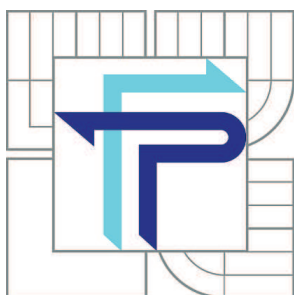


VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ  
ÚSTAV FINANCÍ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT  
INSTITUTE OF FINANCES

## PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR FIRMY

BUSINESS PROJECT

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

VERONIKA SLÁMOVÁ

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. JITKA STUDENÍKOVÁ

BRNO 2012

# ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

**Slámová Veronika**

---

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 firmy**

v anglickém jazyce:

## **Business 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, 2005. 356 s. ISBN 80-247-0939-2.

KAŇOVSKÁ, L. Základy marketingu. 1. vydání. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2009. 123 s. ISBN 978-80-214-3838-5.

KORÁB, V., PETERKA, J., REŽŇÁKOVÁ, M. Podnikatelský plán. Brno: Computer Press, 2007. 216 s. ISBN 978-80-1605-0.

SYNEK, M., a kol. Manažerská ekonomika. 5. aktualizované a doplněné vydání. Praha: Grada Publishing, 2011. 471 s. ISBN 978-80-247-3494-1.

TICHÁ, V. Kynologická příručka pro rozhodčí, chovatele a vystavovatele.

České Budějovice: Dona, 2010. 141 s. ISBN 978-80-7322-140-9.

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Jitka Studeníková

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 23.05.2012

## **Abstrakt**

Bakalářská práce se zabývá návržením podnikatelského záměru pro oblast chovu a výcviku psů. Tato činnost bude provozována na základě živnostenského oprávnění po dobu studií na vysoké škole.

Výstupem práce je zhotovení marketingového a finančního plánu včetně BEP analýzy. Podnikatelský záměr poslouží jako podklad pro uskutečnění tohoto podnikání.

## **Abstract**

This thesis deals with designing of business plan for the field of breeding and training dogs. This business will be operated on the basis of trade permission during university studies.

Output of this work is making marketing and financial plan including BEP analysis. The business plan will serve as the groundwork for implementation of this entrepreneurship

## **Klíčová slova**

Podnikatelský záměr, BEP analýza, chovatelství, chovatelská stanice.

## **Key words**

Business plan, BEP analysis, breeding, kennel.

**Bibliografická citace práce**

SLÁMOVÁ, V. Podnikatelský záměr firmy. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2012. 80 s. Vedoucí bakalářské práce Ing. Jitka Studeníková.

### **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 28. 5. 2012

.....  
autor

## **Poděkování**

Děkuji vedoucí bakalářské práce paní Ing. Jitce Studeníkové za odborné vedení a užitečné rady při zpracování této práce.

## Obsah

|                                                                               |    |
|-------------------------------------------------------------------------------|----|
| Úvod.....                                                                     | 11 |
| 1 Cíle práce, metody a postupy zpracování .....                               | 12 |
| 2 Teoretická východiska .....                                                 | 13 |
| 2.1 Podnikatelský záměr .....                                                 | 13 |
| 2.1.1 Co je podnikatelský záměr? .....                                        | 13 |
| 2.1.2 Struktura podnikatelského záměru.....                                   | 13 |
| 2.1.3 Stručná charakteristika jednotlivých částí podnikatelského záměru ..... | 14 |
| 2.1.4 Požadavky na podnikatelský záměr .....                                  | 15 |
| 2.2 Právní formy podnikání.....                                               | 16 |
| 2.2.1 Podnikání .....                                                         | 16 |
| 2.2.2 Podnikatel .....                                                        | 16 |
| 2.2.3 Definice živnosti .....                                                 | 18 |
| 2.3 Analýza vnitřního a vnějšího prostředí .....                              | 21 |
| 2.3.1 SWOT analýza.....                                                       | 21 |
| 2.3.2 SLEPT.....                                                              | 21 |
| 2.3.3 Porterův pětifaktorový model konkurenčních sil.....                     | 22 |
| 2.3.4 4P marketingového mixu .....                                            | 22 |
| 2.4 Analýza bodu zvratu .....                                                 | 22 |
| 2.5 Výklad základních pojmů z oblasti kynologie .....                         | 25 |
| 2.6 Chovatelská činnost .....                                                 | 26 |
| 2.6.1 Chovatelská stanice.....                                                | 26 |
| 2.6.2 Registrace chovatelských stanic .....                                   | 27 |
| 2.6.3 Název CHS .....                                                         | 27 |
| 2.6.4 Zánik CHS .....                                                         | 27 |



|       |                                                      |    |
|-------|------------------------------------------------------|----|
| 2.6.5 | Zdanění příjmů z chovatelské činnosti .....          | 27 |
| 3     | Analýza současného stavu .....                       | 29 |
| 3.1   | Psi v České republice .....                          | 29 |
| 3.1.1 | Počet psů v ČR.....                                  | 29 |
| 3.1.2 | Důvody pořízení psa .....                            | 30 |
| 3.2   | Psí plemena .....                                    | 31 |
| 3.2.1 | Členění psích plemen.....                            | 31 |
| 3.2.2 | Nejoblíbenější psí plemena v ČR.....                 | 32 |
| 3.2.3 | Bernský salašnický pes v ČR.....                     | 33 |
| 3.3   | Analýza vnějšího prostředí.....                      | 33 |
| 3.3.1 | SLEPT analýza .....                                  | 33 |
| 3.3.2 | Porterův pětifaktorový model konkurenčních sil.....  | 34 |
| 3.4   | Analýza konkurence.....                              | 35 |
| 3.4.1 | Chovatelské stanice Bernských salašnických psů ..... | 35 |
| 3.4.2 | Výcvik psů v Brně .....                              | 38 |
| 3.5   | Výsledky dotazníkového šetření .....                 | 40 |
| 4     | Vlastní návrhy řešení .....                          | 44 |
| 4.1   | Základní údaje .....                                 | 44 |
| 4.2   | Forma a zahájení podnikání .....                     | 44 |
| 4.3   | Analýza trhu .....                                   | 44 |
| 4.3.1 | SWOT analýza.....                                    | 44 |
| 4.4   | Marketingový plán .....                              | 46 |
| 4.4.1 | Product - Produkt .....                              | 46 |
| 4.4.2 | Place – Prostorové přemísťování .....                | 49 |
| 4.4.3 | Price - Prodejní cena .....                          | 49 |
| 4.4.4 | Promotion - Podněcování odbytu .....                 | 50 |

|                               |                                       |    |
|-------------------------------|---------------------------------------|----|
| 4.5                           | Organizační plán .....                | 50 |
| 4.6                           | Finanční plán .....                   | 51 |
| 4.6.1                         | Realistická varianta .....            | 51 |
| 4.6.2                         | Optimistická varianta .....           | 54 |
| 4.6.3                         | Pesimistická varianta .....           | 55 |
| 4.7                           | Bod zvratu .....                      | 56 |
| 4.8                           | Harmonogram prací .....               | 57 |
| 4.9                           | Shrnutí vlastních návrhů řešení ..... | 59 |
| Závěr .....                   |                                       | 60 |
| Seznam použitých zdrojů ..... |                                       | 62 |
| Přílohy .....                 |                                       | 67 |

## Úvod

Podnikatelský záměr je velice důležitý dokument, který je bohužel i dnes velmi často opomíjen. Podnikatelský záměr slouží nejen začínajícím podnikatelům, kteří si při jeho sestavování uvědomí, zda jejich podnikání bude realizovatelné, ale také je důležitým podkladem pro tvorbu nových projektů či investic již u zaběhlých firem.

*„Podnikatelský záměr si můžeme představit jako silniční mapu a plánovací proces je čtením v mapě: rozhodnutí, kde jsme, zvolení města, kam chceme jít a následně můžeme začít plánovat cestu do zvoleného města, tedy i prostředky, kterými se do města dostaneme. Pak je zřejmé, že budou existovat i různé cesty, jak se do námi zvoleného města dostaneme. Některé cesty budou sice delší, pomalejší, ale zatížené malým rizikem, jiné cesty budou kratší, rychlejší, nicméně s daleko větším rizikem. Při některých cestách můžeme havarovat a do cílového města se vůbec nedostaneme. Je též zřejmé, že bude pouze na nás, jaké prostředky pro dosažení cílového města zvolíme a kolik nás to bude stát. Půjdeme-li pěšky nebo zvolíme-li rychlé auto.“<sup>1</sup>*

Téma podnikatelský záměr jsem si vybrala z toho důvodu, že chci založit vlastní podnikání a to pro oblast chovu a výcviku psů. A proč právě práce se psy? Protože v dnešní době stále více lidí nachází oblibu v souznění se psy, věnují jim veškerý volný čas a jsou to pro ně opravdoví přátelé. Už dávno jsou pryč doby, kdy psi byli pouze určeni k hlídání a žití v kotci. Mnoho lidí má psy v panelových bytech a žijí s nimi v těsném kontaktu, proto je důležité, aby tito lidé věděli, jak se mají k těmto „členům rodiny“ chovat, jak je mají učit základním povelům, aby to společné žití bylo co nejkrásnější a každý z něj těžil jen to nejlepší.

V rámci podnikatelského záměru se chci zaměřit také na chovatelskou činnost, tedy zřízení chovatelské stanice plemena bernského salašnického psa a chtěla bych vyvrátit mnoho lidí z omylu, že toto plemeno není pro ně vhodné, že se hodí jen do horských oblastí či pouze na hlídání ovcí.

Výstupem bakalářské práce bude podnikatelský záměr, který mi poslouží jako podklad pro realizaci podnikání v chování a výcviku psů.

---

<sup>1</sup> KORÁB, V., PETERKA, J., REŽŇÁKOVÁ, M. *Podnikatelský plán*. 2007, s. 9.

## **1 Cíle práce, metody a postupy zpracování**

Hlavním cílem bakalářské práce je sestavení podnikatelského záměru v oblasti chovu a výcviku psů a zhodnocení zda tento podnikatelský záměr je reálný a rentabilní.

Pomocí dotazníkového šetření bude zjištěno, zda lidé vědí, co znamená MÍT PSA. Pro získání informací o tomto druhu podnikání a situaci na trhu bude použita SWOT analýza, SLEPT analýza, Porterův model pěti konkurenčních sil a analýza konkurence. Na základě získaných informací budou popsána 4 P marketingového mixu a proveden finanční plán.

## 2 Teoretická východiska

V kapitole jsou popsána důležitá teoretická východiska pro úspěšné zpracování podnikatelského záměru. Jedná se především o pojmy podnikatelský záměr, právní formy podnikání, analýza vnitřního a vnějšího prostředí, analýza bodu zvratu, výklad základních pojmů z oblasti kynologie a chovatelská činnost.

### 2.1 Podnikatelský záměr

V této části je definováno, co je podnikatelský záměr, jaká je jeho struktura a je zde také stručná charakteristika jednotlivých částí podnikatelského záměru a jaké požadavky by měl podnikatelský záměr splňovat.

#### 2.1.1 Co je podnikatelský záměr?

Můžeme říci, že je to vnitřní dokument, který slouží jako manažerský nástroj k řízení firmy. Uplatnit ho můžeme však i jako externí dokument, sloužící jako podklad pro získání cizích zdrojů, nejčastěji podnikatelského úvěru z banky<sup>2</sup>.

Podnikatelský záměr je třeba chápat jako stále živý a vyvíjející se dokument, který je třeba neustále upravovat vzhledem k měnícím se podmínkám<sup>3</sup>.

#### 2.1.2 Struktura podnikatelského záměru

Existuje mnoho autorů, kteří definují strukturu podnikatelského záměru, avšak každý podnikatelský záměr by se měl skládat z těchto základních částí<sup>4</sup>:

- ✓ titulní strana,
- ✓ exekutivní souhrn,
- ✓ analýza trhu,
- ✓ popis podniku,
- ✓ výrobní plán,
- ✓ marketingový plán,
- ✓ organizační plán,

---

<sup>2</sup> KORÁB, V., PETERKA, J., ŘEŽŇÁKOVÁ, M. *Podnikatelský plán*. 2007, s. 42.

<sup>3</sup> FOTR, J., SOUČEK I. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. 2005, s. 310.

<sup>4</sup> KORÁB, V., PETERKA, J., ŘEŽŇÁKOVÁ, M. *Podnikatelský plán*. 2007, s. 35.

- ✓ hodnocení rizik,
- ✓ finanční plán
- ✓ přílohy.

### 2.1.3 Stručná charakteristika jednotlivých částí podnikatelského záměru<sup>5</sup>

#### **Titulní strana**

Měla by obsahovat název a adresu firmy, kontaktní osoby, čísla telefonu, e-mail, popis podniku, povahu podnikání či způsob financování.

#### **Exekutivní souhrn**

Obvykle se zpracovává až po sestavení celého podnikatelského záměru. Je to v podstatě stručné shrnutí nejdůležitějších aspektů (hlavní myšlenka, silné stránky, očekávání). Cílem je vzbudit zvědavost ve čtenáři, aby pokračoval ve čtení celého dokumentu.

#### **Analýza trhu**

V této části se provádí především analýza konkurenčního prostředí, kde jsou zahrnuti všichni významní konkurenti včetně jejich silných a slabých stránek. Dále je vhodné zahrnout analýzu odvětví z hlediska vývojových trendů, přírodní faktory, politickou situaci, legislativní podmínky. Nesmíme také zapomenout na analýzu zákazníků na základě provedení segmentace trhu.

#### **Popis podniku**

Zde se uvádí podrobný popis podniku. Popis by měl obsahovat pouze doložitelná fakta. Je zde definovaná strategie podniku, cíle a cesty k jejich dosažení.

#### **Výrobní plán**

Zachycuje celý výrobní proces. Pokud se nejedná o výrobní podnik, nazývá se tato část „obchodní plán“ a obsahuje informace o nákupech zboží a služeb, skladovacích prostorách aj. Jedná-li se o oblast poskytování služeb, týká se tato část popisu procesu poskytování služeb.

#### **Marketingový plán**

Objasňuje distribuci, oceňování a propagování výrobků nebo služeb. Uvádí odhady objemu produkce nebo služeb, ze kterých lze odvodit odhady rentability podniku.

---

<sup>5</sup> KORÁB, V., PETERKA, J., ŘEŽŇÁKOVÁ, M. *Podnikatelský plán*. 2007, s. 36-38.

## **Organizační plán**

Tato část popisuje formu vlastnictví nového podniku. Jsou zde uvedeni klíčoví pracovníci, jejich vzdělání a praktické zkušenosti. Vše je znázorněno v organizační struktuře podniku.

## **Hodnocení rizik**

Popisuje největší rizika, která mohou vzniknout. Tato rizika je potřeba analyzovat a připravit alternativní strategie pro jejich eliminaci.

## **Finanční plán**

Představuje důležitou součást podnikatelského záměru. Určuje potřebné objemy investic a ukazuje, nakolik je ekonomicky reálný daný záměr.

## **Přílohy**

Jsou to informativní materiály, které do samotného textu nelze začlenit, ale na jednotlivé přílohy by měly být v textu odkazy.

### **2.1.4 Požadavky na podnikatelský záměr**

Každý zpracovaný podnikatelský záměr by měl splňovat následující požadavky<sup>6</sup>:

- ✓ **stručný a přehledný** (délka by neměla přesahovat padesát stránek),
- ✓ **jednoduchý** a nezacházet do technických a technologických detailů,
- ✓ **demonstrovat výhody produktu či služby** pro uživatele, resp. zákazníka,
- ✓ **orientovat se na budoucnost**,
- ✓ **co nejvěrohodnější a realistický**,
- ✓ **nebýt příliš optimistický** z hlediska tržního potenciálu,
- ✓ **nebýt příliš pesimistický**,
- ✓ **nezakrývat slabá místa a rizika projektu**,
- ✓ **upozornit na konkurenční výhody projektu**, silné stránky firmy a kompetenci manažerského týmu,
- ✓ **prokázat schopnost** firmy **hradit úroky a splátky** v případě užití bankovního úvěru k financování projektu,
- ✓ **zpracován kvalitně** i po formální stránce.

---

<sup>6</sup> FOTR, J., SOUČEK I. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. 2005, s. 309.

## **2.2 Právní formy podnikání**

V této kapitole je vysvětlen pojem podnikání, podnikatel, v komparativní tabulce jsou shrnuty základní údaje o některých typech obchodních společností. Dále je zde definice živnosti.

### **2.2.1 Podnikání**

Podle obchodního zákoníku je podnikání soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku.

### **2.2.2 Podnikatel**

je dle obchodního zákoníku

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



**Tabulka 1: Přehled obchodních společností** (Zdroj: Obchodní zákoník č. 513/1991 Sb.)

|                           | <b>veřejná obchodní společnost</b>           | <b>komanditní společnost</b>                                                                                            | <b>společnost s ručením omezeným</b>                                                                                                      | <b>akciová společnost</b>                                                                             |
|---------------------------|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Možnosti označení</b>  | veř. obch. spol.<br>nebo<br>v. o. s.         | kom. spol.<br>nebo<br>k. s.                                                                                             | spol. s r. o.<br>nebo<br>s. r. o.                                                                                                         | akc. spol.<br>nebo<br>a. s.                                                                           |
| <b>Počet zakladatelů</b>  | alespoň 2 F. O.                              | 1 komplementář<br>1 komanditista                                                                                        | 1 F. O.                                                                                                                                   | 1 P. O.<br>nebo<br>2 F. O.                                                                            |
| <b>Základní kapitál</b>   | není povinný                                 | 5 000 Kč                                                                                                                | 200 000 Kč                                                                                                                                | bez veřejného úpisu akcií<br>2 000 000 Kč,<br>s veřejným úpisem akcií 20 000 000 Kč                   |
| <b>Vklad společníka</b>   | není povinný                                 | komanditista<br>alespoň 5 000 Kč                                                                                        | 20 000 Kč                                                                                                                                 | jmenovitá hodnota akcie                                                                               |
| <b>Ručení společníků</b>  | veškerým svým majetkem společně a nerozdílně | komanditisté - do výše svého nesplaceného vkladu zapsaného v obchodním rejstříku<br>komplementáři - celým svým majetkem | společníci ručí společně a nerozdílně do výše souhrnu nesplacených částí vkladů všech společníků podle stavu zápisu v obchodním rejstříku | akcionáři neručí                                                                                      |
| <b>Orgány společnosti</b> | za společnost jednají všichni společníci     | komplementáři = statutární orgán                                                                                        | valná hromada = nejvyšší orgán<br>jednatelé = statutární orgán<br>dozorčí rada = kontrolní orgán (nepovinný)                              | valná hromada = nejvyšší orgán<br>představenstvo = statutární orgán<br>dozorčí rada = kontrolní orgán |
| <b>Rezervní fond</b>      | -                                            | -                                                                                                                       | povinný                                                                                                                                   | povinný                                                                                               |

*Pro můj podnikatelský záměr se nejlépe hodí podnikání formou živnostenského oprávnění, proto jsou v následující kapitole vysvětleny pojmy vztahující se k živnostenskému podnikání.*

### 2.2.3 Definice živnosti

V této části jsou vysvětleny důležité pojmy z Živnostenského zákona a to živnost, rozdělení živností a povinnosti podnikatele.

#### **Živnost**

Představuje soustavnou činnost provozovanou samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku. Živnost může provozovat fyzická nebo právnická osoba, splní-li podmínky stanovené Živnostenským zákonem<sup>7</sup>.

#### Všeobecné podmínky<sup>8</sup>:

- ✓ dosažení věku 18 let,
- ✓ způsobilost k právním úkonům,
- ✓ bezúhonnost (za bezúhonnou osobu se nepovažuje ta, která byla pravomocně odsouzena pro trestný čin spáchaný úmyslně, jestliže byl tento trestný čin spáchán v souvislosti s podnikáním, anebo s předmětem podnikání, o který žádá nebo který ohlašuje).

#### Zvláštní podmínky<sup>9</sup>:

za zvláštní podmínky je považována odborná nebo jiná způsobilost.

#### **Rozdělení živnosti<sup>10</sup>**

Živnosti ohlašovací: tyto živnosti mohou být provozovány na základě ohlášení při splnění stanovených podmínek. Živnosti ohlašovací se člení na řemeslné, vázané a volné.

#### *Živnosti řemeslné*

Podmínkou provozování je odborná způsobilost, která se prokazuje, není-li v příloze č. 1 stanoveno jinak

- ✓ výučním listem z příslušného učebního oboru,
- ✓ vysvědčením o ukončení studia příslušného studijního oboru,
- ✓ vysvědčením o maturitní zkoušce v příslušném studijním oboru,

---

<sup>7</sup> Živnostenský zákon č. 455/1991 Sb.

<sup>8</sup> tamtéž.

<sup>9</sup> tamtéž.

<sup>10</sup> SYNEK, M. a kol. *Manažerská ekonomika*. 2011, s. 37.

- ✓ diplomem nebo jiným dokladem o absolvování bakalářského nebo magisterského studijního programu příslušné vysoké školy.

#### *Živnosti vázané*

Podmínkou provozování je odborná způsobilost, seznam živností nalezneme v příloze č. 2 Živnostenského zákona.

#### *Živnosti volné*

U tohoto druhu živností se nevyžaduje odborná ani jiná způsobilost. Nutností je splnit všeobecné podmínky.

Živnosti koncesované: jsou živnosti, které smějí být provozovány na základě udělení koncese. Jsou uvedeny v příloze č. 3 Živnostenského zákona (např. výroba zbraní podléhající registraci, provozování střelnic, výroba zubních náhrad, směnářská činnost), kde jsou také specifikovány požadavky na odbornou způsobilost.

### **Povinnosti podnikatele**

Registrace u správce daně: podnikatel, který získá povolení k podnikání nebo zahájí jinou samostatnou výdělečnou činnost, je povinen podat do 30 dnů přihlášku k registraci u místně příslušného finančního úřadu. V přihlášce k registraci se kromě základních údajů uvádí druhy daní, vůči kterým podnikateli pravděpodobně vznikne při jeho činnosti daňová povinnost. Rozsah registrovaných daní lze v průběhu podnikání na základě oznámení měnit<sup>11</sup>.

Registrace u správy sociálního zabezpečení: podnikatel, který začal vykonávat samostatnou výdělečnou činnost, musí nahlásit tuto skutečnost správě sociálního zabezpečení do osmého dne kalendářního měsíce následujícího po měsíci, v němž k zahájení došlo. Oznámení se provádí na předepsaném tiskopise, ke kterému by měla být přiložena kopie oprávnění k výkonu činnosti. Při registraci je OSVČ přidělen variabilní symbol, pod kterým je evidován v databázi<sup>12</sup>.

Dle Zákona č. 155/1995 Sb., o důchodovém pojištění je činnost OSVČ rozlišována na vedlejší a hlavní samostatnou výdělečnou činnost.

---

<sup>11</sup> VEBER, J., SRPOVÁ, J., a kol. *Podnikání malé a střední firmy*. 2005, s. 202.

<sup>12</sup> tamtéž, s. 221.

Za OSVČ, jenž provozuje **vedlejší samostatnou výdělečnou činnost**, je považována podle Zákona o důchodovém pojištění ta, která není účastna nemocenského pojištění osob samostatně výdělečně činných a v kalendářním roce<sup>13</sup>

- ✓ vykonávala zaměstnání,
- ✓ měla nárok na výplatu invalidního důchodu nebo jí byl přiznán starobní důchod,
- ✓ měla nárok na rodičovský příspěvek nebo na peněžitou pomoc v mateřství nebo nemocenské z důvodu těhotenství a porodu, pokud tyto dávky náleží z nemocenského pojištění zaměstnanců, nebo osobně pečovala o osobu mladší 10 let, která je závislá na péči jiné osoby ve stupni I, nebo o osobu, která je závislá na péči jiné osoby ve stupni II nebo stupni III anebo stupni IV, pokud osoba, která je závislá na péči jiné osoby, je osobou blízkou, nebo žije s osobou samostatně výdělečně činnou v domácnosti, není-li osobou blízkou,
- ✓ vykonávala vojenskou službu v ozbrojených silách České republiky, pokud nejde o vojáky z povolání, nebo
- ✓ byla nezaopatřeným dítětem.

Aby byla činnost OSVČ považována za vedlejší, musí tuto skutečnost písemně oznámit příslušné okresní správě sociálního zabezpečení<sup>14</sup>.

„Pokud byla osoba samostatně výdělečně činná účastna nemocenského pojištění osob samostatně výdělečně činných jen po část kalendářního měsíce, považuje se v tomto kalendářním měsíci samostatná výdělečná činnost vždy za **hlavní samostatnou výdělečnou činnost**.“<sup>15</sup>

Registrace u zdravotní pojišťovny: OSVČ má povinnost do osmi dnů od vzniku skutečnosti informovat zdravotní pojišťovnu o zahájení podnikání<sup>16</sup>. I pro účely pojištění na zdravotním pojištění se OSVČ rozlišuje na hlavní a vedlejší samostatnou výdělečnou činnost.

---

<sup>13</sup> Zákon č 155/1995 Sb., o důchodovém pojištění.

<sup>14</sup> ZICHOVÁ, J. *Živnostenské podnikání*. 2008, s. 175.

<sup>15</sup> Zákon č. 155/1995 Sb., o důchodovém pojištění.

<sup>16</sup> VEBER, J., SRPOVÁ, J., a kol. *Podnikání malé a střední firmy*. 2005, s. 217.

## 2.3 Analýza vnitřního a vnějšího prostředí

V této části jsou popsány druhy vnějších analýz, jako jsou SWOT analýza, SLEPT analýza a Porterův pětifaktorový model konkurenčních sil, z vnitřní analýzy je uvedena analýza 4P marketingového mixu.

### 2.3.1 SWOT analýza

Analýza, která posuzuje významnost faktorů z pohledu **silných** (Strengths) a **slabých** stránek (Weaknesses) a dále z pohledu **příležitostí** (Opportunities) a **hrozeb** (Threats) zkoumaného objektu. Silné a slabé stránky jsou interní faktory, nad kterými máme určitou kontrolu a které samy můžeme ovlivňovat. Hrozby a příležitosti jsou externími vlivy, které samy neovlivníme, pouze na ně můžeme reagovat<sup>17</sup>.

|                  | S – silné stránky | W – slabé stránky |
|------------------|-------------------|-------------------|
| O – příležitosti | Strategie SO      | Strategie WO      |
| T - hrozby       | Strategie ST      | Strategie WT      |

**Obrázek 1: Schéma SWOT analýzy** (Zdroj: KAŇOVSKÁ, L. *Základy marketingu*. 2009, s. 25.)

#### Legenda:

- ✓ strategie **SO** – využít silné stránky na získání výhody,
- ✓ strategie **WO** - překonat slabiny využitím příležitostí,
- ✓ strategie **SW** – využít silné stránky na čelení hrozbám,
- ✓ strategie **WT** – minimalizovat náklady a čelit hrozbám.

### 2.3.2 SLEPT

Tato analýza slouží k identifikaci a zkoumání externích faktorů. Zkratka vymezuje oblasti zájmu externí analýzy<sup>18</sup>:

- ✓ **S** – sociální oblast,
- ✓ **L** – legislativní oblast,
- ✓ **E** – ekonomická oblast,
- ✓ **P** – politická oblast,
- ✓ **T** – technologická oblast.

<sup>17</sup> KORÁB, V., PETERKA, J., ŘEŽŇÁKOVÁ, M. *Podnikatelský plán*. 2007, s. 48.

<sup>18</sup> tamtéž, s. 48-49.

### 2.3.3 Porterův pětifaktorový model konkurenčních sil

Tento model předpokládá, že strategická pozice podniku je určována pěti základními činiteli. Těmito činiteli jsou<sup>19</sup>:

- ✓ intenzita konkurence uvnitř odvětví,
- ✓ bariéry vstupu,
- ✓ vyjednávací síla dodavatelů,
- ✓ vyjednávací síla odběratelů,
- ✓ substituční produkty.

### 2.3.4 4P marketingového mixu

Pod zkratkou 4P jsou vymezeny následující oblasti<sup>20</sup>:

- ✓ produkt,
- ✓ prostorové přemístování,
- ✓ prodejní cena,
- ✓ podněcování odbytu (komunikační mix).

## 2.4 Analýza bodu zvratu<sup>21</sup>

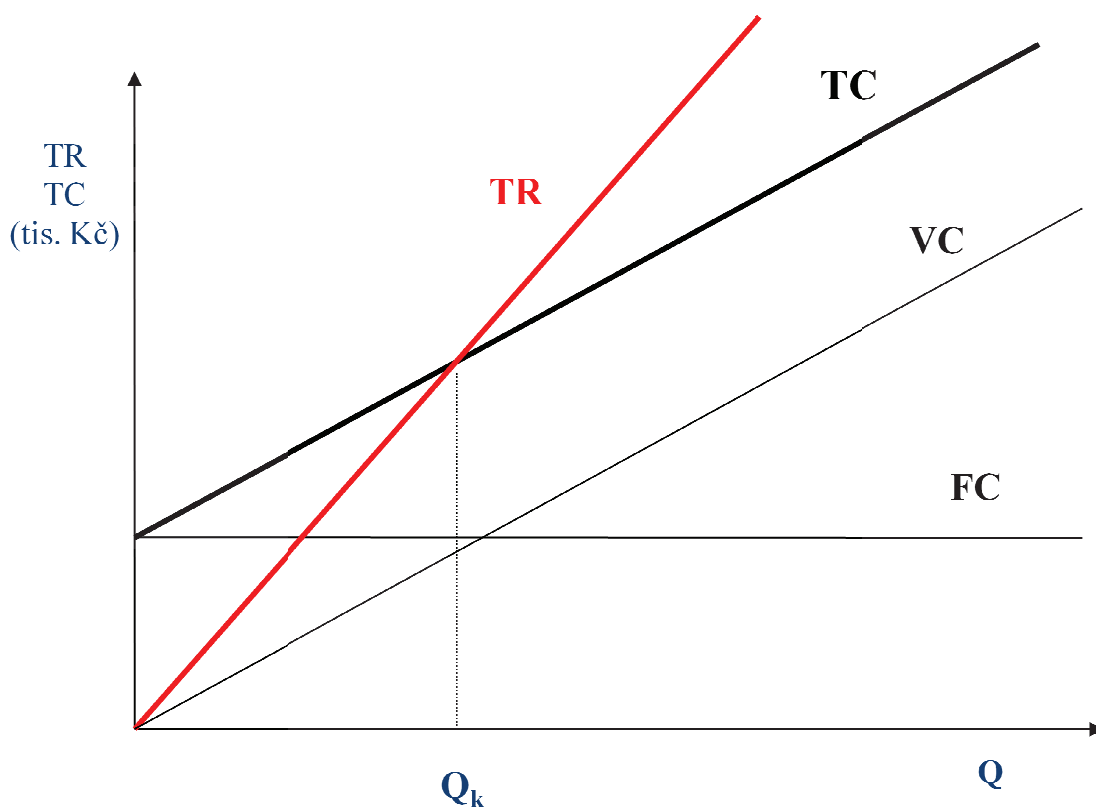
Analýza bodu zvratu označuje postup nalezení bodu zvratu. Bod zvratu představuje takový objem výroby, při kterém v podniku nevzniká ani zisk ani ztráta. Je to bod, kde se tržby rovnají celkovým nákladům.

---

<sup>19</sup> KAŇOVSKÁ, L. *Základy marketingu*. 2009, s. 22, 23.

<sup>20</sup> SYNEK, M. a kol. *Manažerská ekonomika*. 2011, s. 181.

<sup>21</sup> MELUZÍN, T. *Základy ekonomiky podniku*. 2007, s. 40-42.



**Obrázek 2: Grafické znázornění určení bodu zvratu** (Zdroj: BARTOŠ, V. *Finanční analýza a plánování*. 2012.)

Z grafického znázornění plynou některá fakta:

- ✓ přímka celkových tržeb (TR) začíná v bodě nula, kdy při nulovém objemu výroby jsou i tržby nulové,
- ✓ přímka celkových nákladů (TC) začíná v bodě fixních nákladů (FC) a to z toho důvodu, že i když podnik nevyrábí, tak tyto náklady má,
- ✓ pokud nemá být výroba ztrátová, tak přímka nákladů musí mít menší sklon než přímka tržeb,
- ✓ ztráta vzniká při nulovém objemu výroby ve výši fixních nákladů, tato ztráta se zmenšuje s rostoucím objemem výroby, kdy v okamžiku protnutí přímky TR a TC zaniká. Od této chvíle začíná podnik dosahovat zisku.

Bodem zvratu nazýváme objem výroby, který odpovídá průsečíku přímky celkových tržeb (TR) a celkových nákladů (TC), značíme jej  $Q_k$ .

Postup nalezení bodu zvratu:

- ✓ celkové tržby položíme rovny celkovým nákladům

$$TR = TC$$

- ✓ tržby můžeme vyjádřit vztahem

$$TR = p \cdot Q, \text{ kde } p \text{ je cena za jednotku produkce}$$

- ✓ náklady členíme na fixní a variabilní, fixní náklady se s objemem produkce nemění, kdežto variabilní náklady jsou závislé na objemu produkce. Platí zde vztah

$$TC = FC + VC$$

- ✓ variabilní náklady vyjadřujeme na jednotku produkce a platí tedy

$$v_j = VC/Q$$

- ✓ bod zvratu vypočítáme jako

$$Q_k = \frac{FC}{(p - v_j)}$$

Rozdíl mezi cenou výrobku a jeho variabilními náklady se nazývá příspěvek na úhradu fixních nákladů a zisku. Je to částka peněz, která zůstane z ceny výrobku po úhradě jeho variabilních nákladů.

Ukazatel bodu zvratu je důležitým nástrojem pro řadu manažerských rozhodování. Je základním ukazatelem v kalkulaci neúplných nákladů, slouží např. při rozhodování o struktuře výroby, jako podklad pro stanovení minimální prodejní ceny.

Vyrábí-li podnik **různorodý výrobní sortiment**, platí následující vztah

$$Q_k = \frac{FC}{(1 - v^*)}, \text{ kde } v^* \text{ představuje průměrné variabilní náklady na 1 Kč}$$

objemu výroby (tržeb) v daném období



## 2.5 Výklad základních pojmů z oblasti kynologie<sup>22</sup>

### Plemenná kniha

Jedná se o elektronickou databázi, do které se zapisují všichni u nás vržení a importovaní psi s průkazem původu. Do databáze se zapisuje nejen jméno a chovatelská stanice psa, ale i informace o chovateli, rodokmenu, chovnosti atd.

### Číslo zápisu psa

Představuje něco jak lidské rodné číslo. Číslo zápisu je pro každého psa jedinečné a říká, o kolikátého jedince daného plemene zapsaného v naší plemenné knize se jedná.

### Průkaz původu psa

Doklad, který by se dal přirovnat k podrobnějšímu rodnému listu. Průkaz původu obsahuje údaje o daném jedinci (plemeno, jméno, chovatelská stanice, datum vrhu, barvu, číslo zápisu, chovatel, majitel, přehled jeho předků a rubriky pro zaznamenávání výsledků výstav, zkoušek, bonitaci a prostor pro veterinární a eventuálně i chovatelské záznamy).

### Datum vrhu

Z lidského pohledu je datum vrhu datem narození.

### Chovatelská stanice

Jedná se o název určitého chovu, dal by se přirovnat k lidskému příjmení.

### Jméno psa

Odpovídá křestnímu jménu lidskému. Jména celého vrhu musí začínat stejným písmenem a chovatel by měl sledovat abecedu. První vrh by měl začínat od A, druhý od B atd. Je možné vynechávat problematičtější písmena jako Y či písmena s diakritikou.

### Identifikační označení psa

Každý pes, který je u nás vržený a má průkaz původu musí být identifikačně označen. Pro označení se používá **tetování** a **čipování**. Tetování se provádí do uší nebo do podkolenní řasy. Ve většině případů se tetuje číslo zápisu psa, což umožňuje jeho celkem snadné dohledání. Čipování se provádí čipem, což je několika mm dlouhá trubička z nedráždivého materiálu, která obsahuje číselný a někdy i písemný kód. Kód je možné přečíst pomocí čtečky. Čipy používané v ČR odpovídají mezinárodním ISO

---

<sup>22</sup> TICHÁ, V. *Kynologická příručka pro rozhodčí, chovatele a vystavovatele*. 2010, s. 49-52.

normám a je tedy možné je přechít i v jiných státech. Čip se aplikuje na levou stranu krku psa.

### **Standard plemene**

Norma, která je mezinárodně schválená a uznávaná a říká, jak má jedinec daného plemene vypadat.

### **Chovatelský klub**

Představuje sdružení lidí, které spojuje zájem o plemeno nebo plemena psů v rámci klubu chovaná.

### **Český kynologický svaz, Českomoravská kynologická jednota, Moravskoslezský kynologický svaz, Svaz záchranných brigád**

Všechno jsou to organizace v ČR, které sdružují některé chovatelské kluby nebo se zabývají výcvikem psů.

### **Českomoravská kynologická unie**

Je hlavní organizace v České republice, která nás zastupuje v FCI.

### **FCI – FEDERATION CYNOLOGIQUE INTERNATIONALE**

Mezinárodní kynologická organizace. Schvaluje standardy jednotlivých plemen, vypracovává základní řady, přiznává tituly mezinárodních šampionů krásy a výkonu atd.

## **2.6 Chovatelská činnost**

V této části je vysvětlen pojem chovatelská stanice, způsob registrace chovatelských stanic, jak je vhodné tvořit název chovatelské stanice, jakým způsobem může zaniknout a jak je to s daněním příjmů z chovatelské činnosti.

### **2.6.1 Chovatelská stanice**

Pod pojmem chovatelská stanice (CHS) se ukrývá jedno či více slovný název. Tento název je vždy jedinečný<sup>23</sup>.

---

<sup>23</sup> TICHÁ, V. *Kynologická příručka pro rozhodčí, chovatele a vystavovatele*. 2010, s. 50.

### 2.6.2 Registrace chovatelských stanic

CHS není vázána na určité plemeno psů. Podmínkou registrace CHS není vlastnění chovné fený. Žádost o registraci názvu CHS se podává na předepsaném formuláři. Na žádost je nutné vyplnit čitelně až 6 navrhovaných názvů v pořadí, v jakém máme o přidělení zájem. O mezinárodně chráněný název CHS se žádá na rejstříku CHS ČMKU. Název musí být schválen Mezinárodním registrem CHS FCI v Belgii. Majitelem chovatelské stanice může být jen jeden občan ČR s plnou právní způsobilostí a s trvalým pobytem v ČR<sup>24</sup>.

### 2.6.3 Název CHS

Název je vhodné vybírat s případnou změnou chovaného plemene. Nesmí být hanlivý, vulgární a mluvnický nesprávný, nesmí propagovat terorismus a ani jiná extremistická hnutí. Název může být český i cizojazyčný. Nesmí obsahovat pouze čísla a ani název plemene. Názvy musí být odlišné od již schválených. Pokud je název CHS schválen, není možné jej měnit<sup>25</sup>.

### 2.6.4 Zánik CHS

K zániku může dojít v případě úmrtí majitele nebo písemným zrušením ze strany majitele. Pokud registraci zruší majitel, nemůže již nikdy získat jakýkoliv název CHS<sup>26</sup>.

### 2.6.5 Zdanění příjmů z chovatelské činnosti

Pod příjmy z chovatelské činnosti patří příjem z prodeje štěňat, příjem z prodeje dospělých psů a příjem za krytí chovným psem. Chovatelé psů s PP, jejich chovní jedinci i odchovy jsou registrovaní, a jejich příjmy z chovu podléhají dani z příjmů. Příjmy z chovatelské činnosti je tedy možné zdaňovat podle §10 nebo §7 zákona o daních z příjmů<sup>27</sup>.

#### Příjmy podle § 10 zákona o daních z příjmu (bez živnostenského oprávnění)

Podle tohoto paragrafu se jedná o ostatní příjmy, příjmy z příležitostné činnosti. Příjmy do 20 000 Kč jsou od daně osvobozeny. V takovém případě se v daňovém přiznání vůbec neuvádí a daň se z nich neplatí. Daňové přiznání se podává, pokud příjmy

<sup>24</sup> Směrnice ČMKU pro registraci chovatelských stanic.

<sup>25</sup> tamtéž.

<sup>26</sup> tamtéž.

<sup>27</sup> POKORNÁ, J. *Chov psů a živnost*. [online]. 2011.

přesáhnou v časovém období (kalendářní rok) částku 20 000 Kč. Základem daně jsou příjmy, které jsou sníženy o výdaje prokazatelně vynaložené k jejich dosažení. Výdaje je možné uplatnit pouze do výše příjmů a nelze vytvořit ztrátu. Uznatelné výdaje musí být doloženy daňovými doklady se všemi náležitostmi<sup>28</sup>.

Příjmy podle § 7 zákona o daních z příjmů (s živnostenským oprávněním)

Zařídíme-li si živnost na chov psů, jedná se o živnost volnou – Chov zvířat a jejich výcvik. Jedná se tedy o příjmy z podnikání, kde základem daně je příjem snížený o výdaje prokazatelně vynaložené k jeho dosažení, zajištění a udržení.

Výdaje lze odečíst dvěma způsoby<sup>29</sup>:

- ✓ **paušální částkou ve výši 60% z dosažených příjmů**, nutná je evidence dosažených příjmů,
- ✓ **skutečnými výdaji doloženými daňovými doklady**, chovatel je povinen vést jednoduchou daňovou evidenci příjmů a výdajů. Je také nutné vést evidenci psů. Do výdajů je možné zahrnout vše, co s chovem souvisí, tedy i výdaje na výstavy, zkoušky, cestovné, ubytování, osobní vozidlo a další.

---

<sup>28</sup> Zákon o daních z příjmů č. 586/1992 Sb.

<sup>29</sup> POKORNÁ, J. *Chov psů a živnost*. [online]. 2011.

### 3 Analýza současného stavu

Tato část je věnována psům v České republice, psím plemenům, analýze vnějšího prostředí, analýze konkurence a výsledkům dotazníkového šetření.

#### 3.1 Psi v České republice

V této kapitole je popsán počet psů v České republice, a jaké jsou důvody k pořízení psa.

##### 3.1.1 Počet psů v ČR

Psí boom v České republice nastal po roce 1989, kdy začali být psi chováni i ve městech, především v bohatších rodinách a to hlavně kvůli dětem, které se pečí o zvíře učily zodpovědnosti<sup>30</sup>.

Podle společnosti FOCUS, Marketing & Social Research, která provedla průzkum domácích zvířat v českých domácnostech na 1030 respondentů ve věku 18 a více let, chová psa 75% z nich<sup>31</sup>. A z šetření GfK Praha na vzorku 10 tisíc lidí vyplývá, že 41% domácností v Česku vlastní psa<sup>32</sup>.

Pokud budeme aplikovat výsledky šetření společnosti GfK Praha na počty domácností v ČR podle dat ČSÚ zjistíme, že počet psů se u nás pohybuje v průměru od roku 2005-2010 okolo 1, 67 milionů psů. Přesnější čísla jsou uvedena v následující tabulce. Musíme si zde však uvědomit, že se jedná pouze o kvalifikované odhady, protože žádné přesné statistiky s počty psů neexistují. Je to především z toho důvodu, že ne všichni psi mají Průkaz původu nebo jsou přihlášení na příslušném obecním úřadě.

---

<sup>30</sup>ŠULC, F. *Češi, psí národ*. [online]. 2002.

<sup>31</sup>ZAPLATÍLEK, M. *Domácí zvířata v českých domácnostech*. [online]. 2010.

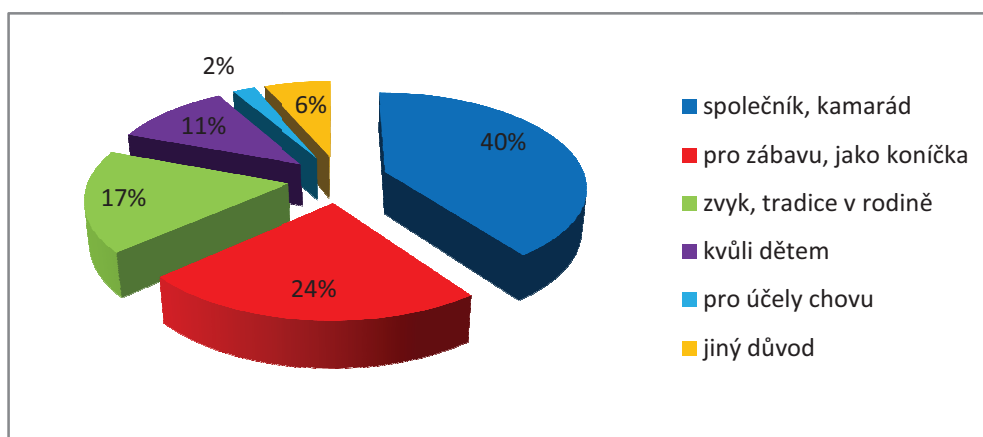
<sup>32</sup>ŠULC, F. *Češi, psí národ*. [online]. 2002.

**Tabulka 2: Počet psů v ČR v závislosti na počtu domácností v letech 2005-2010** (Zdroj: ČSÚ, *Počet domácností*. [online]. 2011.)

| Rok  | Počet domácností v ČR | Počet psů v ČR |
|------|-----------------------|----------------|
| 2005 | 4 012 695             | 1 645 205      |
| 2006 | 4 027 670             | 1 651 345      |
| 2007 | 4 043 341             | 1 657 770      |
| 2008 | 4 081 852             | 1 673 559      |
| 2009 | 4 116 364             | 1 687 709      |
| 2010 | 4 149 665             | 1 701 363      |

### 3.1.2 Důvody pořízení psa

Ve svém průzkumu se společnost FOCUS, Marketing & Social Research zaměřila také na důvody pořízení domácího zvířete. Zaměříme-li se pouze na odpovědi související se psy, v grafickém znázornění vidíme, že nejvíce, tedy 58% lidí si psa pořizuje jako společníka, velkou skupinu lidí, 34%, také tvoří ti, co si pořizují psa jako koníčka nebo pro zábavu. Mnoho lidí si psa pořídí z důvodu tradic či kvůli dětem. 3% dotázaných si psa pořizuje pro účely chovu a 9% lidí z jiných důvodů než jsou uvedeny<sup>33</sup>.



**Graf 1: Důvody pořízení psa** (Zdroj: ZAPLATÍLEK, M. *Domácí zvířata v českých domácnostech*. [online]. 2010.)

<sup>33</sup> ZAPLATÍLEK, M. *Domácí zvířata v českých domácnostech*. [online]. 2010.

## 3.2 Psí plemena

Tato kapitola je věnována psím plemenům. Je zde popsáno členění psích plemen, nejoblíbenější psí plemena v České republice a je zde podkapitola věnovaná Bernským salašnickým psům u nás.

### 3.2.1 Členění psích plemen

Plemena psů můžeme členit dle několika kritérií. Může to být členění dle velikosti psa na malá, střední a velká plemena, dále můžeme psy rozdělit podle využití na lovecká, pastýřská, severská, služební plemena a dekorativní psi.

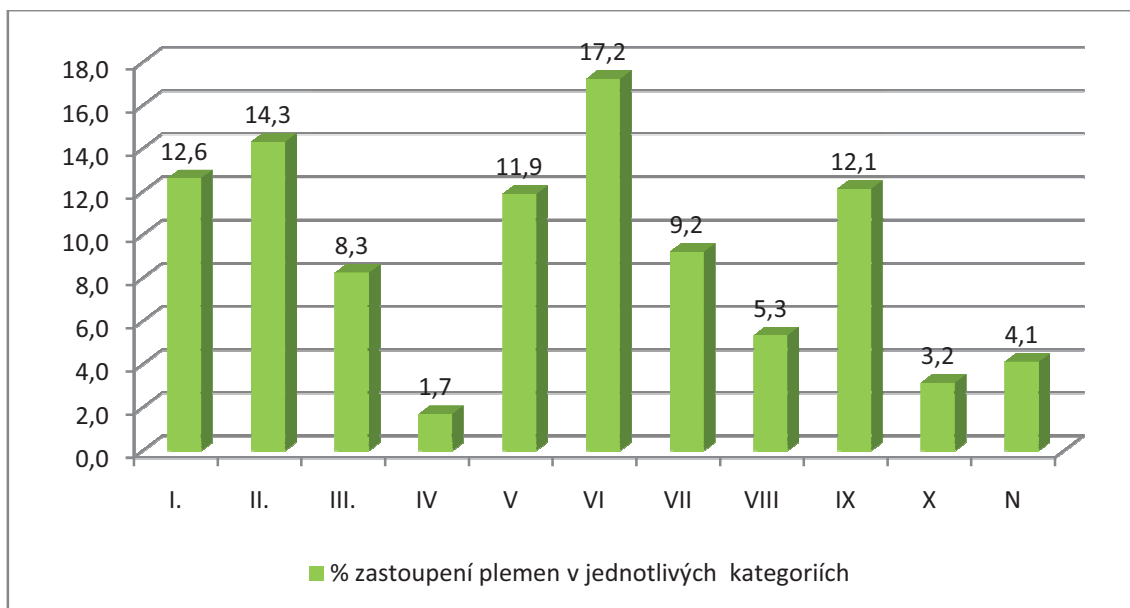
Nejčastěji se psi dělí podle FCI standardů do příslušných kategorií, které jsou<sup>34</sup>:

- I. plemena ovčácká, pastevecká a honácká
- II. pinčové, knírači, plemena malossoidní a švýcarští salašníčtí psi
- III. teriéři
- IV. jezevčáci
- V. špicové a tzv. primitivní plemena
- VI. honiči a barváři
- VII. ohaři
- VIII. slídiči, retrieveři a vodní psi
- IX. plemena společenská
- X. chrti
- N FCI neuznaná plemena

FCI eviduje v současné době 412 psích plemen. Podle grafického znázornění je patrné, že nejpočetnější zastoupení psích plemen je v VI. skupině, kdy tato plemena tvoří 17,2% z celkového počtu. Velké zastoupení má také II. skupina se 14,3%. Naopak nejméně plemen, 1,7% tvoří skupinu IV.

---

<sup>34</sup> ČMKU. *Plemena – standardy*. [online]. 2012.



**Graf 2: Zastoupení psích plemen v jednotlivých kategoriích dle členění FCI (Zdroj: ČMKU. *Plemena – standardy*. [online]. 2012.)**

### 3.2.2 Nejoblíbenější psí plemena v ČR

Nejoblíbenějším ze všech psích plemen nejen v Česku, ale i jinde na světě je Zlatý retriever, říká se, že je to ideální rodinný společník, je hravý, veselý, přátelský, ale také tvrdohlavý a velice temperamentní. Mezi další oblíbené plemeno patří Německý ovčák, který je především ceněn pro hlídání, doprovod, ochranu a strážní službu. Z velkých a středních plemen jsou velice oblíbení Labradorští retrieveri, Argentinské dogy či Němečtí boxéři. Z malých plemen je oblíbený Yorkshírský teriér, Maltézský psík, Knírač, Bígl a Jezevčík<sup>35</sup>.

*Podnikatelský plán tvořím pro založení chovatelské stanice a to konkrétně plemena Bernského salašnického psa, proto bude následující část věnována statistickým údajům tohoto plemene. Historický přehled, použití, tělesné a povahové znaky Bernského salašnického psa jsou popsány v Příloze 1.*

<sup>35</sup>CHOVATELKA. *Deset nejoblíbenějších psích plemen*. [online]. 2012.



### 3.2.3 Bernský salašnický pes v ČR<sup>36</sup>

V České Republice existuje Klub švýcarských salašnických psů (KŠSP), který sdružuje majitele a chovatele švýcarských salašnických psů. Hlavním posláním klubu je rozvíjet chov plemen švýcarských salašnických psů, mezi něž patří:

- ✓ Bernský salašnický pes,
- ✓ Velký švýcarský salašnický pes,
- ✓ Appenzelský salašnický pes,
- ✓ Entlebuchský salašnický pes.

Klub eviduje ke konci roku 2011 224 chovatelských stanic BSP, dále eviduje 563 chovných fen a 120 plemeníků.

V následující tabulce jsou uvedeny počty vrhů za předcházející čtyři roky (rok 2011 není s kompletními počty vrhů), dále v tabulce vidíme počet narozených štěňat v jednotlivých letech a jejich pohlaví.

**Tabulka 3: Vývoj počtu narozených BSP v ČR registrovaných v KŠSP v letech 2008-2011** (Zdroj: KŠSP. *Plemenná kniha*. [online]. 2012.)

| Rok  | Počet vrhů | Počet štěňat | Psů | Fen |
|------|------------|--------------|-----|-----|
| 2011 | 110        | 685          | 335 | 350 |
| 2010 | 117        | 681          | 341 | 340 |
| 2009 | 125        | 690          | 347 | 343 |
| 2008 | 126        | 776          | 371 | 405 |

## 3.3 Analýza vnějšího prostředí

V kapitole je popsána SLEPT analýza a Porterův model pěti konkurenčních sil analyzující situaci podnikatelské činnosti v místě podnikání.

### 3.3.1 SLEPT analýza

- ✓ **Sociální faktory:** v městské části Kohoutovice žije podle historičky Mileny Flodrové 12 817 obyvatel<sup>37</sup>. V Brně žije celkem 371 371 obyvatel a průměrný

<sup>36</sup> KŠSP. *Základní informace*. [online]. 2012.

<sup>37</sup> FLODROVÁ, M. *Obyvatelstvo Kohoutovic*. [online]. 2012.

věk činí 42 let<sup>38</sup>. Podíváme-li se na mapu Brna, můžeme vidět, že Kohoutovice jsou jedna z nejvíce zalesněných městských částí. Tedy pro majitele se psy je to ideální prostředí pro vycházky.

- ✓ **Legislativní faktory:** legislativní omezení týkající se tohoto podnikání přináší Zákon o daních z příjmů a Zákon na ochranu zvířat proti týrání.
- ✓ **Ekonomické faktory:** současná ekonomická situace v ČR sice není příliš příznivá, přesto můžeme říci, že oblasti výcviku psů a všech služeb spojených se psy se příliš nedotýká. Spíše naopak, lidé se snaží najít oporu ve svých domácích mazlíčcích, a proto jim dopřávají mnohem více a luxusnějších výrobků i služeb.
- ✓ **Politické faktory:** politické faktory příliš neovlivňují tento druh podnikání.
- ✓ **Technologické faktory:** můžeme považovat novinky ve výcvikových metodách, v současnosti velice moderní a vyžadovaný způsob výcviku psů pomocí pozitivní motivace či pomocí clickru.

### 3.3.2 Porterův pětifaktorový model konkurenčních sil

- ✓ **Intenzita konkurence uvnitř odvětví:** KŠSP eviduje zhruba 224 chovatelských stanic, které se zabývají chovem BSP. Z toho pouze 3 chovatelské stanice se nachází v Brně. I když číslo konkurentů je poměrně vysoké, v této podnikatelské činnosti neexistuje pojem „konkurence“ v pravém slova smyslu. Chovatelé psů si spíše pomáhají a doporučují jiné chovatelské stanice, pokud zrovna oni nemají nějaký vrh.

V Brně je 10 organizací, které se zabývají výcvikem psů, z toho 6 funguje jako kynologický klub. Všechny organizace se zaměřují především na výcvik poslušnosti. Vezmeme-li v úvahu, že v Brně žije okolo 40 000 psů, připadá tedy na jedno výcvikové místo zhruba 4 000 psů. Je samozřejmé, že ne každý chodí se svým psem na cvičiště, ale i přesto je počet takovýchto zařízení nedostatečný. Konkurence z obou podnikatelských činností je podrobněji rozepsaná v následující kapitole.

- ✓ **Bariéry vstupu:** překážky týkající se vstupu na trh chovatelský a trh výcvikový téměř žádné neexistují. Tuto činnost může vykonávat každý, který alespoň splňuje podmínky pro získání živnostenského oprávnění. Aby byl však úspěšný, musí mít k této oblasti nějaký vztah a chuť učit se stále nové věci.

---

<sup>38</sup> ČSÚ. *Počet obyvatel v obcích k 1. 1. 2011*. [online]. 2011.

- ✓ **Vyjednávací síla dodavatelů:** v této podnikatelské činnosti jsem téměř nezávislá na dodavatelích, proto i nějaké riziko nátlaku je minimální.
- ✓ **Vyjednávací síla odběratelů:** v oblasti chovatelství se o ceně ať za krytí či za prodej štěněte nesmlouvá, cena je stanovena pevně a buď má odběratel zájem či nikoliv. Smlouvání o ceně je spíše negativní vliv a pro chovatele to značí, že takovýmito zákazníkům nejde příliš o chov. Ve výcvikové činnosti mají odběratelé větší šanci ovlivňovat cenu a porovnávat s konkurencí, proto, pokud je cena vyšší musí být i nabízené kvalitnější služby a hlavně individuální a otevřený přístup ke každému klientovi. Jen tímto způsobem si je možné klienty udržet a získávat nové.
- ✓ **Substituční produkty:** v chovatelství můžeme považovat jako substituci výběr jiného plemene, než BSP, avšak pokud si někdo vybírá psa, většinou už má představu o plemeni, které chce. Z vlastní zkušenosti vím, že pokud člověk pozná BSP, jiné plemeno už nechce. Obliba BSP stále roste a to nejen v České republice, ale i jinde ve světě. BSP se podle žebříčků oblíbenosti začíná šplhat k desítce nejoblíbenějších psů světa.  
  
Substituovat výcvik psů není dosti možné, lidé mohou vyměnit cvičiště, které navštěvují, nebo si mohou cvičit své pejsky doma, ale vždy, pokud se naskytne nějaký problém, jsou nuceni navštívit odborníka a požádat jej o radu.

### 3.4 Analýza konkurence

Zde jsou popsány chovatelské stanice Bernských salašnických psů a konkurenční výcviková zařízení v Brně.

#### 3.4.1 Chovatelské stanice Bernských salašnických psů

V předcházející kapitole bylo již uvedeno, že KŠSP eviduje 224 chovatelských stanic. Většina zřizovatelů těchto stanic podniká v této oblasti prostřednictvím živnostenského oprávnění. Jedná se o živnost ohlašovací volnou. Protože chovatelství nepatří mezi nejvýdělečnější činnosti, je výhodnější tuto živnost provozovat jako vedlejší výdělečnou činnost.

Z důvodu velkého počtu chovatelských stanic, nemohu rozebrat veškeré konkurenty, vybrala jsem tedy 4 nejznámější a nej kvalitnější chovatelské stanice, které podrobněji

popíši. Informace o těchto chovatelských stanicích jsem čerpala z osobních setkání s majiteli a z jejich webových stránek.

#### CHS Z MOKROUVOUS

tuto stanici vedou manželé Pečenkovi, kteří mají v současnosti tři chovné feny a dva chovné psy BSP. Navíc se ještě zabývají chovem Entlebuchských salašnických psů. U plemene BSP odchovali již 10 vrhů. Jejich chovatelská stanice se nachází v okrese Hradec Králové, Nechanice. Manželé také pořádají výcvikové tábory a víkendy, kterých se pravidelně účastní velké množství kamarádů a nadšenců BSP.

#### CHS QUEEN ELSA

o tuto chovatelskou stanici se stará paní Sojková s dcerou. Chovají nejen BSP, ale i Appenzellské salašnické psy. Mají v současnosti šest chovných fen BSP a jednoho chovného psa. Tato chovatelská stanice odchovala již 19 vrhů plemene BSP. Navíc stejně jako manželé Pečenkovi pořádají také výcvikové víkendy a tábory. Tuto chovatelskou stanici nalezneme u obce Slaný, Žižice.

#### CHS CODELI GIRLS

chovatelkou je zde paní Martina Kopecká, která má nyní pět chovných fen a dva chovné psy. V současnosti má odchováno 9 vrhů. Se svými psi se pravidelně účastní prestižních výstav, kde získává velmi cenná ocenění. Paní Kopecká se snaží nakrývat své feny hodně se zahraničními psy, čímž přináší do České republiky nové a nadějné geny. Proto mnoho jejich štěňat nachází své majitele v zahraničí. Codeli Girls nalezneme ve Smiřicích, Trotina okres Hradec Králové.

#### CHS FROM CHRISTOFLAND

tuto chovatelskou stanici mají manželé Chovancovi, nalezneme u nich tři chovné fenky a jednoho chovného psa, který celou chovatelskou stanici proslavil a to především díky svým výstavním úspěchům a oceněním chovnosti (CHOVNÝ I).

V současnosti mají odchované 4 vrhy. Manželé Chovancovi a jejich chovatelskou stanici najdeme v obci Březnice, Zlín.

Pro přehlednější zpracování jsou informace o chovatelských stanicích uvedeny v následující tabulce. Kromě již zmíněných čtyř významných chovatelských stanic je tabulka doplněna o další významné chovatelské stanice.

**Tabulka 4: Významné chovatelské stanice v ČR** (Zdroj: KŠSP. *Chovatelské stanice*. [online]. 2012.)

| Název                    | Chovatel   | Rok vzniku | Sídlo CHS              | Počet fen | Počet psů | Počet vrhů | Pořádání různých akcí |
|--------------------------|------------|------------|------------------------|-----------|-----------|------------|-----------------------|
| <b>Bermondo Bohemia</b>  | Pavlisová  | 2003       | Šestajovice            | 4         | 1         | 5          | -                     |
| <b>Codeli Girls</b>      | Kopecká    | 2006       | Smřice, Trotina        | 5         | 2         | 9          | -                     |
| <b>from Christofland</b> | Chovancová | 2010       | Březnice               | 3         | 1         | 4          | -                     |
| <b>Gasadela</b>          | Ambrosová  | 2000       | Frenštát pod Radhoštěm | 3         | -         | 13         | √                     |
| <b>Orecan</b>            | Ščerba     | 2001       | Mělnické Vtelno        | 4         | -         | 4          | √                     |
| <b>Queen Elsa</b>        | Sojková    | 2001       | Žižice, Slaný          | 6         | 1         | 19         | √                     |
| <b>Z Akátové aleje</b>   | Doubek     | 1991       | Trhové Sviny           | 2         | 1         | 17         | -                     |
| <b>Z Mokrouvous</b>      | Pečenka    | 2009       | Mokrovousy             | 3         | 2         | 10         | √                     |

### Chovatelské stanice v Brně

V Brně působí tři chovatelské stanice, jejich přehled je vidět v následující tabulce.

**Tabulka 5: Chovatelské stanice působící v Brně** (Zdroj: KŠSP. *Chovatelské stanice*. [online]. 2012.)

| Název                 | Chovatel  | Rok vzniku | Sídlo        | Počet fen | Počet psů | Počet vrhů |
|-----------------------|-----------|------------|--------------|-----------|-----------|------------|
| <b>Haf z Jundrova</b> | Rumlerová | 1999       | Brno-Jundrov | 1         | -         | 4          |
| <b>Jolly Bernese</b>  | Smolková  | 2008       | Brno-Žebětín | 2         | -         | 1          |
| <b>Turber</b>         | Štrofová  | 1998       | Brno-Tuřany  | 4         | 1         | 6          |

Nejvíce vrhů má chovatelská stanice Turber, která sídlí v městské části Brno - Tuřany. Tato chovatelská stanice má 4 chovné feny a 1 chovného psa. Mezi známé konkurenty patří Haf z Jundrova, jedná se o chovatelskou stanici proslavenou řadou výstavních úspěchů jednoho z potomků. V současné době má chovatelská stanice pouze jednu chovnou fenku.

Za nejmenší konkurenty považuji CHS Jolly Bernese, která se nesoustředí na velké rozšiřování plemene, ale pouze ze zdravotních důvodů mají jejich feny štěňata jednou za život.

## **Chovatelský servis**

Pod pojmem chovatelský servis si každý představuje trochu něco jiného, ale každá CHS by měla nabízet tzv. “základní” chovatelský servis. To znamená, že každý budoucí majitel svého štěňátka by měl od chovatele dostat řádně vyplněnou kupní smlouvu se všemi předepsanými náležitostmi. Ke smlouvě se také přikládá záznam poradce chovu. Dále by měl dostat Průkaz původu psa a očkovací průkaz. Štěňátko by mělo být naočkováno komplexní vakcinační sadou a mělo by být odčerveno. Od chovatele by měl majitel také dostat startovní balíček s pytlíkem granulí, na které je štěně zvyklé a může také přidat oblíbené pamlsky či hračku. Někteří chovatelé dále nechávají štěňata tetovat, čipovat, vystaví jim mezinárodní pas. Mnoho chovatelů také nabízí možnost konzultací, jak se o štěně starat, jak na jeho výcvik, či možnost pohlídání v případě nenadálých situací.

### **3.4.2 Výcvik psů v Brně**

V této kapitole jsou uvedeni konkurenti z oblasti výcviku psů, kteří se nachází v Brně. Pro přehlednost jsou jednotliví konkurenti uvedeni v následující tabulce, která uvádí název konkurenta, jeho hlavní specializaci a ceník. Veškeré informace byly získány na webových stránkách jednotlivých organizací.

**Tabulka 6: Výcviková zařízení působící v Brně** (Zdroj: vlastní zpracování)

| Název                              | Specializace                                                                                                    | Cena                                                    | Členské příspěvky                                |
|------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| Alan                               | poslušnost, lovecký výcvik retrievrů, pobytové výcviky, výcviková setkání, hlídání pejsků a školka pro štěňátka | neuvedeno                                               | –                                                |
| KK Pedigree<br>VFU Brno            | poslušnost, obedience, agility, flyball, dogdancing, dogfrisbee, lovecký výcvik, obrany, canisterapie           | členové od 25-50 Kč/hod.<br>nečlenové od 40-150 Kč/hod. | 500 Kč                                           |
| KK Královo<br>Pole                 | poslušnost, obrany                                                                                              | platba členských poplatků                               | člen 600 Kč<br>1. pes 400 Kč<br>další pes 150 Kč |
| KK Rybníček                        | poslušnost, obrany                                                                                              | platba členských poplatků                               | 1 500 Kč                                         |
| KK Židenice                        | poslušnost, obrana, stopy                                                                                       | platba členských poplatků                               | 1 200 Kč                                         |
| KK Zetor                           | poslušnost, agility, obrany                                                                                     | platba členských poplatků                               | 1 000 Kč                                         |
| Kynologický<br>Mixklub<br>Bohunice | poslušnost, obrany                                                                                              | platba členských poplatků                               | 500 Kč                                           |
| Moravia dog<br>school              | poslušnost, internátní výcvik, školka, psí hotel                                                                | 1 500 Kč/10 lekcí                                       | –                                                |
| Psí škola K-9                      | poslušnost, internátní výcvik, příprava na výstavu, obrany, agility                                             | 1 700 Kč/10 lekcí                                       | –                                                |
| Psí škola na<br>ostrově            | poslušnost, agility, socializace štěňátek                                                                       | 1 900 Kč/10 lekcí                                       | –                                                |

Z přehledu vyplývá, že v Brně působí deset výcvikových zařízení, z nichž pouze čtyři nejsou kynologickým klubem, což znamená, že zacvičit si může přijít každý, na rozdíl od kynologických klubů, kde je podmínkou členství. Každý „cvičák“ se specializuje na výcvik poslušnosti a mnoho z nich také nabízí nácvik obran.

### 3.5 Výsledky dotazníkového šetření

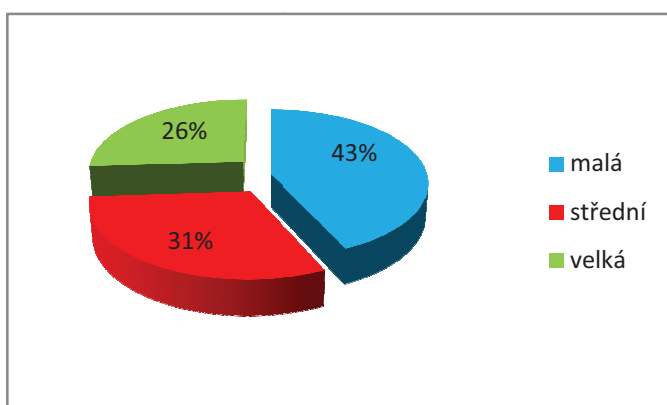
V dotazníkovém šetření jsem se zaměřila na otázky týkající se obecných informací o psech a celkovém přehledu o jejich péči. Celý dotazník je součástí **Přílohy 2**.

Na základě dotazníku jsem získala **52 respondentů**, z nichž 43 bylo žen a 9 mužů. 81% respondentů bylo ve věku 18-25 let, 15% ve věku 25-35 let a ostatní byly ve věku 35-50 let.

Na otázku zda si **plánují pořídit psa**, odpovědělo 44% dotázaných, že ne, protože už psa má. Zajímavé je, že tuto variantu nezvolil ani jeden muž. Odpověď ne zvolilo 33% respondentů a ano 23% respondentů, právě tato odpověď převažovala u 56% mužů.

Na následující otázky odpovídali již pouze ti, jenž jejich předchozí odpověď byla ANO či NE, UŽ MÁM PSA. Počet respondentů se tedy snížil na 35 a tvořili je z 85% ženy a z 15% muži.

Podíváme-li se na preferenci plemen, podle jejich velikosti, tak nejvíce byla preferována plemena malá, dále střední a velká plemena. Rozložení preferencí je patrné na následujícím grafu.



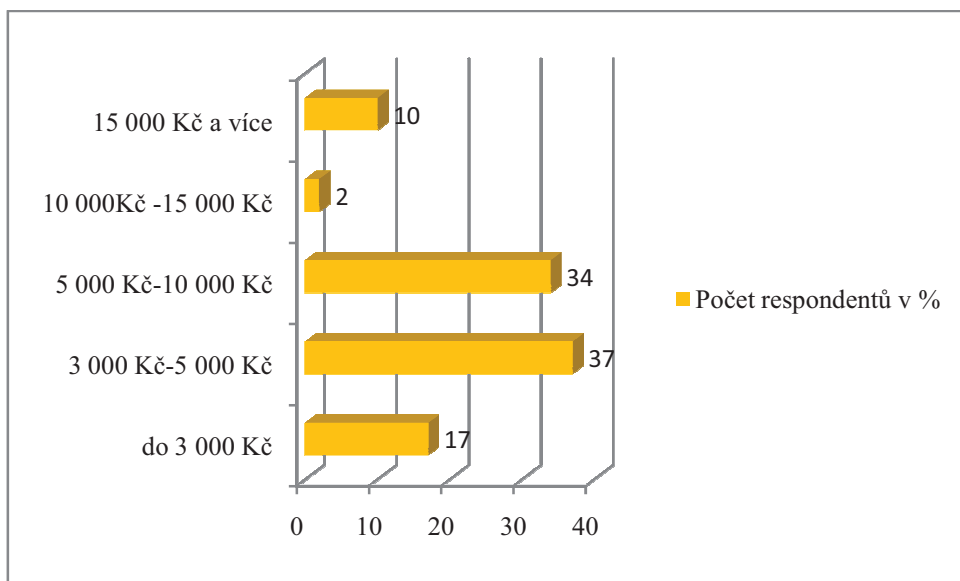
**Graf 3: Procentní vyjádření preference plemen** (Zdroj: vlastní zpracování)

Následující tři otázky se týkaly finančních částek spojené s pořízením a vlastnictvím psa. Zhruba 37% dotázaných je ochotna do koupě psa investovat 3 000 – 5 000 Kč a 34 % je ochotno investovat 5 000 – 10 000 Kč. Pokud budu tyto částky hodnotit dle toho, jaké je u těchto odpovědí preferováno plemeno, můžu říci, že v prvním případě převažují malá a střední plemena a ve druhém případě to jsou střední a velká. Z toho



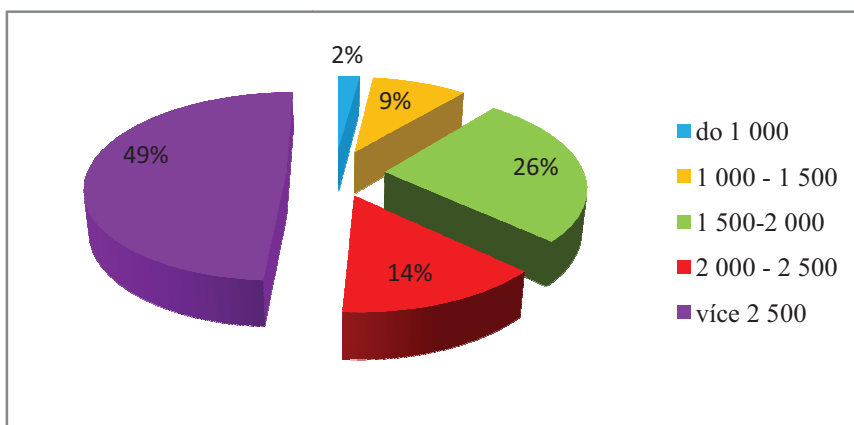
plyne, že dotázaní mají celkem přehled o cenách za koupi psa, i když se najdou tací, kteří chtějí velké plemeno, ale nechtějí investovat do koupě více jak 3 000 Kč.

Úplný přehled respondentů a jejich investice jsou uvedeny v následujícím grafu.



**Graf 4: Počet respondentů a jejich investice do koupě psa v %** (Zdroj: vlastní zpracování)

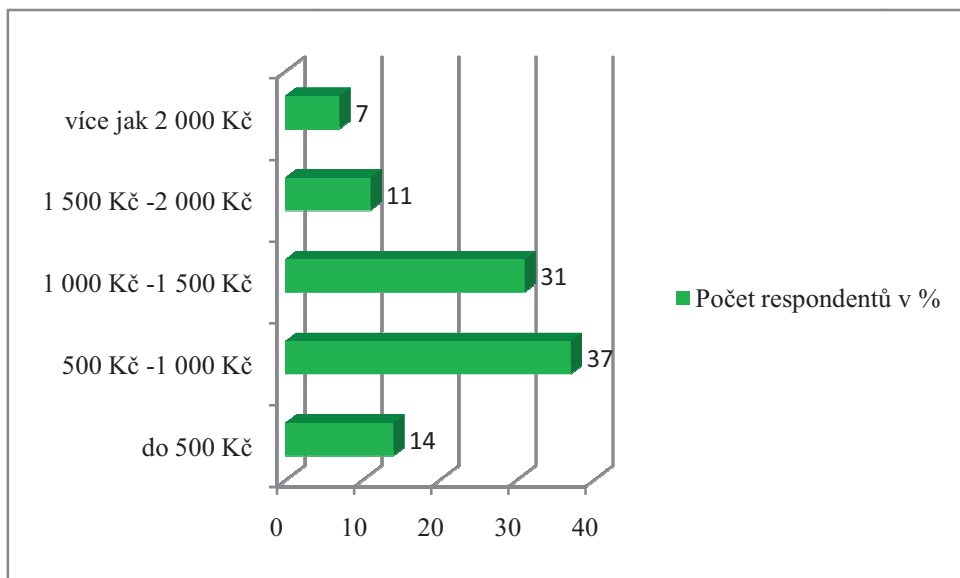
Na otázku týkající se jednorázových nákladů převažovala odpověď více jak 2 500 Kč, odpovědělo tak 49% dotázaných. I když lidé neinvestují příliš vysoké částky do pořízení psa, do potřeb a vybavení pro psa jsou ochotni investovat poměrně velké finanční prostředky. Přehled jednotlivých investovaných částek je uveden v grafickém znázornění.



**Graf 5: Přehled investovaných jednorázových částek v Kč** (Zdroj: vlastní zpracování)

Nejčastější odpovědi na otázku týkající se pravidelných měsíčních investic za psa byla odpověď v rozmezí 500 -1 000 Kč, odpovědělo tak 37% dotázaných. Zajímavé na této odpovědi bylo, že zhruba 38% z těch, kteří takto odpověděli, preferují velká

plemena. Po této odpovědi následovala odpověď s finančním rozmezím 1 000 – 1 500 Kč, a opět je zde zajímavost, že tuto finanční částku chtějí investovat nejčastěji ti, jenž preferují malá plemena a tvoří 55% z odpovědí. Všechny odpovědi na tuto otázku jsou opět graficky znázorněny.



**Graf 6: Počet respondentů a jejich pravidelné měsíční investice v %** (Zdroj: vlastní zpracování)

Největším úspěchem dotazníkového šetření vidím odpověď na otázku věnovanou času tráveným se psem, kdy u možnosti *méně jak 1 hodinu denně* byla 0 odpovědí. Naopak 46% dotázaných odpovědělo, že by mohli či tráví se svým psem 2-4 hodiny denně. 29% dotázaných odpovědělo více jak 4 hodiny denně a 26% odpovědělo 1-2 hodiny denně. Opět je překvapující, že čím méně času chtějí dotázaní se svými psy strávit a věnovat se jim, tím větší plemeno preferují.

Odpovědi týkající se otázky ohledně cvičáku dopadly následovně: **58% dotázaných chce navštěvovat nějaký cvičák**, 17% cvičák vůbec navštěvovat nechce a 25% nechce navštěvovat cvičák, protože si myslí, že psa umí vycvičit sami a nepotřebují žádnou pomoc.

Z průzkumu vyplynulo, že 42% lidí si myslí, že veterináře se psem je zapotřebí navštěvovat 2x ročně, 29% dotázaných uvádí pouze 1x ročně, 22% si myslí, že dvakrát ročně nestačí a je zapotřebí chodit k veterináři častěji a pouze 6% uvádí, že se nemusí chodit k veterináři každý rok.

Poslední otázka dotazníku byla doplňující, dotázaní zde měli uvést, zda ví, jak vysoká částka se platí v jejich obci za psa. Odpověď, že neví, byla pouze u 4 dotázaných. Ostatní uvedli částku, kterou ví či alespoň odhadují, nejčastěji se objevovala částka 100 a 1 000 Kč a v obou případech, takto odpovědělo 23%.

## 4 Vlastní návrhy řešení

Tato část práce je věnována vlastnímu návrhu podnikatelského záměru. Jsou zde uvedeny základní údaje, forma a zahájení podnikání, analýza trhu, marketingový plán, organizační plán, finanční plán, analýza bodu zvratu a harmonogram prací.

### 4.1 Základní údaje

Provozovatel: Veronika Slámová  
Místo realizace: Brno – Kohoutovice  
Právní forma: OSVČ – vedlejší  
Datum vzniku: 9. 7. 2012

### 4.2 Forma a zahájení podnikání

Pro tuto oblast podnikání je z mého pohledu nejvhodnější forma podnikání na základě živnostenského oprávnění. Protože toto podnikání chci realizovat během studií na vysoké škole, budu se tedy jednat o vedlejší samostatnou výdělečnou činnost. Oborem činnosti je chov zvířat a jejich výcvik (s výjimkou živočišné výroby), jedná se o živnost ohlašovací volnou. V roce 2014 předpokládám rozšíření nabízených služeb o ubytovací služby pro psy, živnostenské oprávnění bude tedy navíc rozšířeno o tuto činnost. Pro získání živnostenského oprávnění pro tyto obory činností mi stačí pouze splnění všeobecných podmínek stanovených zákonem o živnostenském podnikání.

Podmínky pro získání živnostenského oprávnění i pro registraci chovatelské stanice splňuji. Nebrání mi tedy žádné překážky pro realizaci těchto činností.

### 4.3 Analýza trhu

V této kapitole se soustředím na podrobnější analýzu trhu. Zaměřím se především na SWOT analýzu.

#### 4.3.1 SWOT analýza

**S - silné stránky:**

- ✓ flexibilita,
- ✓ chuť učit se novým věcem,

- ✓ vlastnictví chovného psa a feny,
- ✓ složené zkoušky poslušnosti, nácviky obran,
- ✓ práce canisterapeuta,
- ✓ výstavní ocenění.

**W - slabé stránky:**

- ✓ nový subjekt na daném trhu.

**O - příležitosti:**

- ✓ seznamování se s ostatními chovateli a majiteli psů,
- ✓ úspěchy výstavní i kynologické.

**T - hrozby:**

- ✓ předčasný úhyn psa,
- ✓ onemocnění kloubů,
- ✓ změna legislativy.

Strategie SO: svoji flexibilitu a mládí mohou využít nejen k seznamování se s majiteli chovatelských stanic, ale i se svými potenciálními zákazníky. Také vlastnictví psů mi umožňuje navazování nových kontaktů s jinými chovateli. Věnování se sportovní kynologii a následné úspěchy v této oblasti svědčí o výcvikových schopnostech, úspěchů mohou využít jako své reference. Zkušenosti z absolvovaných úspěšných výstav mohou využít pro další výstavní úspěchy.

Strategie WO: pomocí seznamování se s chovateli BSP a s jinými majiteli psů, můžu více propagovat svoji chovatelskou stanici i výcvikovou činnost.

Strategie ST: vlastnictvím psů s rodokmenem předcházím nebezpečí předčasného úhynu i výskytu onemocnění dysplazií kloubů. Jen u psů s rodokmenem vím, na co zemřeli předci a zda neměli onemocnění kloubů.

Strategie WT: pomocí různých propagačních prostředků a účastí na různých akcích odstraním slabou stránku v podobě nového subjektu na trhu a výběrem kvalitních psů z kvalitních vrhů zabráním hrozbám v podobě předčasných úhynů a onemocnění kloubů. Pokud by došlo ke změně legislativy a zvýšily by se požadavky pro provozování této podnikatelské činnosti, rozhodně podstoupím jakýkoliv výukový kurz,

kterým bych si rozšířila své dovednosti nebo bych dokladovala svoji praxi v tomto oboru podnikání.

## 4.4 Marketingový plán

V této části jsou popsány 4P marketingového mixu, jako jsou produkt, prostorové přemísťování, prodejní cena a podněcování odbytu.

### 4.4.1 Product - Produkt

V rámci své podnikatelské činnosti budu nabízet služby z oblasti chovu psů a z oblasti výcviku psů. Z toho důvodu si produkt rozdělím na tyto hlavní kategorie.

#### Chov psů:

- ✓ **krytí chovným psem,**
- ✓ **prodej vlastních štěňat.**

*Krytí chovným psem* znamená, že svého již uchovaného psa budu nabízet ke krytí. Krytí probíhá mezi jedinci stejného plemene, tito jedinci se k sobě musí hodit veškerými povahovými i exteriérovými vlastnostmi. U jedinců nesmí být žádná rodová příbuznost.

*Prodej vlastních štěňat* bude zahrnovat nejen prodej psa, ale i chovatelský servis. *Chovatelský servis* bude představovat řádně sepsanou kupní smlouvu, ke každé smlouvě bude přiložen záznam poradce chovu. Majitel obdrží Průkaz původu psa, mezinárodní cestovní pas, který slouží i jako očkovací průkaz. Štěňata budou řádně naočkovaná komplexní vakcinační sadou, tetovaná, čipovaná a odčervená. Každé štěně dostane s sebou svoji oblíbenou hračku, pamlsky a pytlík granulí, na které bude zvyklé. Nový majitel dostane veškeré informace, jak se o svého psa postarat a co všechno pes umí. Majitel mého štěněte dostane doporučení a kontakt na prodejce krmiva, od kterého na odkázání na moji chovatelskou stanici získá pravidelnou 10 % slevu na nákup krmiva. Samozřejmostí bude možnost konzultací, jak se o štěně postarat, jak na jeho výcvik, uchovnění, výstavy či možnost pohlídání. Každý majitel mého štěněte bude vždy v mé chovatelské stanici vřele přivítán.

### *Návštěvní hodiny*

Protože tuto činnost budu provozovat přímo z místa bydliště, bude otevírací doba časově neohraničená. Všechny zájemce o krytí, štěňata či jen zájemce, kteří chtějí blíže poznat bernského salašnického psa, uvítám v jakýkoliv den i hodinu. Dveře do mé chovatelské stanice budou mít vždy všichni nadšenci a obdivovatelé BSP otevřené. Aby však návštěvníci měli jistotu, že mě zastihnou doma, bude samozřejmě lepší předem telefonická domluva. Každému zájemci se budu snažit vyhovět a přizpůsobit jeho časovým možnostem.

### *Činnost chovatelské stanice*

Hlavní činností CHS je rozvíjet chov BSP. Činnost bude probíhat nabízením chovného psa ke krytí a to prostřednictvím webových stránek, účastí na svodech plemeníků a výstavách. Rozvíjet chov budu také pomocí vlastních odchovů.

### Výcvik psů:

- ✓ **učení a posílení vztahu mezi majitelem a psem,**
- ✓ **individuální výcvik,**
- ✓ **skupinový výcvik,**
- ✓ **kombinovaný výcvik.**

*Učení a posílení vztahu mezi majitelem a psem:* v současné době si mnoho lidí všech věkových kategorií pořizuje psa, někteří protože je kynologie zajímá, někteří jej považují za přítele, někdo jej vlastní se zvyku a někteří jako módní doplněk. Každopádně ať si lidé pořizují psa z jakéhokoliv důvodu, mnozí z nich netuší, co vůbec znamená a obnáší MÍT PSA.

Je potřeba, aby si lidé uvědomili, že každý pes je živý tvor, který potřebuje lásku a pochopení. Pokud něco pes svému majiteli naznačuje či provádí, má to vždy nějaké opodstatnění. Majitelé psů si musí uvědomit, že pes je zvíře zvyklé žít ve smečce a jeho smečka v současném životě je jeho paneček. Pes svého majitele miluje, je mu naprosto oddaný a jediné, co se musí každý majitel psa naučit je mu porozumět a poskytnout mu pocit důvěry. Je důležité mít na paměti, že PES JE OBRAZEM SVÉHO PÁNA.

Chtěla bych tedy poskytovat majitelům rady, jak si najít a udržet ten správný vztah se svým psem, poradím jím, co jejich pes naznačuje svým chováním, naučím majitele si se svými psy hrát a užívat si jejich společného života.

Toto dalo by se říci „cvičení“ bude probíhat formou individuálních hodin, kdy vždy několik hodin strávím přímo s majitelem a jeho psem v jejich přirozeném prostředí, což je většinou přímo u nich v domě. Budu sledovat, jaký má majitel vztah k psovi, zda se mu věnuje, jakým způsobem s ním komunikuje, jak si s ním hraje atd. To stejné budu pozorovat i ze strany psa, tedy zda má pes zájem být se svým majitelem, hrát si s ním, navazovat s ním nějaký kontakt. S majitelem i psem budeme společně hledat, co jim vyhovuje, a jakým způsobem spolu naváží ten správný kontakt. Jakmile má pes vztah ke svému majiteli a majitel ví a dobře zná svého psa, je potom velice snadné naučit svého psa veškeré poslušnosti. Společný život bude rázem veselejší.

*Individuální výcvik:* bude zaměřen na výcviku poslušnosti a na přáních každého klienta, který si sám určí, co chce svého psa naučit.

Výcvik bude probíhat formou individuálních hodin s klientem a jeho psem. Na úplně první hodině se dohodneme s klientem, jakou má představu o výcviku a co by chtěl svého psa naučit. Veškerý tento výcvik bude probíhat v místě sídla chovatelské stanice. Pokud však klient bude chtít cvičit ve svém bydlišti, bude výcvik probíhat u něj. Individuální výcvik bude probíhat dvakrát týdně.

*Skupinový výcvik:* bude spočívat především v socializaci psů, jedná se o navazování a zvykání si na kontakt psa s ostatními psy, s lidmi, ale i zvykání si na dopravní ruch. Skupinové výcviky budou také zaměřeny na učení poslušnosti, kdy každý pes by měl ovládat základní povely, jako je přivolání, sedni, lehni a chůzi na vodítku. Jsou to nejdůležitější povely, a pokud je pes zvládá, může s ním majitel chodit v klidu na procházky a říkat si, že má vychovaného psa. V případě zájmu můžeme na skupinových výcvicích vyzkoušet průběh výstav, aby majitelé i psi nebyli překvapeni na výstavě.

Jak již prozrazuje název, výcvik bude probíhat ve skupinách a to maximálně 5 psů. Tento druh výcviku bude uskutečňován vždy v sobotu popřípadě i v neděli při velkém počtu zájemců. Výcvik se bude konat na cvičišti v místě sídla chovatelské stanice.

*Kombinovaný výcvik:* bude spojovat individuální a skupinový výcvik. Na tomto druhu výcviku se také zaměřím na přípravu a výcvik canisterapeutických psů.

Klient bude se svým psem cvičit jednou týdně individuálně a jednou týdně ve skupině psů. Výcvik bude opět probíhat na cvičišti.



*V druhé polovině roku 2014 plánuji rozšíření nabízených služeb o ubytovací službu. Bude se jednat o komfortní službu pro psy, kdy ubytovaný pes bude v domácnosti a bude 24 hodin denně ve společnosti lidí i jiných psů.*

#### *Provozní doba*

Individuální výcvik a navazování vztahů majitel-pes bude probíhat vždy každý všední den, tedy od pondělí do pátku, od 8:00 hod do 20:00 hod v letních měsících a do 18:00 hod v zimních měsících. Každá výcviková hodina a přesný čas bude domlouván s jednotlivými klienty, podle jejich přání a časových možností. Skupinový výcvik bude probíhat každou sobotu od 9.00 hod do 10:00 hod., v případě velkého počtu zájemců bude možné výcvik provádět i v neděli či prodloužit sobotní výcvikovou dobu.

#### **4.4.2 Place – Prostorové přemístování**

Pro tuto podnikatelskou činnost nepotřebuji žádnou pronajatou provozovnu ani jiné místo, kde bych ji vykonávala. Protože bydlím v rodinném domě s velkou zahradou, vedle zalesněných prostor, budu toto podnikání vykonávat v místě bydliště. Jedná se o brněnskou městskou část Kohoutovice.

#### **4.4.3 Price - Prodejní cena**

Ceník nabízených služeb jsem stanovila na základě srovnání s cenami konkurence a výsledků dotazníkového šetření. Ceny za nabízené služby jsou uvedeny v následujících tabulkách.

**Tabulka 7: Ceník výcvikových služeb** (Zdroj: vlastní zpracování)

| Výcvikové služby                              | Cena za 1 lekci |
|-----------------------------------------------|-----------------|
| Učení a posílení vztahu mezi majitelem a psem | 450 Kč          |
| Individuální výcvik                           | 200 Kč          |
| Skupinový výcvik                              | 100 Kč          |
| Kombinované výcviky                           | 150 Kč          |

V případě častého navštěvování a zájmu o výcvikové hodiny budou nabízeny zvýhodněné ceny lekcí individuálních, skupinových a kombinovaných výcviků. Sleva bude pro permanentku o 10 výcvikových lekcí, sleva bude ve výši 10% z celkové ceny.

**Tabulka 8: Ceník služeb chovatelské stanice** (Zdroj: vlastní zpracování)

| Služby chovatelské stanice | Cena od           |
|----------------------------|-------------------|
| Krytí chovným psem         | 15 000 Kč/1 krytí |
| Prodej štěňat              | 15 000 Kč/1 štěně |

Ceny jsou stanoveny jako minimální, výše ceny za krytí psem je závislá na výstavních úspěších a získaných zkoušek ze sportovní kynologie. Stejně je i závislá cena za prodej štěňat, tedy na výstavních úspěších feny a získaných zkouškách. Cena za prodej štěňat je závislá také na ceně za krytí psem.

**Tabulka 9: Ceník ubytovacích služeb** (Zdroj: vlastní zpracování)

| Ubytovací služby | Cena od   |
|------------------|-----------|
| Ubytování 1 den  | 800 Kč    |
| Ubytování víkend | 1 500 Kč  |
| Ubytování týden  | 5 200 Kč  |
| Ubytování 14 dní | 10 000 Kč |
| Ubytování měsíc  | 20 000 Kč |

Ceník je stanoven jako orientační, výše ceny je odvislá od socializace psa a přání majitele psa.

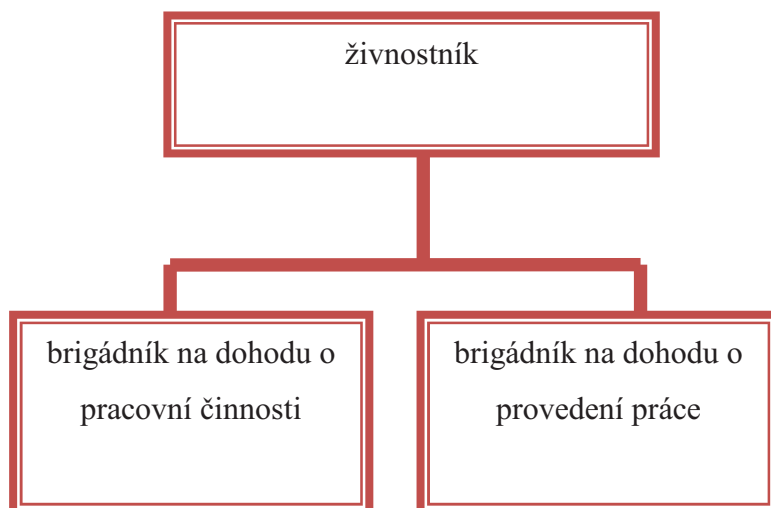
#### 4.4.4 Promotion - Podněcování odbytu

Svoji podnikatelskou činnost budu propagovat pomocí:

- ✓ vlastních webových stránek,
- ✓ www stránek Klubu švýcarských salašnických psů,
- ✓ účastí na výstavách psů,
- ✓ účastí na akcích pořádaných majiteli BSP,
- ✓ reklamními letáky a vizitkami.

## 4.5 Organizační plán

Veškerou činnost týkající se provozu chovatelské stanice budu vykonávat sama. Výchov psů budu provozovat také sama, v případě velkého zájmu o výchov budu spolupracovat s jedním popřípadě dvěma brigádníky. S jedním brigádníkem uzavřu dohodu o provedení práce a s druhým brigádníkem dohodu o pracovní činnosti. Veškeré účetnictví, administrativu, propagaci a jednání budu vykonávat sama. V obrázku níže je uvedeno schéma organizační struktury.



**Obrázek 3: Schéma organizační struktury** (Zdroj: vlastní zpracování)

## 4.6 Finanční plán

Při zpracování finančního plánu budu vycházet z předpokládaných příjmů a výdajů v letech **2012 – 2014**. Podnikatelskou činnost plánuji zahájit v letošním roce na začátku měsíce července.

V letech 2012 a 2013 budu nabízet služby týkající se výcviku psů a chovatelské činnosti. V druhé polovině roku 2014 plánuji rozšíření nabízených služeb o ubytování pro psy.

Všechny prvotní výdaje budu financovat z vlastních zdrojů. V budoucích třech letech nepočítám s žádnou finanční výpomocí ve formě půjčky či úvěru.

Finanční plán je sestaven ve třech variantách a to na základě realistického, optimistického a pesimistického odhadu poskytnutých služeb.

### 4.6.1 Realistická varianta

V této variantě jsem stanovila příjmy za výcvik psů na základě odhadů klientů jednotlivých služeb. Přehled těchto klientů je vidět v následující tabulce.

**Tabulka 10: Realistický odhad počtu klientů v oblasti výcviku psů** (Zdroj: vlastní zpracování)

|                            | 2012      | 2013       | 2014       |
|----------------------------|-----------|------------|------------|
| <b>Posílení vztahů</b>     | 10        | 18         | 36         |
| <b>Individuální výcvik</b> | 6         | 48         | 90         |
| <b>Skupinový výcvik</b>    | 33        | 227        | 441        |
| <b>Kombinovaný výcvik</b>  | 14        | 70         | 116        |
| <b>CELKEM</b>              | <b>63</b> | <b>363</b> | <b>683</b> |

V následující tabulce jsou uvedeny očekávané příjmy z prodeje služeb. Příjmy jsem stanovila na základě odhadovaných klientů a ceníku. Počty klientů, časový fond a příjmy z jednotlivých služeb v jednotlivých měsících jsou součástí **Přílohy 3**.

**Tabulka 11: Příjmy vzhledem k realistickým odhadům počtu klientů a poskytnutých služeb v Kč** (Zdroj: vlastní zpracování)

|                     | 2012          | 2013           | 2014           |
|---------------------|---------------|----------------|----------------|
| <b>Výcvik psů</b>   | 70 300        | 343 800        | 588 500        |
| <b>Chovatelství</b> | 15 000        | 144 000        | 72 000         |
| <b>Ubytování</b>    | 0             | 0              | 92 700         |
| <b>Celkem</b>       | <b>85 300</b> | <b>487 800</b> | <b>753 200</b> |

V oblasti chovatelství předpokládám v roce 2012 příjem za jedno krytí, v roce 2013 za prodej 6 štěňat a příjem za 3 krytí. V roce 2014 očekávám příjem za 4 krytí.

V roce 2012 počítám s výdaji souvisejícími se zahájením podnikání jako je poplatek zařízení živnostenského oprávnění a poplatek za registraci chovatelské stanice. Dále výdaje na výcvikové pomůcky jako jsou výcviková vodítka, stopovací vodítka a další drobné pomůcky. Výdaj představuje také moji mzdu, která plyne z výcvikové činnosti. Velký výdaj tvoří krmivo pro psy, dále to jsou výstavní poplatky, cestovné, výdaje na propagaci, telefonní služby, poplatky za zkoušky se psy a další.

V roce 2013 předpokládám nákup překážek na agility, jedná se především o překážku na skok vysoký, tunel, slalom, áčko a houpačku. V tomto roce předpokládám výpomoc na výcvik psů. S brigádníkem uzavřeme dohodu o provedení práce, počítám s odpracováním 120 hodin, mzda bude stanovena hodinově a to 80 Kč/hod. Výpomoc bude uskutečněna v měsících červen – srpen. Protože v tomto roce počítám s březostí

feny a prodejem štěňat, zvýší se výdaje na krmení a velký výdaj bude tvořit veterinární ošetření, které zahrnuje nejen pravidelné očkování stávajících dvou psů, ale také čipování, tetování, povinná očkování štěňat a péči o fenu v době březosti i po ní.

V roce 2014 budu spolupracovat s dvěma brigádníky, s jedním uzavřu dohodu o provedení práce, počítám s odpracováním 299 hodin a s druhým brigádníkem uzavřu dohodu o pracovní činnosti, kdy odučí 434 výcvikových hodin a bude se mnou spolupracovat i v rámci ubytovací činnosti. Pracovník na dohodu o provedení práce bude mít mzdu stanovenou na 80 Kč/hod a pracovník na dohodu o pracovní činnosti bude mít mzdu 90 Kč/ hod za výcvikové práce a za ubytovací činnosti bude mít mzdu stanovenou paušálně. V tomto roce předpokládám pořízení další feny na chov.

V tabulce níže jsou stanoveny odhadované výdaje po dobu tří let, vyjmenované jsou nejdůležitější výdaje a položka ostatní označuje výdaje, které jsou drobné nebo nahodilé. Ve výdajích také počítám s odvody na sociální a zdravotní pojištění, i když jako OSVČ vedlejší neplatím měsíční zálohy, budu si pravidelně měsíční částky odkládat. V letech 2013 a 2014 počítám navíc s odvody na sociální a zdravotní pojištění brigádníků a také na zálohy na daň ze závislé činnosti.

**Tabulka 12: Přehled výdajů v Kč (Zdroj: vlastní zpracování)**

| <b>VÝDAJE</b>                            | <b>2012</b>   | <b>2013</b>    | <b>2014</b>    |
|------------------------------------------|---------------|----------------|----------------|
| <b>Zřizovací výdaje</b>                  | 3 000         | -              | -              |
| <b>Výcvikové pomůcky</b>                 | 1 200         | 17 500         | -              |
| <b>Mzda</b>                              | 21 250        | 116 693        | 234 272        |
| <b>Odvody SZP</b>                        | 11 721        | 54 150         | 115 615        |
| <b>Zálohy na daň ze závislé činnosti</b> | -             | -              | 17 475         |
| <b>Krmení</b>                            | 21 000        | 50 000         | 46 000         |
| <b>Výstavní poplatky</b>                 | 7 400         | 5 700          | 9 200          |
| <b>Zkoušky</b>                           | 800           | 800            | 2 000          |
| <b>Veterinární ošetření</b>              | -             | 15 000         | 12 000         |
| <b>Telefonní služby</b>                  | 1 800         | 3 600          | 3 600          |
| <b>Cestovné</b>                          | 6 000         | 12 000         | 12 000         |
| <b>Propagace</b>                         | 6 000         | 2 500          | 5 000          |
| <b>Pořízení psa</b>                      | -             | -              | 20 000         |
| <b>Ostatní</b>                           | 2 000         | 5 000          | 6 000          |
| <b>CELKEM</b>                            | <b>82 171</b> | <b>282 943</b> | <b>483 162</b> |

V následující tabulce je zobrazen DZD podle § 7 ZDP. V tabulce se nachází příjmy za jednotlivé roky, dále skutečné výdaje a výdaje paušální, které se vypočítají jako 60% z dosažených příjmů. Pro optimalizaci daňové povinnosti použijí ty výdaje, které jsou v daném roce vyšší.

**Tabulka 13: Stanovení DZD dle realistického odhadu příjmů v Kč (Zdroj: vlastní zpracování)**

|                         | <b>2012</b>   | <b>2013</b>    | <b>2014</b>    |
|-------------------------|---------------|----------------|----------------|
| <b>Příjmy</b>           | 85 300        | 487 800        | 753 200        |
| <b>Výdaje skutečné*</b> | <b>80 171</b> | 282 943        | <b>483 162</b> |
| <b>Výdaje paušální*</b> | 51 180        | <b>292 680</b> | 451 920        |
| <b>DZD podle §7 ZDP</b> | <b>5 129</b>  | <b>195 120</b> | <b>270 038</b> |

\* tučně zvýrazněná suma je pro daný rok použita.

#### 4.6.2 Optimistická varianta

Bude spočívat v navýšení počtu klientů majících zájem o výcvikové služby a chovatelů, kteří mají zájem o krytí. Náklady zůstanou neměnné.

**Tabulka 14: Optimistický odhad počtu klientů** (Zdroj: vlastní zpracování)

|            | 2012 | 2013 | 2014 |
|------------|------|------|------|
| Výcvik psů | 81   | 471  | 887  |
| Krytí      | 4    | 5    | 6    |

Příjmy v optimistické variantě jsem stanovila na základě průměrných tržeb za výcvikové služby od jednoho klienta vycházející z realistické varianty. Průměrné ceny jsou stanoveny v následující tabulce.

**Tabulka 15: Průměrná cena za výcvikové služby na 1 klienta v Kč** (Zdroj: vlastní zpracování)

|               | 2012  | 2013 | 2014 |
|---------------|-------|------|------|
| Průměrná cena | 1 115 | 947  | 861  |

**Tabulka 16: Příjmy na základě optimistického počtu klientů v Kč** (Zdroj: vlastní zpracování)

|               | 2012           | 2013           | 2014           |
|---------------|----------------|----------------|----------------|
| Výcvik psů    | 90 315         | 446 037        | 763 707        |
| Chovatelství  | 60 000         | 180 000        | 108 000        |
| Ubytování     | -              | -              | 92 700         |
| <b>CELKEM</b> | <b>150 315</b> | <b>626 037</b> | <b>964 407</b> |

Nyní již přikročím ke stanovení DZD dle §7 ZDP. V tabulce je stanoven optimistický příjem, skutečné výdaje a paušální výdaje, které se vypočítají jako 60 % dosažených příjmů. Větší výdaje odečítám od příjmu, abych co nejvíce optimalizovala daňovou povinnost.

**Tabulka 17: Stanovení DZD dle §7 ZDP v optimistické variantě v Kč** (Zdroj: vlastní zpracování)

|                         | 2012          | 2013           | 2014           |
|-------------------------|---------------|----------------|----------------|
| Příjmy                  | 150 315       | 626 037        | 964 407        |
| Výdaje skutečné*        | 80 171        | 282 943        | 483 162        |
| Výdaje paušální*        | 90 189        | 375 622        | 578 644        |
| <b>DZD podle §7 ZDP</b> | <b>60 126</b> | <b>250 415</b> | <b>385 763</b> |

\* tučně zvýrazněná suma je pro daný rok použita.

#### 4.6.3 Pesimistická varianta

Pesimistický odhad bude spočívat opět ve změně počtu klientů a počtu uskutečněných krytí.

**Tabulka 18: Pesimistický odhad počtu klientů** (Zdroj: vlastní zpracování)

|            | 2012 | 2013 | 2014 |
|------------|------|------|------|
| Výcvik psů | 45   | 255  | 478  |
| Krytí      | 0    | 1    | 1    |

Příjmy opět stanovím pomocí již vypočítaných průměrných cen stanovených na jednoho klienta.

**Tabulka 19: Příjmy dle pesimistického odhadu počtu klientů v Kč** (Zdroj: vlastní zpracování)

|               | 2012          | 2013           | 2014           |
|---------------|---------------|----------------|----------------|
| Výcvik psů    | 50 175        | 241 485        | 411 558        |
| Chovatelství  | -             | 105 000        | 15 000         |
| Ubytování     | -             | -              | 92 700         |
| <b>CELKEM</b> | <b>50 175</b> | <b>346 485</b> | <b>519 258</b> |

DZD dle §7 ZDP jsem opět stanovila jako rozdíl dosažených příjmů a větších výdajů, abych optimalizovala daňovou povinnost.

**Tabulka 20: Určení DZD dle §7 ZDP v pesimistické variantě v Kč** (Zdroj: vlastní zpracování)

|                         | 2012            | 2013           | 2014           |
|-------------------------|-----------------|----------------|----------------|
| Příjmy                  | 50 175          | 346 485        | 519 258        |
| Výdaje skutečné*        | <b>80 171</b>   | <b>282 943</b> | <b>483 162</b> |
| Výdaje paušální*        | 30 105          | 207 891        | 311 554        |
| <b>DZD podle §7 ZDP</b> | <b>- 29 996</b> | <b>63 542</b>  | <b>36 096</b>  |

\* tučně zvýrazněná suma je pro daný rok použita.

## 4.7 Bod zvratu

Po stanovení příjmů a výdajů dle předchozích kapitol mohu přistoupit k určení bodu zvratu.

Bod zvratu stanovím pro rok 2012. Celkové příjmy v tomto roce jsou 85 300 Kč, celkové výdaje činí 82 171 Kč, z toho fixní výdaje tvoří částku 24 250 Kč a představují výdaje v podobě mojích mzdů a zřizovacích výdajů. Ostatní výdaje jsou variabilní a činí 57 921 Kč. V tomto roce předpokládám 63 klientů majících zájem o výcvikové služby a jednoho klienta, který má zájem o krytí. Tedy celkový počet klientů je 64.

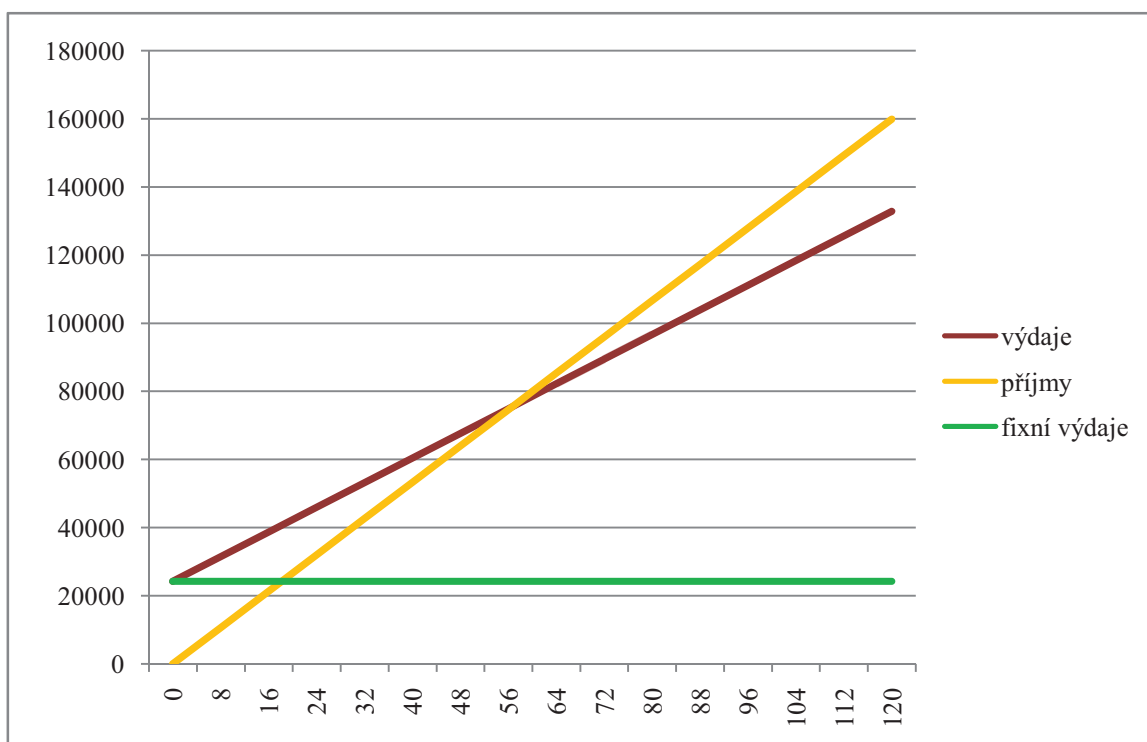


Pro určení bodu zvratu si musím vypočítat průměrnou cenu za službu poskytnutou jednomu klientovi a variabilní náklady na jednoho klienta. Cena činí 1 333 Kč a variabilní náklady jsou 905 Kč/klienta.

Bod zvratu vypočtu podle následujícího vzorce:

$$Q_k = \frac{FC}{(p - v_j)}$$

Dosadím-li do vzorce všechny údaje, zjistím, že bod zvratu nastane při poskytnutí služby 56 klientovi. Pro názornější ukázání je bod zvratu znázorněn graficky.



**Graf 7: Znázornění bodu zvratu** (Zdroj: vlastní zpracování)

Při roční kapacitě 64 klientů dosáhnou bodu zvratu koncem měsíce listopadu.

## 4.8 Harmonogram prací

V harmonogramu prací jsou nejdůležitější úkony a aktivity, které s podnikatelskou činností přímo souvisí.

Celý měsíc potrvá registrace chovatelské stanice, tvorba webových stránek, výpomoc brigádníků či největší zájem o výcvik. Jednodenní záležitostí jsou především

výstavy, nákupy výcvikových pomůcek, krytí. Výcvikové pobyty jsou většinou víkendovou či týdenní záležitostí.

Harmonogram prací je znázorněn v následující tabulce.

**Tabulka 21: Harmonogram prací** (Zdroj: vlastní zpracování)

| Aktivita                  | 2012 |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   | 2013 |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   | 2014 |   |   |   |    |    |    |  |  |  |  |  |
|---------------------------|------|---|---|---|----|----|----|---|---|---|---|---|------|---|---|---|----|----|----|---|---|---|---|---|------|---|---|---|----|----|----|--|--|--|--|--|
|                           | 6    | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6    | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6    | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |  |  |  |  |  |
| Vystavení ŽL              |      |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   |      |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   |      |   |   |   |    |    |    |  |  |  |  |  |
| Registrace CHS            |      |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   |      |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   |      |   |   |   |    |    |    |  |  |  |  |  |
| Tvorba webových stránek   |      |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   |      |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   |      |   |   |   |    |    |    |  |  |  |  |  |
| Výstavy                   |      |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   |      |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   |      |   |   |   |    |    |    |  |  |  |  |  |
| Výcvikové pobyty          |      |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   |      |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   |      |   |   |   |    |    |    |  |  |  |  |  |
| Nákup výcvikových pomůcek |      |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   |      |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   |      |   |   |   |    |    |    |  |  |  |  |  |
| Plánované narození vrhu   |      |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   |      |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   |      |   |   |   |    |    |    |  |  |  |  |  |
| Plánované krytí           |      |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   |      |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   |      |   |   |   |    |    |    |  |  |  |  |  |
| Pořízení psa              |      |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   |      |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   |      |   |   |   |    |    |    |  |  |  |  |  |
| Výpomoc brigádníků        |      |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   |      |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   |      |   |   |   |    |    |    |  |  |  |  |  |
| Největší zájem o výcvik   |      |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   |      |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   |      |   |   |   |    |    |    |  |  |  |  |  |
| Rozšíření služeb          |      |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   |      |   |   |   |    |    |    |   |   |   |   |   |      |   |   |   |    |    |    |  |  |  |  |  |

Jak je z harmonogramu patrné, nejvíce činností je soustředěno do jarních a letních měsíců, je to především z toho důvodu, že dny se začínají prodlužovat, lidé mají více volného času a chuť se věnovat výcvikovým činnostem.

#### 4.9 Shrnutí vlastních návrhů řešení

Datum zahájení podnikatelské činnosti je stanoveno na 9. 7. 2012. Podnikání je na základě živnostenského oprávnění, kde se jedná o živnost ohlašovací volnou. Předmětem podnikatelské činnosti je chov a výcvik psů v roce 2014 navíc ubytovací služby pro psy.

V oblasti chovu psů budu nabízet psa ke krytí a prodávat vlastní štěňata. Ve výcvikové oblasti se budu věnovat učení a posílení vztahu mezi majitelem a psem, individuálním, skupinovým a kombinovaným výcvikům.

Podnikatelská činnost bude vykonávána převážně v místě bydliště. V prvním roce budu pracovat sama, v dalších letech mi budou vypomáhat brigádníci.

Na základě reálných odhadů příjmů i výdajů počítám v roce 2012 se **ziskem** ve výši **5 129 Kč**, v roce 2013 **195 120 Kč** a v roce 2014 **270 038 Kč**. V pesimistické variantě vyšla **ztráta** z tohoto podnikání pouze v prvním roce a to ve výši **29 996 Kč**, v ostatních letech vyšel zisk.

Při výpočtu bodu zvratu pro první rok podnikání jsem zjistila, že tohoto bodu dosáhnu koncem listopadu a to při poskytnutí služby 56 klientům.

Podle získaných údajů mohu říci, že tento podnikatelský záměr je reálný a dostatečně rentabilní.

## Závěr

Celá bakalářská práce byla věnována tématu podnikatelského záměru. Jako hlavní cíl této práce jsem si stanovila sestavit podnikatelský záměr pro oblast chovu a výcviku psů a zhodnotit zda je tento podnikatelský záměr reálný a rentabilní. Na základě zjištěných informací a získaných dat mohu říci, že hlavní cíl práce byl splněn.

V práci jsem definovala teoretická východiska popisující problematiku tohoto tématu. Díky této teorii jsem získala důležité informace, které jsem použila při sestavování vlastního návrhu podnikatelského záměru.

Abych si udělala obraz o fungování trhu s tímto druhem podnikání, věnovala jsem se analýze současného stavu, kde jsem se zabývala nejen počty psů žijících v České republice, ale také důvodům jejich pořízení. Na základě analýz vnějšího prostředí jsem blíže definovala faktory, které ovlivňují toto podnikání. A v neposlední řadě jsem se zaměřila na konkurenci v rámci jednotlivých oblastí podnikatelské činnosti.

Na základě vlastního dotazníkového šetření jsem zjistila, jaký přehled mají lidé o tom, co obnáší vlastnictví psa a jaké finanční prostředky k takovému vlastnictví potřebují.

Stěžejním úkolem celé práce bylo vytvoření marketingového a finančního plánu pro oblast chovu a výcviku psů. Kde především v marketingovém plánu bylo důležité stanovení cen za poskytované služby a definování nabízených služeb.

Důležitou část práce tvoří finanční plán, ve kterém jsem si stanovila na základě trhu a svého dotazníkového šetření počet prodaných služeb a příjmy. Na základě vlastních zkušeností jsem pak stanovila výdaje potřebné pro fungování této podnikatelské činnosti. Finanční plán jsem stanovila ve třech variantách a to jako reálný, optimistický a pesimistický pohled na ziskovost podnikání.

Důležité je také uvědomit si jaká rizika toto podnikání s sebou přináší. Největší riziko vidím v případě nějakého svého vážnějšího onemocnění, kdy veškerou podnikatelskou činnost mám založenou a fungující sama na sobě. Protože jsem si tohoto rizika vědoma, plánuji spolupráci s brigádníky, které osobně znám a vím, že se na ně mohu spolehnout a v případě potřeby můžeme spolupracovat na základě pracovní

smlouvy. Také v případě nějakých vážnějších problémů se mohu spolehnout na oporu v podobě své rodiny.

Do budoucna plánuji založit společnost s ručením omezeným, která se bude věnovat výcviku a ubytování psů. Proto, aby tato společnost mohla fungovat, bude zapotřebí pořízení dostatečně velkých výcvikových ploch i dalšího zázemí.

## Seznam použitých zdrojů

### Literatura

BARTOŠ, V. Finanční analýza a plánování. 2012.

FOTR, J., SOUČEK, I. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. 1. vydání. Praha: Grada Publishing, 2005. 356 s. ISBN 80-247-0939-2.

KAŇOVSKÁ, L. *Základy marketingu*. 1. vydání. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2009. 123 s. ISBN 978-80-214-3838-5.

KORÁB, V., PETERKA, J., REŽŇÁKOVÁ, M. *Podnikatelský plán*. Brno: Computer Press, 2007. 216 s. ISBN 978-80-1605-0.

MELUZÍN, T. *Základy ekonomiky podniku*. 2. vydání. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2007. 119 s. ISBN 978-80-214-3472-1.

SYNEK, M., a kol. *Manažerská ekonomika*. 5. aktualizované a doplněné vydání. Praha: Grada Publishing, 2011. 471 s. ISBN 978-80-247-3494-1.

TICHÁ, V. *Kynologická příručka pro rozhodčí, chovatele a vystavovatele*.

České Budějovice: Dona, 2010. 141 s. ISBN 978-80-7322-140-9.

VEBER, J., SRPOVÁ, J., a kol. *Podnikání malé a střední firmy*. Praha: Grada Publishing, 2005. 304 s. ISBN 80-247-1069-2.

ZICHOVÁ, J. *Živnostenské podnikání*. Ostrava: KEY Publishing, s. r. o., 2008. 196 s. ISBN 978-80-7418-001-9.

### Zákony a vyhlášky

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

Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání.

Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů.

Zákon č. 155/1995 Sb. o důchodovém pojištění.

Směrnice ČMKU pro registraci chovatelských stanic ze dne 4. 8. 2005.

### Elektronické zdroje

ČMKU. *Plemena – standardy*. [online]. 2012, [cit. 2012-02-18]. Dostupné z: <http://www.cmku.cz/index2.php?stranka=plemena>.

ČSÚ. *Počet obyvatel v obcích k 1. 1. 2011*. [online]. 2011, [cit. 2012-05-14]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/p/1301-11>.

ČSÚ. *Počet domácností*. [online]. 2011, [cit. 2012-02-18]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/p/2-18>.

CHOVATELKA. *Deset nejoblíbenějších psích plemen*. [online]. 2007, [cit. 2012-02-20]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/p/1301-11>.

FLODROVÁ, M. *Obyvatelstvo Kohoutovic*. [online]. 2012, [cit. 2012-04-13]. Dostupné z: <http://www.kohoutovice.cz/o-kohoutovicich/zakladni-informace>.

KŠSP. *Základní informace*. [online]. 2012, [cit. 2012-04-13]. Dostupné z: <http://kssp.cz/Uvod/Klub/Zakladni-informace.aspx>.

KŠSP. *Plemenná kniha*. [online]. 2012, [cit. 2012-04-13]. Dostupné z: <http://kssp.cz/Chov/Menu/Plemenna-kniha.aspx>.

KŠSP. *Chovatelské stanice*. [online]. 2012, [cit. 2012-04-13]. Dostupné z: <http://kssp.cz/Chov/Menu/Chovatelske-stanice.aspx>.

POKORNÁ, J. *Chov psů a živnost*. [online]. 2011 [cit. 2011-11-20]. Dostupné z: <http://www.ifauna.cz/clanek/psi/chov-psu-a-zivnost/6047/>.

ŠULC, F. *Češi, psi národ*. [online]. 2002, [cit. 2012-02-18]. Dostupné z: <http://www.czsk.net/svet/clanky/publicistika/psici.htm>.

ZAPLATÍLEK, M. *Domácí zvířata v českých domácnostech*. [online]. 2010, [cit. 2012-02-18]. Dostupné z: <http://www.focus-agency.cz/?s=dom%C3%A1c%C3%AD+zv%C3%AD%C5%99ata+v+%C4%8Desk%C3%BDch+dom%C3%A1cnostech>.

## **Seznam použitých zkratek**

|      |                                       |
|------|---------------------------------------|
| BSP  | Bernský salašnický pes                |
| ČMKU | Českomoravská kynologická unie        |
| ČSÚ  | Český statistický úřad                |
| DZD  | Dílčí základ daně                     |
| FCI  | Federation cynologique internationale |
| CHS  | Chovatelská stanice                   |
| KK   | Kynologický klub                      |
| KŠSP | Klub švýcarských salašnických psů     |
| OSVČ | Osoba samostatně výdělečně činná      |
| ZDP  | Zákon o dani z příjmů                 |



## **Seznam příloh**

|                                                     |    |
|-----------------------------------------------------|----|
| Příloha 1: Standard Bernského salašnického psa..... | 67 |
| Příloha 2: Dotazník .....                           | 72 |
| Příloha 3: Přehled klientů .....                    | 75 |

## **Seznam obrázků**

|                                                         |    |
|---------------------------------------------------------|----|
| Obrázek. 1: Schéma SWOT analýzy .....                   | 21 |
| Obrázek 2: Grafické znázornění určení bodu zvratu ..... | 23 |
| Obrázek 3: Schéma organizační struktury .....           | 51 |

## **Seznam tabulek**

|                                                                                                  |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Tabulka 1: Přehled obchodních společností .....                                                  | 17 |
| Tabulka 2: Počet psů v ČR v závislosti na počtu domácností .....                                 | 30 |
| Tabulka 3: Vývoj počtu narozených BSP v ČR registrovaných v KŠSP v letech 2008-2011 .....        | 33 |
| Tabulka 4: Významné chovatelské stanice v ČR.....                                                | 37 |
| Tabulka 5: Chovatelské stanice působící v Brně .....                                             | 37 |
| Tabulka 6: Výcviková zařízení působící v Brně.....                                               | 39 |
| Tabulka 7: Ceník výcvikových služeb.....                                                         | 49 |
| Tabulka 8: Ceník služeb chovatelské stanice .....                                                | 50 |
| Tabulka 9: Ceník ubytovacích služeb .....                                                        | 50 |
| Tabulka 10: Realistický odhad počtu klientů v oblasti výcviku psů .....                          | 52 |
| Tabulka 11: Příjmy vzhledem k realistickým odhadům počtu klientů a poskytnutých služeb v Kč..... | 52 |
| Tabulka 12: Přehled výdajů v Kč .....                                                            | 54 |
| Tabulka 13: Stanovení DZD dle realistického odhadu příjmů v Kč.....                              | 54 |
| Tabulka 14: Optimistický odhad počtu klientů.....                                                | 55 |
| Tabulka 15: Průměrná cena za výcvikové služby na 1 klienta v Kč .....                            | 55 |
| Tabulka 16: Příjmy na základě optimistického počtu klientů v Kč.....                             | 55 |
| Tabulka 17: Stanovení DZD dle §7 ZDP v optimistické variantě v Kč .....                          | 55 |
| Tabulka 18: Pesimistický odhad počtu klientů .....                                               | 56 |
| Tabulka 19: Příjmy dle pesimistického odhadu počtu klientů v Kč .....                            | 56 |
| Tabulka 20: Určení DZD dle §7 ZDP v pesimistické variantě v Kč .....                             | 56 |
| Tabulka 21: Harmonogram prací.....                                                               | 58 |

## Seznam grafů

|                                                                                  |    |
|----------------------------------------------------------------------------------|----|
| Graf 1: Důvody pořízení psa.....                                                 | 30 |
| Graf 2: Zastoupení psích plemen v jednotlivých kategoriích dle členění FCI ..... | 32 |
| Graf 3: Procentní vyjádření preference plemen .....                              | 40 |
| Graf 4: Počet respondentů a jejich investice do koupě psa v % .....              | 41 |
| Graf 5: Přehled investovaných jednorázových částek v Kč .....                    | 41 |
| Graf 6: Počet respondentů a jejich pravidelné měsíční investice v % .....        | 42 |
| Graf 7: Znázornění bodu zvratu .....                                             | 57 |

## Přílohy

**Příloha 1: Standard Bernského salašnického psa**

FCI standard č.: 45 / 5.5.2003 / D

BERNER SENNENHUND

(BERNSKÝ SALAŠNICKÝ PES)

(Dürnbächler)



**ZEMĚ PŮVODU:** Švýcarsko

**DATUM PUBLIKACE PLATNÉHO ORIGINÁLNÍHO STANDARDU:** 25. 03. 2003.

**POUŽITÍ:** Původně hlídací, honácký a tažný pes na sedláckých dvorech v kantonu Bern, dnes také rodinný a všestranný pracovní pes.

**KLASIFIKACE FCI:** Skupina 2 Pinčové a knírači –  
molosové, švýcarští  
salašnickí psi a jiná  
plemena.

### Sekce 3 Švýcarští salašníčtí psi.

Bez pracovní zkoušky.

**KRÁTKÝ HISTORICKÝ PŘEHLED:** Bernský salašnický pes je selský pes starého původu, který byl chován v předalpských oblastech a částech švýcarského středozemí v okolí Bernu jako hlídací, honácký a tažný pes. Podle osady a hostince Dürnbach u Riggisbergu, kde se tento dlouhosrstý, tříbarevný selský pes obzvláště často vyskytoval, získal své původní jméno „dürrbachský pes“ (německy „Dürrbächler“). Po předvedení těchto psů na výstavách již v letech 1902, 1904 a 1907 se v listopadu 1907 spojilo několik chovatelů těchto psů z Burgdorfu s cílem chovat bernské salašnické psy jako čistokrevné plemeno. Založili „Švýcarský klub dürrbašských psů“ a stanovili charakteristické znaky plemene. V roce 1910 bylo na jedné výstavě psů v Burgdorfu, na níž přivedlo své psy mnoho sedláků z okolí, vystaveno již 107 psů tohoto plemene. Od té doby si toto plemeno, nazývané nyní v rámci ostatních švýcarských salašnických psů „bernský salašnický pes“, rychle získávalo příznivce v celém Švýcarsku a brzy i v sousedním Německu. Dnes je „bernský salašnický pes“ díky své atraktivní tříbarevnosti a své přizpůsobivosti známý a oblíbený jako rodinný pes v celém světě.

**CELKOVÝ VZHLED:** dlouhosrstý, tříbarevný, více než středně velký, silný a pohyblivý pracovní pes se silnými končetinami; harmonický a vyrovnaný.

#### **DŮLEŽITÉ PROPORCE:**

- poměr výšky v kohoutku k délce těla měřené od hrudní kosti k vrcholu sedací kosti je asi 9:10; spíše kompaktní než obdélníkový pes.
- Kohoutková výška je k hloubce hrudníku v ideálním případě v poměru 2 : 1.

**CHOVÁNÍ / CHARAKTER (POVAHA):** spolehlivá, pozorná, ostražitá a nebojácna v každodenních situacích; dobromyslná a přichylná vůči osobám, které dobře zná; vůči cizím sebejistý a přátelský; střední temperament, dobrá ovladatelnost.

**HLAVA:** Silná. Velikost harmonicky ladí s celkovým vzhledem, nepříliš těžká.

#### **MOZKOVNA:**

**Lebka:** při pohledu zepředu a z profilu málo klenutá. Málo vyjádřená středová rýha.

**Stop:** výrazný, avšak ne nadměrně vyjádřený.

#### **LEBKA OBLIČEJOVÉ ČÁSTI:**

**Nosní houba:** Černá.

**Tlama:** silná; středně dlouhá; hřbet nosu rovný.

Pysky: přiléhající, černé.

Čelisti / zuby: úplný, silný nůžkový skus (na M3 se nebere zřetel). Klešťový skus se toleruje.

Oči: Tmavě hnědé, mandlového tvaru, s dobře přiléhajícími očními víčky, ne příliš hluboko uložené a nevystupující. Povolená víčka jsou vadou.

Uši (zavěšené): středně velké, vysoko nasazené, trojúhelníkové, lehce zaoblené, v klidu ploše přiléhající. Při vzbuzeé pozornosti psa je nasazení ucha vzadu vzpřímené, přičemž přední okraj ucha zůstává přiložen k hlavě.

**KRK**: silný, svalnatý, středně dlouhý.

### **TRUP**:

Horní linie z profilu: Od krku lehce přechází dozadu dolů do kohoutku, poté probíhá rovně a vodorovně.

Hřbet: pevný, rovný a vodorovný.

Partie beder: Široká a silná; při pohledu shora lehce vtažená.

Zád': měkce zaoblená.

Hrud': široká, hluboká, dosahující až k loktům, s vyjádřeným předhrudím; hrudní koš co nejdelší, širokého oválného průřezu.

Dolní linie z profilu a břicho: Od hrudního koše k pánevním končetinám lehce stoupá.

**OCAS**: huňatý, dosahující nejméně k hleznu, v klidu visící, v pohybu plovoucí, nesen ve výši hřbetu nebo lehce nad ní.

### **KONČETINY**

Silná stavba kostí.

#### HRUDNÍ KONČETINY

Hrudní končetiny při pohledu zředu rovné a rovnoběžné, spíše široko postavené.

Plece: Lopatky silné, dlouhé, šikmo postavené, tvořící s pažní kostí nepříliš tupý úhel, přiléhající a dobře osvalené.

Nadloktí: dlouhé, šikmo postavené.

Loket: dobře přiléhající, není vytočen ven, ani vtočen dovnitř.

Předloktí: silné, rovné.

Přední nadprstí: při pohledu ze strany stojí téměř svisle, je pevné; při pohledu zředu postavené svisle a tvoří prodloužení předloktí.

Tlapy hrudních končetin: Krátké, kulaté, s těsně navzájem přiléhajícími a dobře klenutými prsty. Nejsou vytočené ven ani vtočené dovnitř.

PÁNEVNÍ KONČETINY: Při pohledu zezadu jsou rovné a rovnoběžné a nejsou postaveny příliš úzce.

Stehna: dostatečně dlouhá, silná a dobře osvalená.

Kolenní klouby: Výrazně zaúhlené.

Lýtka: Dlouhá, dobře šikmo postavená.

Hlezno: silné, dobře zaúhlené.

Zadní nadprstí (nárt): Téměř svisle postavené. Paspárky se musí odstranit (s výjimkou zemí, ve kterých je odstraňování paspárků zákonem zakázáno).

Tlapy pánevních končetin: Trochu méně klenuté než tlapy hrudních končetin; nejsou vtočené dovnitř ani vytočené ven.

**CHODY**: Ve všech chodech prostorný, plynulý pohyb; prostorný, volný pohyb vpředu a dobrý posuv vycházejí z pánevní končetiny. V klusu při pohledu zepředu a zezadu se končetiny pohybují rovně a rovnoběžně.

## **OSRSTĚNÍ**

SRST: Dlouhá a lesklá, hladká nebo lehce zvlněná.

BARVA: Temně černá základní barva se sytým hnědočerveným pálením na tvářích, nad očima, na všech čtyřech končetinách a na hrudi; s bílými znaky na místech, jak je následovně uvedeno.

- čisté, symetrické, bílé znaky na hlavě: lysina, která se směrem k čenichu oboustranně rozšiřuje v bílé zbarvení mordy. Lysina nesmí nikdy sahat až k červenohnědým skvrnám nad očima a dosahuje nejvýš k ústním koutkům.
- bílá, přiměřeně široká průběžná kresba na hrdle a hrudi.
- Žádoucí: Bílé tlapy a špička ocasu.
- Toleruje se: malá bílá skvrna na šíji,  
malá bílá skvrna v řitní krajině.

## **VELIKOST**

|                                  |            |
|----------------------------------|------------|
| <u>Kohoutková výška</u> : U psů: | 64 - 70 cm |
| Ideální velikost:                | 66 - 68 cm |
| u fen:                           | 58 - 66 cm |
| Ideální velikost:                | 60 - 63 cm |

**CHYBA:** Jakákoliv odchylka od výše uvedených bodů se musí považovat za vadu, jejíž hodnocení musí být v přesném poměru s odchylkou.

- Nejisté chování.
- Jemná stavba kostí.
- Nepravidelné postavení řezáků, pokud zůstává zachován skus.
- Chybění jiných zubů než nejvýše dvou PM1 (prvních třehových zubů). na M3 se nebere zřetel.
- Osrstění:
  - Vysloveně kadeřavá srst.
  - Chyby kresby a barvy:
    - Chybějící bílá kresba na hlavě.
    - Příliš široká lysina nebo bílé zbarvení mordy, které zřetelně přesahuje přes koutky pysků.
    - Bílý límec.
    - Velká bílá skvrna na šíji (největší průměr přesahující 6 cm).
    - Skvrna na řiti (největší průměr přesahující 6 cm).
    - Bílá na hrudních končetinách výrazně přesahující polovinu nadprstí (holínky).
    - Rušivě asymetrická kresba na hlavě nebo na hrudi.
    - Černé skvrny a pruhy na bíle zbarvené hrudi.
    - Nečisté bílé znaky (silně vystupující pigmentové skvrny)
    - Hnědý nebo rezavý nádech základní černé barvy.

#### **VYLUČUJÍCÍ VADY:**

- Agresivita, bojácnost, vyslovená plachost.
- Rozštěp nosu.
- Podkus, předkus, zkřížený skus.
- Jedno nebo obě modré oči („břízové oko“).
- Entropium, ektropium.
- Zalomený ocas, zatočený ocas.
- Krátká nebo patrová srst.
- Chybějící trojbarevné zbarvení.
- Základní barva jiná než černá.

Psi vykazující patrné psychické abnormality a nebo projevující vady chování musí být diskvalifikováni.

**Pozn.:** Psi musí vykazovat dvě očividně normálně vyvinutá varlata, nacházející se zcela v šourku.

**Dotazník**

**1. Pohlaví**

- a) Muž
- b) Žena

**2. Věk**

- a) do 18 let
- b) 18 - 25 let
- c) 25 - 35 let
- d) 35 - 50 let
- e) 50 a více

**3. Plánujete si pořídit psa?**

- a) ano
- b) ne, už mám psa
- c) ne

Pokud jste odpověděli na tuto otázku Ne, děkuji Vám tímto za vyplnění dotazníku. Na další otázky již nemusíte odpovídat.

**4. Jaká preferujete plemena?**

- a) malá
- b) střední
- c) velká

**5. Jakou finanční částku jste ochotni investovat do koupě psa?**

- a) do 3 000 Kč
- b) 3 000 – 5 000 Kč
- c) 5 000 – 10 000 Kč
- d) 10 000 – 15 000 Kč
- e) 15 000 a více



6. **Jaké si myslíte, že budou/byly Vaše jednorázové náklady spojené s pořízením psa (pelíšek, hračky, veterinární ošetření, obojek, vodítko...)?**
- a) do 1 000 Kč
  - b) 1 000 – 1 500 Kč
  - c) 1 500 – 2 000 Kč
  - d) 2 000 – 2 500 Kč
  - e) více jak 2 500 Kč
7. **Jakou jste ochotni investovat pravidelnou měsíční částku za psa?**
- a) do 500 Kč
  - b) 500 – 1 000 Kč
  - c) 1 000 – 1 500 Kč
  - d) 1 500 – 2 000 Kč
  - e) více jak 2 000 Kč
8. **Kolikrát do roka si myslíte, že je potřeba navštívit veterináře?**
- a) není potřeba každý rok
  - b) 1 x
  - c) 2 x
  - d) víckrát
9. **Kolik času můžete/mohli byste věnovat denně svému psovi?**
- a) méně než 1 hodinu
  - b) 1 – 2 hodiny
  - c) 2 – 4 hodiny
  - d) více než 4 hodiny
10. **Chcete nebo chodíte se svým psem na cvičák?**
- a) Ano
  - b) Ne

c) Ne, umím psa cvičit sám/a

**11. Napište, kolik si myslíte, že stojí každoroční poplatek za psa ve Vašem místě bydliště.**

**Děkuji Vám za vyplnění dotazníku!**

**Příloha 3: Přehled klientů**

| červenec 2012       |               |                        |           |              |
|---------------------|---------------|------------------------|-----------|--------------|
|                     | počet klientů | počet hodin na klienta | ČF (h)    | Příjem (Kč)  |
| posílení vztahů     | 1             | 9                      | 9         | 4050         |
| individuální výcvik | 3             | 7                      | 21        | 4200         |
| skupinový výcvik    | 4             | 3                      | 3         | 1200         |
| kombinovaný výcvik  | 2             | 7                      | 11        | 2100         |
| <b>celkem</b>       | <b>10</b>     | <b>26</b>              | <b>44</b> | <b>11550</b> |
| srpen 2012          |               |                        |           |              |
| posílení vztahů     | 2             | 15                     | 15        | 6750         |
| individuální výcvik | 0             | 0                      | 0         | 0            |
| skupinový výcvik    | 5             | 4                      | 4         | 2000         |
| kombinovaný výcvik  | 4             | 9                      | 24        | 5400         |
| <b>celkem</b>       | <b>11</b>     | <b>28</b>              | <b>43</b> | <b>14150</b> |
| září 2012           |               |                        |           |              |
| posílení vztahů     | 4             | 14                     | 28        | 12600        |
| individuální výcvik | 2             | 8                      | 16        | 3200         |
| skupinový výcvik    | 8             | 5                      | 10        | 4000         |
| kombinovaný výcvik  | 0             | 0                      | 0         | 0            |
| <b>celkem</b>       | <b>14</b>     | <b>27</b>              | <b>54</b> | <b>19800</b> |
| říjen 2012          |               |                        |           |              |
| posílení vztahů     | 2             | 5                      | 10        | 4500         |
| individuální výcvik | 1             | 9                      | 9         | 1800         |
| skupinový výcvik    | 7             | 4                      | 8         | 2800         |
| kombinovaný výcvik  | 3             | 9                      | 19        | 4050         |
| <b>celkem</b>       | <b>13</b>     | <b>27</b>              | <b>46</b> | <b>13150</b> |
| listopad 2012       |               |                        |           |              |
| posílení vztahů     | 0             | 0                      | 0         | 0            |
| individuální výcvik | 0             | 0                      | 0         | 0            |
| skupinový výcvik    | 5             | 4                      | 4         | 2000         |
| kombinovaný výcvik  | 5             | 9                      | 29        | 6750         |
| <b>celkem</b>       | <b>10</b>     | <b>13</b>              | <b>33</b> | <b>8750</b>  |
| prosinec 2012       |               |                        |           |              |
| posílení vztahů     | 1             | 2                      | 2         | 900          |
| individuální výcvik | 0             | 0                      | 0         | 0            |

|                           |           |          |            |              |
|---------------------------|-----------|----------|------------|--------------|
| <b>skupinový výcvik</b>   | 4         | 5        | 5          | 2000         |
| <b>kombinovaný výcvik</b> | 0         | 0        | 0          | 0            |
| <b>celkem</b>             | <b>5</b>  | <b>7</b> | <b>7</b>   | <b>2900</b>  |
| <b>celkem 2012</b>        | <b>63</b> | <b>-</b> | <b>227</b> | <b>70300</b> |

**leden 2013**

|                            | počet klientů | počet hodin na jednoho klienta | ČF (h)    | Příjem (Kč)   |
|----------------------------|---------------|--------------------------------|-----------|---------------|
| <b>posílení vztahů</b>     | 4             | 11                             | 44        | 19 800        |
| <b>individuální výcvik</b> | 0             | 0                              | 0         | 0             |
| <b>skupinový výcvik</b>    | 4             | 4                              | 4         | 1 600         |
| <b>kombinovaný výcvik</b>  | 0             | 0                              | 0         | 0             |
| <b>celkem</b>              | <b>8</b>      | <b>15</b>                      | <b>48</b> | <b>21 400</b> |

**únor 2013**

|                            |          |           |           |               |
|----------------------------|----------|-----------|-----------|---------------|
| <b>posílení vztahů</b>     | 3        | 5         | 15        | 6 750         |
| <b>individuální výcvik</b> | 2        | 10        | 20        | 4 000         |
| <b>skupinový výcvik</b>    | 4        | 4         | 4         | 1 600         |
| <b>kombinovaný výcvik</b>  | 0        | 0         | 0         | 0             |
| <b>celkem</b>              | <b>9</b> | <b>19</b> | <b>39</b> | <b>12 350</b> |

**březen 2013**

|                            |           |           |           |               |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|---------------|
| <b>posílení vztahů</b>     | 0         | 0         | 0         | 0             |
| <b>individuální výcvik</b> | 0         | 0         | 0         | 0             |
| <b>skupinový výcvik</b>    | 4         | 5         | 5         | 2 000         |
| <b>kombinovaný výcvik</b>  | 8         | 9         | 37        | 10 800        |
| <b>celkem</b>              | <b>12</b> | <b>14</b> | <b>42</b> | <b>12 800</b> |

**duben 2013**

|                            |           |           |            |               |
|----------------------------|-----------|-----------|------------|---------------|
| <b>posílení vztahů</b>     | 1         | 11        | 11         | 4 950         |
| <b>individuální výcvik</b> | 5         | 9         | 45         | 9 000         |
| <b>skupinový výcvik</b>    | 8         | 4         | 8          | 3 200         |
| <b>kombinovaný výcvik</b>  | 10        | 9         | 54         | 13 500        |
| <b>celkem</b>              | <b>24</b> | <b>23</b> | <b>107</b> | <b>30 650</b> |

| květen 2013         |           |           |            |               |
|---------------------|-----------|-----------|------------|---------------|
| posílení vztahů     | 0         | 0         | 0          | 0             |
| individuální výcvik | 9         | 10        | 90         | 18 000        |
| skupinový výcvik    | 12        | 4         | 8          | 4 800         |
| kombinovaný výcvik  | 6         | 9         | 34         | 8 100         |
| <b>celkem</b>       | <b>27</b> | <b>23</b> | <b>132</b> | <b>30 900</b> |
| červen 2013         |           |           |            |               |
| posílení vztahů     | 0         | 0         | 0          | 0             |
| individuální výcvik | 15        | 9         | 135        | 27 000        |
| skupinový výcvik    | 23        | 5         | 25         | 2 300         |
| posílení vztahů     | 8         | 9         | 37         | 10 800        |
| <b>celkem</b>       | <b>46</b> | <b>23</b> | <b>197</b> | <b>40 100</b> |
| červenec 2013       |           |           |            |               |
| posílení vztahů     | 3         | 11        | 33         | 14 850        |
| individuální výcvik | 4         | 9         | 36         | 7 200         |
| skupinový výcvik    | 36        | 4         | 36         | 3 600         |
| posílení vztahů     | 5         | 9         | 29         | 6 750         |
| <b>celkem</b>       | <b>48</b> | <b>33</b> | <b>134</b> | <b>32 400</b> |
| srpen 2013          |           |           |            |               |
| posílení vztahů     | 5         | 11        | 55         | 24 750        |
| individuální výcvik | 7         | 10        | 70         | 14 000        |
| skupinový výcvik    | 43        | 4         | 32         | 17 200        |
| posílení vztahů     | 14        | 9         | 82         | 18 900        |
| <b>celkem</b>       | <b>69</b> | <b>34</b> | <b>239</b> | <b>74 850</b> |
| září 2013           |           |           |            |               |
| posílení vztahů     | 2         | 9         | 18         | 8 100         |
| individuální výcvik | 4         | 9         | 36         | 7 200         |
| skupinový výcvik    | 35        | 5         | 35         | 17 500        |
| posílení vztahů     | 12        | 10        | 80         | 18 000        |
| <b>celkem</b>       | <b>53</b> | <b>33</b> | <b>169</b> | <b>50 800</b> |
| říjen 2013          |           |           |            |               |
| posílení vztahů     | 0         | 0         | 0          | 0             |
| individuální výcvik | 2         | 10        | 20         | 4 000         |

|                      |               |                                |              |                |
|----------------------|---------------|--------------------------------|--------------|----------------|
| skupinový výcvik     | 28            | 4                              | 28           | 11 200         |
| posílení vztahů      | 5             | 9                              | 29           | 6 750          |
| <b>celkem</b>        | <b>35</b>     | <b>23</b>                      | <b>77</b>    | <b>21 950</b>  |
| <b>listopad 2013</b> |               |                                |              |                |
| posílení vztahů      | 0             | 0                              | 0            | 0              |
| individuální výcvik  | 0             | 0                              | 0            | 0              |
| skupinový výcvik     | 18            | 4                              | 12           | 7 200          |
| posílení vztahů      | 2             | 8                              | 12           | 2 400          |
| <b>celkem</b>        | <b>20</b>     | <b>12</b>                      | <b>24</b>    | <b>9 600</b>   |
| <b>prosinec 2013</b> |               |                                |              |                |
| posílení vztahů      | 0             | 0                              | 0            | 0              |
| individuální výcvik  | 0             | 0                              | 0            | 0              |
| skupinový výcvik     | 12            | 5                              | 15           | 6 000          |
| posílení vztahů      | 0             | 0                              | 0            | 0              |
| <b>celkem</b>        | <b>12</b>     | <b>5</b>                       | <b>15</b>    | <b>6 000</b>   |
| <b>celkem 2013</b>   | <b>363</b>    | <b>-</b>                       | <b>1 223</b> | <b>343 800</b> |
| <b>leden 2014</b>    |               |                                |              |                |
|                      | počet klientů | počet hodin na jednoho klienta | ČF (h)       | Příjem (Kč)    |
| posílení vztahů      | 6             | 11                             | 66           | 29 700         |
| individuální výcvik  | 3             | 9                              | 27           | 5 400          |
| skupinový výcvik     | 6             | 4                              | 4            | 2 400          |
| posílení vztahů      | 2             | 8                              | 12           | 2 400          |
| <b>celkem</b>        | <b>17</b>     | <b>32</b>                      | <b>109</b>   | <b>39 900</b>  |
| <b>únor 2014</b>     |               |                                |              |                |
| posílení vztahů      | 4             | 5                              | 20           | 9 000          |
| individuální výcvik  | 1             | 4                              | 4            | 800            |
| skupinový výcvik     | 6             | 4                              | 4            | 2 400          |
| posílení vztahů      | 3             | 8                              | 12           | 3 600          |
| <b>celkem</b>        | <b>14</b>     | <b>21</b>                      | <b>40</b>    | <b>15 800</b>  |
| <b>březen 2014</b>   |               |                                |              |                |
| posílení vztahů      | 1             | 11                             | 11           | 4 950          |
| individuální         | 0             | 0                              | 0            | 0              |

|                            |            |           |            |                |
|----------------------------|------------|-----------|------------|----------------|
| <b>výcvik</b>              |            |           |            |                |
| <b>skupinový výcvik</b>    | 10         | 5         | 10         | 5 000          |
| <b>posílení vztahů</b>     | 6          | 10        | 15         | 2 250          |
| <b>celkem</b>              | <b>17</b>  | <b>26</b> | <b>36</b>  | <b>12 200</b>  |
| <b>duben 2014</b>          |            |           |            |                |
| <b>posílení vztahů</b>     | 3          | 11        | 33         | 14 850         |
| <b>individuální výcvik</b> | 14         | 9         | 126        | 25 200         |
| <b>skupinový výcvik</b>    | 29         | 4         | 20         | 11 600         |
| <b>posílení vztahů</b>     | 18         | 9         | 102        | 24 300         |
| <b>celkem</b>              | <b>64</b>  | <b>33</b> | <b>281</b> | <b>75 950</b>  |
| <b>květen 2014</b>         |            |           |            |                |
| <b>posílení vztahů</b>     | 2          | 8         | 16         | 7 200          |
| <b>individuální výcvik</b> | 7          | 9         | 63         | 12 600         |
| <b>skupinový výcvik</b>    | 54         | 5         | 45         | 5 400          |
| <b>posílení vztahů</b>     | 4          | 9         | 24         | 5 400          |
| <b>celkem</b>              | <b>67</b>  | <b>31</b> | <b>148</b> | <b>30 600</b>  |
| <b>červen 2014</b>         |            |           |            |                |
| <b>posílení vztahů</b>     | 5          | 9         | 45         | 20 250         |
| <b>individuální výcvik</b> | 19         | 8         | 152        | 30 400         |
| <b>skupinový výcvik</b>    | 68         | 4         | 52         | 27 200         |
| <b>posílení vztahů</b>     | 25         | 8         | 120        | 18 000         |
| <b>celkem</b>              | <b>117</b> | <b>29</b> | <b>369</b> | <b>95 850</b>  |
| <b>červenec 2014</b>       |            |           |            |                |
| <b>posílení vztahů</b>     | 9          | 10        | 90         | 40 500         |
| <b>individuální výcvik</b> | 21         | 10        | 210        | 42 000         |
| <b>skupinový výcvik</b>    | 86         | 4         | 60         | 34 400         |
| <b>posílení vztahů</b>     | 32         | 8         | 160        | 38 400         |
| <b>celkem</b>              | <b>148</b> | <b>32</b> | <b>520</b> | <b>155 300</b> |
| <b>srpen 2014</b>          |            |           |            |                |
| <b>posílení vztahů</b>     | 4          | 6         | 24         | 10 800         |
| <b>individuální výcvik</b> | 16         | 8         | 128        | 25 600         |
| <b>skupinový výcvik</b>    | 77         | 4         | 64         | 30 800         |
| <b>posílení vztahů</b>     | 12         | 8         | 60         | 14 400         |
| <b>celkem</b>              | <b>109</b> | <b>26</b> | <b>276</b> | <b>81 600</b>  |

| září 2014           |            |           |              |                |
|---------------------|------------|-----------|--------------|----------------|
| posílení vztahů     | 0          | 0         | 0            | 0              |
| individuální výcvik | 9          | 7         | 63           | 12 600         |
| skupinový výcvik    | 59         | 4         | 48           | 23 600         |
| posílení vztahů     | 3          | 8         | 16           | 3 600          |
| <b>celkem</b>       | <b>71</b>  | <b>19</b> | <b>127</b>   | <b>39 800</b>  |
| říjen 2014          |            |           |              |                |
| posílení vztahů     | 1          | 11        | 11           | 4 950          |
| individuální výcvik | 0          | 0         | 0            | 0              |
| skupinový výcvik    | 23         | 4         | 24           | 9 200          |
| posílení vztahů     | 4          | 8         | 12           | 4 800          |
| <b>celkem</b>       | <b>28</b>  | <b>23</b> | <b>47</b>    | <b>18 950</b>  |
| listopad 2014       |            |           |              |                |
| posílení vztahů     | 0          | 0         | 0            | 0              |
| individuální výcvik | 0          | 0         | 0            | 0              |
| skupinový výcvik    | 15         | 4         | 12           | 6 000          |
| posílení vztahů     | 5          | 8         | 24           | 6 000          |
| <b>celkem</b>       | <b>20</b>  | <b>12</b> | <b>36</b>    | <b>12 000</b>  |
| prosinec 2014       |            |           |              |                |
| posílení vztahů     | 1          | 11        | 11           | 4 950          |
| individuální výcvik | 0          | 0         | 0            | 0              |
| skupinový výcvik    | 8          | 4         | 8            | 3 200          |
| posílení vztahů     | 2          | 8         | 12           | 2 400          |
| <b>celkem</b>       | <b>11</b>  | <b>23</b> | <b>31</b>    | <b>10 550</b>  |
| <b>celkem 2014</b>  | <b>683</b> | <b>-</b>  | <b>2 020</b> | <b>588 500</b> |