Klisna 10 let	45 000 Kč
Klisna 9 let	50 000 Kč
Starší sedla 2x	7 000 Kč
Nové uzdečky, čištění na koně	3 150 Kč
Celkem	818 990 Kč

Zdrojem financování výstavby areálu bude dlouhodobý úvěr, rozpis plateb je uveden v následující tabulce. Dle sazebníku komerční banky by bylo možné získat úvěr

za 4,99%. V rámci programu PGRLF, je možné získat podporu na snížení úroků o 3% na zemědělskou činnost (28). Této možnosti bychom se snažili využít.

Tab. 7: Splátkový kalendář (Zdroj: vlastní zpracování)

Splátka	rok	anuita	úrok	úmor	zůstatek dluhu
1	2014	x	x	x	600000
2	2015	73938	23940	49998	550002
3	2016	73938	21945	51993	498009
4	2017	73938	19871	54067	443942
5	2018	73938	17713	56225	387717
6	2019	73938	15470	58468	329249
7	2020	73938	13137	60801	268448
8	2021	73938	10711	63227	205221
9	2022	73938	8188	65750	139471
10	2023	73938	5565	68373	71098
11	2024	73935	2837	71098	0
Celkem	x	739377	139377	600000	x

Použila jsem vzorec pro výpočet anuity:

$$a = D * \frac{i}{1-(1+i)^{-n}}$$

Vzorec č. 7: Výpočet konstantní anuity (29)

Význam zkratk:

a – anuita

D – dluh

i – úroková míra

n – počet let

Kromě fixních nákladů spojených s výstavbou, musíme dále počítat s platbou elektřiny. Elektřina se bude používat na osvětlení v chatě, na pohon čerpadla a při budování areálu na práci s míchačkou, vrtačkou atd. Zálohy pro rok 2014 budou stanoveny na 700 Kč za

měsíc. Platba za daň z nemovitosti a pozemků bude 930 Kč. Daň zahrnuje platbu za chatu a za 1 hektar, podle aktuální placené částky vlastníkem. Společnost zbylé 4 hektary bude pronajímat, protože nemá dostatečnou techniku, aby pole zorala, zpodmítala, zasela, pošplíchala proti plevelu a sklídila. Do budoucna bychom plánovali pole využít pro vlastní činnost. Aktuální pronájemní cena pole je 1800 Kč za hektar s tím, že nájemník bude platit daň z pozemků.

Variabilní náklady

Variabilní náklady jsou taktéž kvalifikativním odhadem podle aktuální ceny dostupného krmiva nebo steliva a rad zkušeností okolních stájí.

Tab. 8: Měsíční variabilní náklady na krmivo ustájených koní (Zdroj: Vlastní zpracování)

Variabilní náklady	seno	oves	sláma	granule	celkem Kč
Náklady na dospělého koně	320	280	90	x	690
Náklady na hřbě od půl roku do 2 let	260	160	80	x	500
Náklady na klisny s hřibaty	400	x	120	700	1220

Dále uvádím náklady na vlastní koně. Společnost vlastní dva koně, které využívá pro výcvik jezdců a pro zapůjčení koně zkušenějším jezdcům.

Tab. 9: Celkové měsíční náklady na jednoho vlastního koně (Zdroj: Vlastní zpracování)

Náklady na vlastního koně za měsíc	Cena v Kč
Veterinární ošetření	160
Ostrouhání kopyt	110
Pojištění	67
Krmivo	690
Celkové náklady na vlastního koně	1027

3. 3. 4 Hodnocení situace podniku

Služby společnosti jsou odlišné a poskytované za různou cenu. Pro zhodnocení situace uvedu dva druhy předpokladu vývoje tržeb a nákladů. Varianta výkonnosti podniku bude zisková a reálná.

Zisková varianta

V této variantě uvádím náklady a výnosy při plném využití kapacity podniku. Je to varianta, kdy podnik má dostatečné množství zákazníků a nepříhodí se žádné nepříznivé skutečnosti.

Tab. 10: Měsíční variabilní náklady při naplnění kapacity ustájení (Zdroj: Vlastní zpracování)

Variabilní náklady při naplnění kapacity	seno	oves	sláma	granule	celkem Kč
Náklady na dospělé koně (6 koní)	1920	1680	540	x	4140
Náklady na odstávčata do 2 let (30 hřibat)	7800	4800	2400	x	15000
Klisny s hřibaty (2 klisna)	800	x	240	1400	2440
Celkové variabilní náklady za měsíc při plné kapacitě					21580

Tabulka vyjadřuje variabilní náklady na krmivo při ziskové variantě, tedy kdy má tzv. plný stav. Poměr mezi ustájenými dospělými koňmi a klisnami s hřibaty může být i jiný, ale vycházím z toho, že společnost má k dispozici 10 boxů, ve kterých bude ustájovat dva vlastní koně. Kapacita hřibárny činí 30 hřibat. Tabulka s náklady pro dva vlastní koně je uvedena níže.

Tab. 11: Měsíční celkové náklady na dva vlastní koně (Zdroj: Vlastní zpracování)

Náklady na vlastního koně za měsíc	Cena za jednotku	Cena za 2 koně
Veterinární ošetření	160 Kč	320 Kč
Ostrouhání kopyt	110 Kč	220 Kč
Pojištění	67 Kč	134 Kč
Krmivo	690 Kč	1 380 Kč
Celkové náklady na vlastního koně	1 027 Kč	2 054 Kč

Tab. 12: Náklady spojené s měsíčním provozem (Zdroj: Vlastní zpracování)

Náklady spojené s měsíčním provozem	Cena
Mzdové náklady	40 200 Kč
Provozní náklady	1 178 Kč
Splátka úroků + úmoru	6 161 Kč
Celkem	47 539 Kč

Pro přesnější přiblížení situace jsem uvedla náklady, které by společnost měla hradit každý měsíc. Aby se společnost nedostala do platební neschopnosti, měly by tržby pokrýt uvedené náklady, variabilní náklady na ustájené koně a na vlastní koně.

Tab. 13: Měsíční tržby při plném naplnění kapacity (Zdroj: Vlastní zpracování)

Tržby při plném naplnění kapacity	celkem Kč
Tržby za ustájení dospělých koní (6 koní)	24000
Tržby za ustájení odstávčat do 2 let (30 hříbat)	60000
Ustájení klisen s hříbaty (2 klisny)	11000
Tržby za půjčení koní, trénink	6500
Celkové tržby za měsíc při plné kapacitě	101500

Po zohlednění předchozích tabulek vychází rozdíl mezi tržby a náklady 30 327 Kč, nutno podotknout, že se nejedná o zisk společnosti. Tato částka má informativní charakter, že při ziskové variantě by společnost byla schopna platit své splatné závazky.

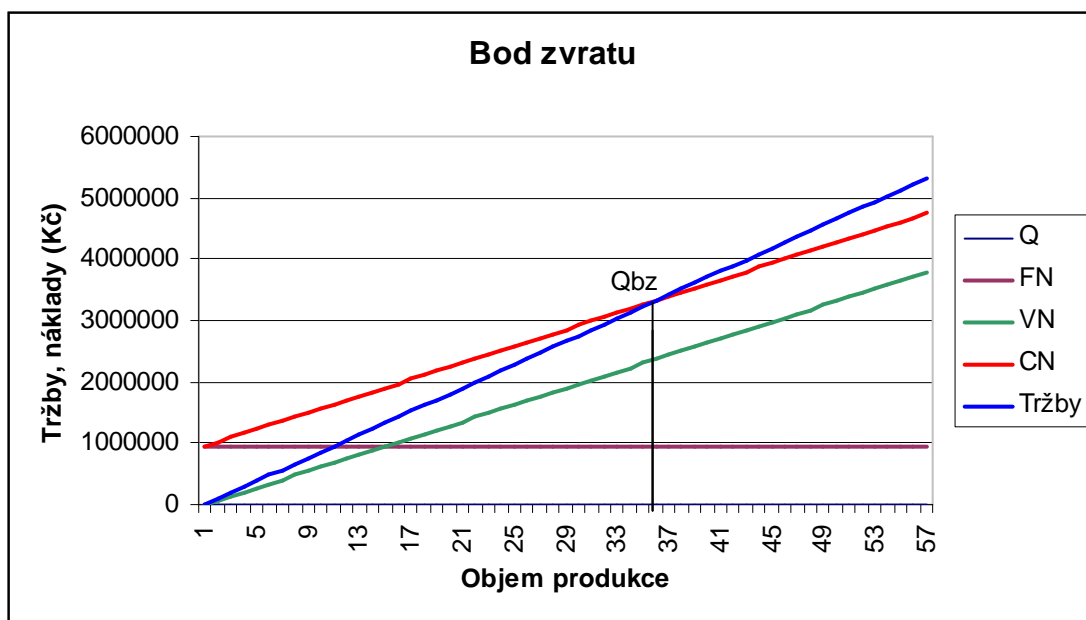
Bod zvratu pro ziskovou variantu

K výpočtu bodu zvratu potřebuji znát fixní náklady, variabilní náklady na jednotku a cenu na jednotku. Výpočet bodu zvratu zaměřím jen na služby ustájení, protože ustájení bude tvořit největší část příjmů. Jednotkou by tedy měl být jeden ustájený kůň, ale ceny za ustájení různých koní jsou odlišné. Jednotkou tedy bude maximální kapacita ustájených koní za měsíc pro lepší přiblížení situace. Pro výpočet bylo počítáno s měsíčními odpisy 4 660 Kč.

$$Q_{bz} = \frac{958367}{95000 - 67618} \quad Q_{bz} = 35$$

Hodnota 35 udává, že společnost bude vykazovat zisk za 35 měsíců při naplnění měsíční kapacity objemu výroby. Tedy zhruba za tři roky při ziskové variantě, tedy naplnění kapacity ustájení.

Situaci vývoje nákladů a tržeb zachycuje bod zvratu v následujícím grafu.



Graf 3: Bod zvratu pro ziskovou variantu (Zdroj: Vlastní zpracování)

Reálná varianta

Tato varianta počítá s reálnými předpokládanými počty ustájených koní. Jak je psáno výš, tak zde nejsou zahrnuty trenérské služby a společnost může tedy dosahovat zisku dříve, při zhodnocení všech poskytovaných služeb.

Tab. 14: Měsíční variabilní náklady při reálné variantě (Zdroj: vlastní zpracování)

Variabilní náklady při reálné variantě	seno	oves	sláma	granule	celkem Kč
Náklady na dospělé koně (5 koní)	1600	1400	450	x	3450
Náklady na odstávčata do 2 let (18 hříbat)	4680	2880	1440	x	9000
Klisny s hříbaty (3 klisny)	1200	x	360	2100	3660
Celkové variabilní náklady za měsíc při plné kapacitě					16110

Tab. 15: Měsíční tržby při reálné variantě (Zdroj: Vlastní zpracování)

Tržby při reálné variantě	celkem Kč
Tržby za ustájení dospělých koní (5 koní)	20000
Tržby za ustájení odstávčat do 2 let (18 hříbat)	36000
Ustájení klisen s hříbaty (3 klisny)	16500
Celkové tržby za měsíc při plné kapacitě	72500

Při srovnání jestli je společnost při této variantě schopna platit své splatné závazky, došlo k závěru, že ano. Společnost má navíc 8 851 Kč měsíčně. Po zohlednění dalších nabízených služeb by byla částka větší.

Bod zvratu pro reálnou variantu

Postup bude stejný jak u předchozí varianty. Fixní náklady představují náklady na výstavbu areálu a s tím spojené úroky, cenou jsou plánované tržby pro reálnou variantu a variabilní náklady tvoří náklady spojené s měsíčním provozem. Také je počítáno s odpisy 4 660 Kč a se stejnými měsíčními náklady.

$$Q_{bz} = \frac{958367}{72500 - 62148} \quad Q_{bz} = 92$$

Pro reálnou variantu vychází bod zvratu 92. Znamená to, že společnost začne dosahovat zisku za 92 měsíců, tedy za necelých 8 let. Graf jsem sestavovala pouze u předchozí varianty, zde by vypadal obdobně, ale protnutí celkových nákladů s tržbami by nastalo později.

3. 3. 5 Hodnocení rizik

Každý podnik ovlivňují určitá rizika, proto je potřeba si je uvědomit a snažit se jím předejít. Rizikem může být to, že zákazníci nebudou mít potřebu vlastnit svého koně z finančních důvodů, ale spokojí se s půjčováním koní a výukou jízdy na cizím koni. V tom případě by měla konkurence výhodu, protože má kvalitnější jízdárnu a krytou jízdárnu. Proto byla v podnikatelském záměru zahrnuta služba adopce koní, abychom tyto dopady předem eliminovali.

Dalším rizikem by byla pro společnost neúroda. Z důvodu neúrody by se zvedli náklady na krmivo a stelivo. Toto riziko by společnost chtěla snížit tím, že by se snažila osamostatnit v zemědělské výrobě. Osamostatněním je úmysl nákupu secího stroje a tím z jedné poloviny zajistit zemědělské práce při pěstování ovsa pro koně.

ZÁVĚR

Cílem práce bylo sestavení reálného podnikatelského plánu pro nově vznikající společnost, tak aby byly lépe využity pozemky vložené do podnikání. Pole vložené do podnikání se nyní zhodnocují pronájmem jen 9 000 Kč za rok. Proto si myslím, že jakékoliv jiné využití polí je pro vlastníka výhodnější.

V bakalářské práci jsem analyzovala trh, bylo zjištěno, že množství koní v ČR narůstá a tzv. hřibáren je v okolí málo, respektive jedna. Nic tedy nenasvědčuje tomu, že by o dané služby nebyl zájem.

V dalším kroku jsem uvedla základní údaje o zřizované společnosti a její zřizovací výdaje. Vyčíslila jsem materiál a prostředky na zbudování statku, které by byly financovány dlouhodobým úvěrem. Pak jsem vyčíslila fixní a variabilní náklady a zhodnotila situaci bodem zvratu. Bod zvratu byl vypočítán pro dvě varianty. První variantou byla zisková varianta, kdy při plném obsazení kapacity vyšel bod zvratu ve třech letech fungování společnosti. Další variantou byla realistická varianta, kdy společnost dosáhla bodu zvratu v necelých osmi letech. Bod zvratu byl počítán pouze pro ustájení, také nebyla ve výpočtu zahrnuta možnost získání dotace, proto může nastat situace, kdy by společnost dosahovala zisku dříve.

POUŽITÉ ZDROJE

Knihy

1. FOTR, J., SOUČEK, I. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. 1. vydání Praha : Grada Publishing, 2005. 356 s. ISBN 80-247-0939-2.
2. JUNGER, J, KLUMPAROVÁ, P, TYKVA, T. *Podnikání a podnik*. Ostrava, UNION, 2007. 89 s. ISBN 80-86764-55-9
3. KAŇOVSKÁ, L. *Základy marketingu*. Brno: CERM, 2009. 123 s. ISBN 978-80-214-3838-5
4. KEŘKOVSKÝ, M., VYKYPĚL, O. *Strategické řízení. Teorie pro praxi*. 2. vydání Praha : C. H. Beck. 2006. 206 s. ISBN 80-7179-453-8.
5. KORÁB, V, PETERKA, J, REŽŇÁKOVÁ, M. *Podnikatelský plán*. Brno: Computer Press, 2007. 216 s. ISBN 978-80-251-1605-0.
6. MELUZÍN, T, MELUZÍN, V. *Základy ekonomiky podniku*. Brno: CERM, 2007. 119 s. ISBN978-80-214-3472-1.
7. STRUCK, U., *Přesvědčivý podnikatelský plán*. 1. vydání Praha : Management Press, 1992. 120 s. ISBN 80-85603-12-8.
8. SUCHÁ, J. *Kuchařka pro podnikatele*. Praha: Prageoduca, 1994. 54 s. ISBN 80-85856-11-5.
9. ŠVARCOVÁ, J. a kol. *Ekonomie – stručný přehled*. Zlín: CEED, 2008. 303 s. ISBN 978-80-903433-7-5.
10. VALACH, J. a kol. *Finanční řízení a rozhodování podniku*. 1. vyd. Praha : Ekopres, 1997. 247 s. ISBN 80 901991-6-X.

Internetové zdroje

11. Arbitrážní centrum. *Vzory smluv*. [online]. 2009. [cit. 2012-15-5] Dostupné z: www.arbitraznicentrum.cz
12. AGRO-obchod. *Obiloviny*. [online]. 2012. [cit. 2012-17-4] Dostupné z: web.agroweb.cz
13. Aktuality. [online]. 2012. [cit. 2012-29-5] Dostupné z: www.pgrlf.cz
14. BLAŽKOVÁ, M. *Analýza zákazníků*. [online]. 2007. [cit. 2012-27-4] Dostupné z: www.businessinfo.cz

15. DOLEČEK, M. *Založení a vznik společnosti s ručením omezeným*. [online]. 2012. [cit. 2011-15-12] Dostupné z: www.businessinfo.cz
16. Hřebčín Napajedla. [online]. 2012. [cit. 2011-15-12] Dostupné z: www.napajedlastud.com
17. Inugoya. *Přístřešky pro koně*. [online]. 2012. [cit. 2012-23-5] Dostupné z: www.inugoya.cz
18. *Jak založit společnost s ručením omezeným*. 2011. [cit. 2012-6-5] Dostupné z: www.ipodnikatel.cz
19. JAKUBÍKOVÁ, D. *Marketingová situační analýza a predikce vývoje*. [online]. 2009. [cit. 2011-12-11] Dostupné z: www.businessinfo.cz
20. JAKUBÍKOVÁ, D. *Strategický management*. [online]. 2009. Dostupné z: www.businessinfo.cz
21. Komerční banka. *Sazebník a úrokové sazby*. [online]. 2012. Dostupné z: www.sazebnik-kb.cz
22. SEDLÁČEK, J. *Finanční analýza podniku*. 1.vyd. Brno: Computer Press. 2007. 154 s. ISBN 978-80-251-1830-6.
23. *Směrnice děkanky č. 1/2010*. [online]. 2010. Dostupné z: www.fbm.vutbr.cz
24. ŠVAJDOVÁ, I. *Podnikatelský záměr*. [online]. 2010. Dostupné z: www.fbm.vutbr.cz
25. TIETZOVÁ, K. *Podnikatelský plán*. [online]. 2008 [cit. 2011-11-28]. Dostupné z: www.podnikatel.cz

Zákony

26. Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník
27. Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů
28. Zákon č. 455/1992 Sb., o živnostenském podnikání

Cvičení

29. SMOLÍK, K. *Splácení úvěru*. (cvičení). Brno: VUT, 2011.

Časopis

30. GOTTHARDOVÁ, L. *Počty koní stále stoupají*. Jezdectví. 2012, č. 5, s. 58 – 59.

SEZNAM GRAFŮ, TABULEK, OBRÁZKŮ, VZORCŮ

Grafy:

Graf 1: Stav koní od roku 2003 do 2011	28
Graf 2: Organizační struktura společnosti	35
Graf 3: Bod zvratu pro ziskovou variantu	48

Tabulky:

Tab. 1: Charakteristika s. r. o.	18
Tab. 2: Základní údaje o společnosti	34
Tab. 3: Ceník společnosti Hřibárna Andante, s. r. o.	38
Tab. 4: Zahajovací rozvaha.....	40
Tab. 5: Odpisový plán.....	41
Tab. 6: Náklady na výstavbu a zřízení společnosti.....	43
Tab. 7: Splátkový kalendář	44
Tab. 8: Měsíční variabilní náklady na krmivo ustájených koní.....	45
Tab. 9: Celkové měsíční náklady na jednoho vlastního koně	45
Tab.10: Měsíční variabilní náklady při naplnění kapacity ustájení	46
Tab.11: Měsíční celkové náklady na dva vlastní koně	46
Tab.12: Náklady spojené s měsíčním provozem	47
Tab.13: Měsíční tržby při plném naplnění kapacity	47
Tab.14: Měsíční variabilní náklady při reálné variantě	49
Tab.15: Měsíční tržby při reálné variantě	49

Obrázky:

Obr. 1: Typy trhů	23
-------------------------	----

Vzorce:

Vzorec č. 1: Bod zvratu	26
Vzorec č. 2: Celková zadluženost.....	40
Vzorec č. 3: Zrychlený odpis v 1. roce	41

Vzorec č. 4: Zrychlený odpis v dalších letech	41
Vzorec č. 5: Rovnoměrný odpis v 1. roce.....	41
Vzorec č. 6: Rovnoměrný odpis v dalších letech.....	41
Vzorec č. 7: Výpočet konstantní anuity.....	44

PŘÍLOHY

1. Společenská smlouva
2. Smlouva o ustájení

S P O L E Č E N S K Á S M L O U V A

Níže uvedení společníci uzavřeli společenskou smlouvu společností Hříbárna Andante, s.r.o.:

I. Společníci

Společníky společnosti jsou:

Zdeňka Furchová, bytem Vojkovice, Nádražní 147, PSČ 667 01

Martin Nemček, bytem Vojkovice, Nádražní 147, PSČ 667 01

II. Obchodní firma

Obchodní firma společnosti: Hříbárna Andante, s. r.o.

III. Sídlo

Sídlem společnosti jsou: Vojkovice, Nádražní 147, s. r. o.

IV. Předmět podnikání

Předmětem podnikání společnosti je:

- Chov zvířat a jejich výcvik (mimo živočišnou výrobu)
- Provozování tělovýchovných a sportovních zařízení a organizování sportovní činnosti
- Výroba, obchod a služby jinde nezařazené

V. Základní kapitál a vklady společníků

Základní kapitál společnosti činí	1 150 000 Kč
Vklad Zdeňka Furchová	činí 850.000,- Kč
výše obchodního podílu	74 %
Vklad Martin Nemček	činí 300.000,- Kč
výše obchodního podílu	26 %

Peněžité a bude složen v plné výši hotově k rukám správce vkladu do deseti dnů od založení společnosti. Každý další peněžité vklad do společnosti musí být v celém rozsahu splacen do pěti let od převzetí závazku ke zvýšení vkladu nebo k novému vkladu na zvláštní účet u banky, který za tím účelem společnost otevře na své jméno.

Nepeněžité vklady do společnosti musí být splaceny společnosti nejpozději ke dni podání návrhu na zápis příslušné změny v obchodním rejstříku.

VI. Správce vkladu

Správce vkladu při založení společnosti byla ustanovena Zdeňka Furchová, bytem Vojkovice, Nádražní 147, PSČ 667 01

VII. Jednatelé

Společnost má dva jednatele:

Za společnost jednají jednatele společně.

Prvním jednatelem společnosti je:

Zdeňka Furchová, bytem Vojkovice, Nádražní 147, PSČ 667 01

Druhým jednatelem společnosti je:

Martin Nemček, bytem Vojkovice, Nádražní 147, PSČ 667 01

VIII. Valná hromada

Valná hromada rozhoduje ve všech věcech alespoň prostou většinou hlasů přítomných společníků, nestanoví-li zákon jinak

IX. Rezervní fond

Společnost vytvoří rezervní fond z čistého zisku, vykázaného v řádné účetní závěrce za rok, v němž poprvé vytvoří čistý zisk, a to ve výši 10 % z čistého zisku, avšak ne více než 5 % základního kapitálu, a bude jej ročně doplňovat o částku ve výši 5 % z čistého zisku až do výše 10 % základního kapitálu.

X. Obchodní podíl

Obchodní podíl, popřípadě jeho část, lze převést písemnou smlouvou na jinou osobu. K převodu obchodního podílu na jinou osobu není třeba souhlas valné hromady.

Obchodní podíl se dědí. Dědic se může domáhat zrušení své účasti ve společnosti soudem, nelze-li na něm spravedlivě požadovat, aby byl společníkem, a to ve lhůtě 3 měsíců od právní moci rozhodnutí soudu o dědictví, jinak toto právo zaniká.

XI. Rozdělení zisku a úhrada ztráty

Společníci se podílejí na zisku určeném valnou hromadou k rozdělení mezi společníky v poměru svých obchodních podílů. Valná hromada rozhodne o tom, jaká část zisku se rozdělí mezi společníky a o účelu použití části zisku určeného k dalšímu rozvoji společnosti.

XII. Závěrečná ustanovení

Činnost společnosti se řídí českým právním řádem. Otázky touto smlouvou výslovně neupravené se řídí příslušnými ustanoveními obchodního zákoníku.

V Brně dne 1. 3. 2014

.....

Zdeňka Furchová

.....

Martin Nemček

SMLOUVA O USTÁJENÍ KONĚ

I. Smluvní strany

Hřibárna Andante, s. r. o.

a

Majitel:

Adresa:

Kontakt:

uzavírají dnešním dnem smlouvu o ustájení koně.

II. Předmět smlouvy

Jméno koně:

Narození:

Původ:

Plemeno:

Pohlaví:

Označení:

III. Doba a cena ustájení

Doba ustájení koně v Hřibárně Andante, s. r. o. bude od.....do..... při stanovené měsíční ceněKč.

IV. Povinnosti smluvních stran

1. Hřibárna se zavazuje o svěřeného koně pečovat s péčí řádného hospodáře, neodpovídá však za škody vzniklé poraněním, onemocněním, případně úhynem koně.
2. Chovatel byl seznámen a souhlasí s technickými podmínkami ustájení, výběhů, se zabezpečením zdraví a ochrany koní, s rozsahem poskytované péče a s rozsahem poskytovaných služeb.
3. Chovatel sdělil hřibárně řádně údaje o zdravotním stavu koně.
4. Chovatel si sjednává sám pojištění.
5. Chovatel souhlasí, aby hřebčín sjednal pravidelné očkování, a odčervení a vyšetření dle zavedeného systému hřebčína se smluvním veterinárním lékařem dle požadavků hřebčína.

V. Závěrečné ujednání

Smlouva nabývá účinnosti dnem podpisu. Tato smlouva je vyhotovena ve dvou stejnopisech, pro každou stranu jeden.

Ve Vojkovicích, dne:

.....

Chovatel

.....

Zástupce za Hřibárnu Andante, s. r. o.