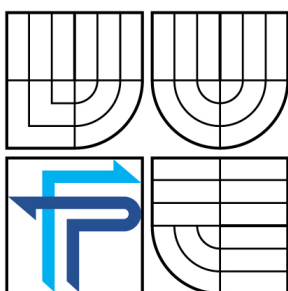


VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV EKONOMIKY

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF ECONOMICS

ZAŁOŽENÍ MALÉ FIRMY PRO PRODEJ DĚTSKÉHO SORTIMENTU

CREATING OF SMALL COMPANY FOR SALE OF CHILDREN'S ASSORTMENT

DIPLOMOVÁ PRÁCE
MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

Bc. RADIM PLOŠEK

VEDOUCÍ PRÁCE
SUPERVISOR

prof. Ing. VOJTĚCH KORÁB, Dr., MBA

BRNO 2009

Anotace

Tato diplomová práce se zabývá založením maloobchodní prodejny s dětskými potřebami. Práce je zaměřena na tvorbu zakladatelského rozpočtu a finančního plánu na období pěti let od založení obchodu.

Annotation

This Master's thesis deals with creating of Small Company for Sale of Children's Assortment. Thesis is focused on formation of company initial budget and financial plan for five years period since the business establishment.

Klíčová slova

Zakladatelský rozpočet, náklady, výnosy, finanční plán, podnikání, založení podniku

Key words

Company initial budget, costs, revenues, financial plan, business, establishment of a company

Bibliografická citace

PLOŠEK, R. *Založení malé firmy pro prodej dětského sortimentu*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2009. 90 s.

Vedoucí diplomové práce prof. Ing. Vojtěch Koráb, Dr., MBA

Prohlášení

Prohlašuji, že diplomovou práci na téma „Založení malé firmy pro prodej dětského sortimentu“ jsem zpracoval samostatně. Prohlašuji, že jsem uvedl v seznamu literatury všechny použité literární a odborné zdroje.

V Brně dne 22. května 2009

.....

vlastnoruční podpis autora

Poděkování

Touto cestou bych rád poděkoval vedoucímu mé diplomové práce, panu prof. Ing. Vojtěchu Korábovi, Dr., MBA za odborné rady a připomínky, kterými přispěl k vypracování této diplomové práce.

Obsah

Úvod.....	9
1 Vymezení problému a cíl práce	10
1.1 Cíl práce	11
2 Teoretický přístup k řešení	12
2.1 Charakteristika podnikání	12
2.2 Volba právní formy podnikání.....	14
2.2.1 Veřejná obchodní společnost	15
2.2.2 Společnost s ručením omezeným.....	15
2.2.3 Komanditní společnost	16
2.2.4 Akciová společnost	17
2.3 Oprávnění k podnikání.....	17
2.3.1 Dělení živností	17
2.3.2 Živnostenské oprávnění	18
2.3.3 Živnostenský list	19
2.3.4 Koncesní listina.....	21
2.4 Drobné podnikání	21
2.4.1 Historie malých a středních firem (MSF) v České republice	23
2.4.2 Funkce MSF v ekonomice	24
2.5 Legislativa ovlivňující podnikání	24
2.6 Vlastnosti podnikatele.....	26
2.7 Zakladatelský rozpočet	28
2.8 Podnikatelský plán	31
2.9 Finanční plán.....	34
2.9.1 Krátkodobý finanční plán	34
2.9.2 Plán výnosů, nákladů a tvorby zisku	35
2.9.3 Bod zvratu, fixní a variabilní náklady	35
2.9.4 Plánovaná rozvaha	37
2.9.5 Plán peněžních toků	37
2.9.6 Plán externího financování	38
2.10 Obchodní (spádová) oblast	39

3	Analytická část.....	40
3.1	Charakteristika obchodu s dětskými potřebami.....	40
3.1.1	Velikost obchodu	40
3.1.2	Umístění obchodu a spádová oblast.....	40
3.1.3	Sortiment.....	42
3.1.4	Rozmístění jednotlivého sortimentu	43
3.2	Průzkum trhu a zhodnocení potenciálu obchodu.....	44
3.2.1	Vývoj porodnosti v okrese Karviná	44
3.2.2	Vymezení potenciálních zákazníků	45
3.2.3	Průzkum trhu z hlediska konkurence.....	46
3.2.4	Dodavatelé	48
3.2.5	Cenová politika	49
3.2.6	SWOT analýza.....	49
4	Návrhová část	51
4.1	Návrh marketingového plánu.....	51
4.2	Návrh organizačního plánu	52
4.3	Návrh finančního plánu	53
4.3.1	Zakladatelský rozpočet	53
4.3.1.1	Investice do dlouhodobého hmotného majetku	53
4.3.1.2	Výdaje spojené se zahájením podnikání.....	54
4.3.1.3	Výdaje spojené se zavedením na trh.....	54
4.3.1.4	Výdaje na prvotní pořízení zásob	55
4.3.1.5	Finanční prostředky k financování měsíční provozní činnosti	55
4.3.1.6	Určení potřeb zdrojů financování	58
4.3.1.7	Bankovní úvěr.....	59
4.3.1.8	Počáteční rozvaha	60
4.3.2	Tvorba finančního plánu v prvním roce podnikání	60
4.3.2.1	Odhad tržeb v prvním roce podnikání	60
4.3.2.2	Plán nákladů v prvním roce podnikání	62
4.3.3	Dlouhodobý finanční plán	63
4.3.3.1	Odhad tržeb.....	64
4.3.3.2	Plán nákladů.....	65

4.3.4	Propočet daně z příjmů fyzické osoby	67
4.3.5	Struktura výsledků hospodaření.....	68
4.3.6	Hospodářské ukazatele	70
4.3.7	Cash flow	72
5	Harmonogram implementace.....	73
	Závěr	74
	Seznam použitých zdrojů a literatury	76
	Přílohy.....	78

Úvod

Diplomová práce „Založení malé firmy pro prodej dětského sortimentu“ se zabývá založením maloobchodní prodejny pro prodej dětských potřeb ve městě Karviná a je zaměřena na oblast financí, konkrétně stanovení zakladatelského rozpočtu a tvorbu finančního plánu v horizontu pěti let od zahájení obchodní činnosti. Zároveň jsou zde zahrnuty činnosti, které je nezbytné učinit před zahájením podnikatelské činnosti. Jsou jimi analýza trhu, konkurence, dodavatelů a vymezení potenciálních zákazníků. Toto téma diplomové práce jsem si vybral, jelikož v Karviné je nedostatek obchodů s dětským zbožím a jeho založení by zároveň bylo dle mého názoru vyplnění určité tržní mezery. Majitelem maloobchodní prodejny pro prodej dětských potřeb je fyzická osoba podnikající na základě živnostenského oprávnění.

Diplomová práce je rozdělena do následujících kapitol. Kapitola „Teoretický přístup k řešení“ se zabývá teoretickou podstatou zahájení podnikatelské činnosti, konkrétně charakteristikou podnikání, právními formami podnikání v České republice, legislativou ovlivňující podnikatelskou činnost, vlastnostmi podnikatele, živností, drobným podnikáním a finančním plánem.

Následující analytická část charakterizuje obchod, jeho velikost a umístění. V souvislosti s podnikatelskou činností je zapotřebí vymezit potenciální zákazníky a dodavatele zboží, stanovit cenovou politiku a provést analýzu konkurence.

Návrhová část obsahuje stanovení plánu tržeb a nákladů, což tvoří základ pro sestavení zakladatelského rozpočtu a vytvoření finančního plánu na období pěti let od zahájení podnikatelské činnosti. Vytvořený finanční plán včetně plánované rozvahy je doplněn o plánovaný výkaz cash flow. Při tvorbě plánu tržeb byla zvolena pesimistická varianta a plán nákladů zahrnuje rezervy na případné mimořádné události.

Závěrečná kapitola „Harmonogram implementace“ obsahuje vymezení jednotlivých aktivit nutných k zahájení obchodní činnosti a jejich rozvržení v časovém období.

1 Vymezení problému a cíl práce

Podnikání je činnost, pro kterou se člověk rozhodne z určitých subjektivních důvodů. Při rozhodování zda začít podnikat, je zapotřebí určit obor, právní formu podnikání a zároveň zvážit všechny pozitivní a negativní stránky podnikání. Předpokládá se, že člověk začne podnikat v oboru, v němž pracuje, případně jej studoval, neboť má již nějaké znalosti případně zkušenosti s daným oborem. Znalost trhu, na němž chce podnikat, přináší určitou výhodu. Podnikatel má možnost vyplnit určitou tržní mezeru nebo přijít s nějakou novinkou, což mu pomůže při získání zákazníků, odlišení se od konkurence a získání lepšího postavení na trhu. Podnikatel by měl být člověk, který je schopen zvládat stresové situace. Měl by být kreativní, flexibilní, komunikativní a měl by být schopen předvídat. Jak již bylo řečeno, měl by mít teoretické a praktické znalosti o daném oboru podnikání.

Před zahájením podnikatelské činnosti je zapotřebí provést analýzu trhu z hlediska konkurence, dodavatelů a potenciálních zákazníků. Zároveň je vhodné sestavit zakladatelský rozpočet a finanční plán. Domnívám se, že tvorba zakladatelského rozpočtu a finančního plánu je nezbytností, kterou musí každý začínající podnikatelský subjekt učinit. Má-li začínající podnikatel patřičné ekonomické znalosti, zakladatelský rozpočet a finanční plán si sestaví sám. V opačném případě má možnost obrátit se na poradenské firmy zabývající se touto činností. Sestavení zakladatelského rozpočtu považují za nutnost z důvodu zjištění potřeby finančních zdrojů. Posuzování a rozhodování o velikosti a druhu použitých finančních zdrojů, které jsou potřebné k financování, je úkolem finančního plánování. Nemá-li podnikatel dostatek vlastních zdrojů, bude získávat pro realizaci svého záměru externí zdroje. K získání cizích finančních prostředků, dotace a bankovního úvěru, je zapotřebí mít k dispozici kvalitně sestavený finanční plán.

Ve finančním plánu jsou zahrnuty předpokládané cíle podniku, kterých chce podnikatel ve stanoveném časovém období dosáhnout. V průběhu podnikatelské činnosti slouží finanční plán k analýze, porovnávání dosažené skutečnosti s vytvořeným plánem.

V případě odchylek má podnikatel možnost učinit rozhodnutí, jež by měla pomoci ke zlepšení podnikatelské činnosti, případně k minimalizaci ztráty. Záleží na tom, jak často je skutečnost porovnávaná s plánem. Dělá-li se srovnání v měsíčních intervalech, pravděpodobnost odvrácení jakékoliv hrozby je větší.

Tvorba finančního plánu malých podnikatelů bývá podceňována a není mu věnována patřičná pozornost. Mnoho finančních plánů je tvořeno tzv. „do šuplíku“ a k porovnání skutečnosti s plánem vůbec nedochází.

1.1 Cíl práce

*Cílem této diplomové práce je vytvoření zakladatelského rozpočtu a tvorba finančního plánu maloobchodní prodejny s dětským sortimentem, kterou zakládá fyzická osoba ve městě Karviná. Finanční plán byl vytvořen na období pěti let od zahájení podnikatelské činnosti. V rámci zakladatelského rozpočtu jsou stanoveny výdaje potřebné pro založení obchodu a provozní náklady v prvních měsících podnikání. Zároveň bylo nutné určit **potřebu cizích finančních zdrojů** pro zahájení obchodní činnosti. V rámci finančního plánu byla stanovena předpokládaná výše tržeb v jednotlivých letech a zároveň **naplánovány náklady související s obchodní činností.***

2 Teoretický přístup k řešení

2.1 Charakteristika podnikání

Podnikání je důležité pro ekonomický rozvoj v tržním hospodářství. Podle obchodního zákoníku je podnikání definováno jako „soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku“.¹

Cíl podnikání

Cílem podnikání je maximalizace tržní hodnoty podniku, respektive maximalizace hodnoty majetku vlastníka, podnikatele.

Téměř všechny definice podnikání se shodují v tom, že jde o druh jednání, jenž zahrnuje:

1. chopení se iniciativy,
2. organizování a reorganizování sociálně-ekonomických mechanismů za účelem přeměny zdrojů a situací v praktický výsledek,
3. přejímání a zakalkulování rizika neúspěchu,
4. tvůrčí přístupy,
5. nezávislost,
6. odměnu.

„Podnikání je dynamický proces vytváření přírůstkového bohatství. Toto bohatství vytvářejí jednotlivci, kteří přejímají hlavní rizika z hlediska kapitálu, času anebo kariéry, nebo poskytující hodnotu za nějaké zboží či služby. Toto zboží nebo služba může či nemusí být nové nebo unikátní, musí však nějakým způsobem obsahovat hodnotu, kterou do něj injektoval podnikatel přijetím a vynaložením potřebných dovedností a zdrojů.“²

¹ § 2, odst. 1 zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník ve znění pozdějších předpisů – dále zpravidla jen „Obchodní zákoník“

² HISRICH, D., PETERS, M.P. *Založení a řízení nového podniku*. Praha: Victoria Publishing 1992, s. 21, ISBN 80-85865-07-6

Podle obchodního zákoníku je podnikatelem fyzická nebo právnická osoba:

- zapsaná v obchodním rejstříku;
- podnikající na základě živnostenského oprávnění;
- podnikající na základě jiného než živnostenského oprávnění podle zvláštních předpisů;
- jež provozuje zemědělskou výrobu a je zapsána do evidence podle zvláštního předpisu.

Pro fyzické osoby je podnikání jednou z alternativních forem získávání finančních prostředků, resp. příjmů, použitelných pro jejich osobní potřebu. Některé právní předpisy, především z oblasti sociálního zabezpečení nebo z daňové oblasti, označují podnikající fyzické osoby za osoby samostatně výdělečně činné (OSVČ). Druhou základní formou získávání příjmů ekonomicky aktivního obyvatelstva je výkon zaměstnání na základě pracovně právních vztahů. Příslušné fyzické osoby – zaměstnanci jsou analogicky v některých právních normách považovány za osoby vykonávající závislou činnost, resp. osoby s příjmy ze závislé činnosti.

Rozhodnutí fyzické osoby o zahájení podnikání může být ovlivněno širokou škálou důvodů a okolností. Motivace k podnikání může v extrémním případě vyplývat z její snahy o seberealizaci v oboru, jenž je vyhraněným předmětem jejího zájmu, či dokonce jejím koníčkem. Opačným extrémem je pak zahájení podnikání v případech, kdy fyzická osoba volí tuto formu zajištění osobních příjmů jako vynucenou vzhledem k nemožnosti dlouhodobě najít uplatnění v zaměstnání.

Osoba, která hodlá zahájit podnikání, musí kromě specifické motivace vyúsťující v zájem o podnikání mít i potřebnou kvalifikaci pro podnikání ve zvoleném oboru. Součástí této kvalifikace musí být odborná způsobilost i schopnost orientovat se v podnikatelském prostředí, jež přinejmenším stejnou měrou ovlivňuje případný úspěch v podnikání. Fyzická osoba rozhodující se o vstupu do podnikání musí být schopna objektivně posoudit své šance v zamýšleném oboru podnikání s přihlédnutím k charakteru relevantního trhu a být schopna orientovat se alespoň v potřebném minimálním rozsahu v právních předpisech upravujících podmínky podnikání.

Při zahájení podnikatelské činnosti je velmi důležité ujasnit si následující body:

1. *Co bude našim produktem?*

- ✓ zda hmotný produkt - výrobek
- ✓ nebo nehmotný produkt - služby.

Při výběru oblasti, v níž chceme podnikat, a tudíž i při výběru produktu, by nemělo být základním rozhodovacím kritériem to, co ta která oblast a produkt vynáší, ať momentálně nebo perspektivně. Naopak na prvním místě je skutečnost, co o této problematice podnikatel ví, nakolik je v ní kvalifikován, jak odpovídá jeho cílům i schopnostem. Oblast, ve které vyniknou jeho silné stránky a potlačí se slabé stránky.

2. *Kdo jsou naši zákazníci - jaký je náš trh?*

Přemýšlíme-li o našich zákaznících, mějme na paměti to, co potřebují a ne to, co my máme.

3. *Kde bude umístěna naše provozovna nebo prodejna?*

Jestliže je naše firma obchodem, musí být snadno dosažitelná pro budoucí zákazníky. Jestliže je naše firma výrobou, je pro ni důležitá dopravní obslužnost.

4. *Kdy začneme podnikat?*

Začátek podnikání musíme vhodně načasovat. Začínající podnikatel nesmí být netrpělivý a neměl by začít dříve, než je skutečně připraven. Načasování je velmi důležité, ale v časové tísní, do níž se dostáváme, bychom neměli dělat zbrklá rozhodnutí.

2.2 Volba právní formy podnikání

Důležitou otázku, kterou si začínající podnikatel musí položit je, jakou zvolí právní formu. Při výběru právní formy podnikání je třeba zvážit veškerá rizika, která jsou s podnikáním spojena.

Rozeznáváme dvě právní formy:

- fyzická osoba
- právnická osoba

Nepřehlédnutelným faktem při rozhodování o zvolení právní formy podnikání je ručení. Fyzické osoby, které podnikají ve formě fyzické osoby si mnohdy neuvědomují, že za závazky vzniklé z podnikatelské činnosti neručí jen svým obchodním majetkem, ale celým svým majetkem. Jinak je tomu u některých právnických osob. Například ve společnosti s ručením omezeným ručí společník pouze do výše nesplacených vkladů. Toto pravidlo je analogicky použito i pro komanditisty v rámci komanditní společnosti. Výjimkou jsou komplementáři komanditní společnosti a společníci veřejné obchodní společnosti, kteří ručí za závazky společnosti rovněž celým svým osobním majetkem. Při volbě formy podnikání je zapotřebí zvážit všechny výhody a nevýhody zvolené formy. Stěžejní zdroje informací o výhodách a nevýhodách jednotlivých forem jsou obchodní zákoník a živnostenský zákon.

Právní úprava obchodních společností je komplexně upravena v obchodním zákoníku. Podle obchodního zákoníku se mezi obchodní společnosti řadí:

- Veřejná obchodní společnost (v.o.s.)
- Komanditní společnost (k.s.)
- Společnost s ručením omezeným (s.r.o., spol. s r.o.)
- Akciová společnost (a.s.)

2.2.1 Veřejná obchodní společnost

V této společnosti podnikají alespoň dvě osoby pod společnou firmou a ručí za závazky společnosti společně a nerozdílně celým svým majetkem. Podmínkou založení veřejné obchodní společnosti je sepsání společenské smlouvy. Podmínkou vzniku je zápis do obchodního rejstříku. Zákon nestanovuje základní výši základního kapitálu, pouze hovoří o možnosti peněžitých a nepeněžitých vkladů. Závazná jsou ustanovení společenské smlouvy.

2.2.2 Společnost s ručením omezeným

Společnost s ručením omezeným patří mezi velmi rozšířené formy podnikání pro drobné, malé a střední podniky. Tato společnost může být založena i jednou osobou, potom je založena zakladatelskou listinou, nebo až padesáti společníky. Potom je sepsána společenská smlouva. Společenská smlouva může určit vydání stanov,

jež podrobněji rozvádějí údaje uvedené ve Společenské smlouvě. Společnost s ručením omezeným vzniká jako všechny obchodní společnosti zápisem do obchodního rejstříku. Obchodní zákoník ukládá povinnou minimální výši základního kapitálu ve výši 200 000 Kč, přičemž výše vkladu jednoho společníka musí činit minimálně 20 000 Kč. Společníci ručí za závazky společnosti do výše nesplacených vkladů.

Nejvyšším orgánem společnosti je valná hromada. Jednání valné hromady se zúčastňují společníci společnosti. Do její působnosti patří zásadní okruhy problémů pro chod společnosti, jako například schvalování účetní závěrky, rozdělení zisku a úhrady ztrát, schvalování stanov, rozhodování o změnách ve společenské smlouvě, rozhodování o zvýšení a snížení základního kapitálu, jmenování a odvolávání jednatelů, rozhodování o fúzi, rozhodování o převodu a nájmu podniku a další.

Statutárním orgánem společnosti je jednatel nebo více jednatelů. Ti jsou jmenováni valnou hromadou z řad společníků nebo jiných fyzických osob. Z toho vyplývá, že jednatel nemusí být společníkem společnosti.

Nepovinným orgánem společnosti s ručením omezeným je dozorčí rada. Zřizuje se v případě, že tak stanoví společenská smlouva nebo zvláštní zákon. Členové dozorčí rady jsou voleni valnou hromadou a členem nemůže být jednatel společnosti. Mezi hlavní činnosti dozorčí rady patří: dohlížet na činnost jednatelů, nahlížet do obchodních a účetních knih, přezkoumávat účetní závěrku, podávat zprávy valné hromadě.

2.2.3 *Komanditní společnost*

V této společnosti vystupují dva druhy společníků, a to komanditisté a komplementáři. Komanditisté ručí za závazky společnosti do výše svých nesplacených vkladů. Existuje výjimka, že pokud je jméno komanditisty ve firmě společnosti, neboli v názvu společnosti, pak tento komanditista ručí za závazky společnosti jako komplementář. Komplementáři ručí za závazky společnosti veškerým svým majetkem.

Společnost je založena společenskou smlouvou. Vzniká zápisem do obchodního rejstříku. Pro komanditisty je stanoven vklad společenskou smlouvou, avšak minimálně 5 000 Kč. Statutárním orgánem společnosti jsou komplementáři.

2.2.4 Akciová společnost

Akciová společnost může být založena jednou osobou, a to konkrétně právnickou osobou, jinak dvěma nebo více zakladateli. Akciová společnost je společnost, jejíž kapitál je rozvržen na určitý počet akcií o určité nominální hodnotě. Akcionáři neručí za závazky společnosti, ale společnost odpovídá za porušení svých závazků celým svým majetkem. Minimální zákonem stanovená výše základního kapitálu činí 20 000 000 Kč při založení s veřejnou nabídkou akcií a 2 000 000 Kč bez veřejné nabídky akcií. Akciová společnost vzniká dnem zápisu do obchodního rejstříku. V rámci drobného podnikání je tato právní forma podniku málo využívána.

2.3 Oprávnění k podnikání

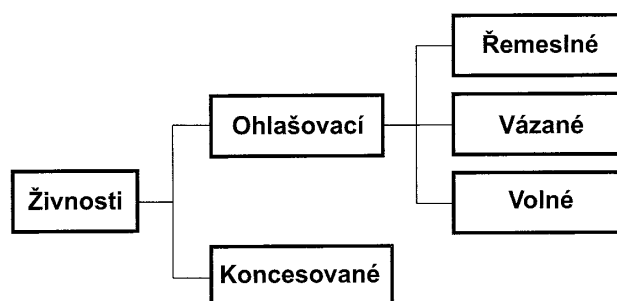
Jak fyzické osoby tak právnické osoby mohou podnikat jen na základě oprávnění, a to buď na základě živnostenského nebo jiného oprávnění.

Živnostenské podnikání upravuje v České republice zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon), ve znění pozdějších předpisů.

2.3.1 Dělení živností

V živnostenském zákoně je stanovené základní dělení živností. Toto základní dělení zobrazuje následující obrázek.

Obrázek č. 1 - Základní dělení živností³



³ KORÁB, V., MIHALSKO, M. *Založení a řízení společnosti*. Computer Press, Brno 2005, 252 s. ISBN 80-251-0592-X

Řemeslné živnosti jsou monoprofesní činnosti vyžadující odbornou způsobilost získanou vyučením v oboru.

Vázané živnosti jsou činnosti vyžadující zvláštní odbornou způsobilost podle zvláštních předpisů.

Volné živnosti jsou činnosti, k jejichž provozování není potřeba prokázat vzdělání ani odbornou způsobilost, stačí naplnit pouze obecné podmínky provozování živnosti.

Koncesované živnosti jsou činnosti, jejichž provozování vyžaduje státní souhlas vydávaný podle zvláštního zákona.

2.3.2 Živnostenské oprávnění

Základem pro všechny podnikatelské subjekty je živnostenské oprávnění. Průkazem je živnostenský list nebo koncesní listina. Pro získání živnostenského listu nebo koncesní listiny se klade důraz na dosažené vzdělání a předchozí zkušenosti v daném oboru.

Podmínky k provozování živnosti je možno rozdělit na:

- všeobecné,
- zvláštní.

Mezi všeobecné podmínky provozování živnosti patří:

- dosažení věku 18 let,
- způsobilost k právním úkonům,
- bezúhonnost,
- předložení dokladu o tom, že fyzická osoba nemá vůči územním finančním orgánům státu daňové nedoplatky.

Mezi zvláštní podmínky provozování živnosti patří:

- odborná způsobilost,
- jiná způsobilost.

Odborná způsobilost se rozlišuje podle jednotlivých druhů živností. Odbornou způsobilost upravují přílohy živnostenského zákona. Zpravidla se jedná o praxi v daném oboru, případně o dosaženém vzdělání v rámci daného oboru, a případně kombinace obou způsobilostí.

Splňují-li žadatelé všechny podmínky pro provozování živnosti stanovené živnostenským zákonem, mohou požádat místně příslušný Živnostenský úřad o vydání oprávnění. Oprávnění provozovat živnost vzniká právnickým osobám již zapsaným do obchodního rejstříku, právnickým osobám, které se do obchodního rejstříku nezapisují a fyzickým osobám:

- u ohlašovacích živností dnem ohlášení,
- u koncesovaných živností dnem doručení koncesní listiny.

2.3.3 Živnostenský list

O živnostenský list požádá začínající podnikatel, který hodlá provozovat ohlašovací živnost. Fyzická osoba v ohlášení uvede:

- jméno a příjmení, obchodní jméno, státní občanství, bydliště a rodné číslo, ustanoví-li odpovědného zástupce, uvede též tyto údaje o svém odpovědném zástupci,
- místo podnikání,
- předmět podnikání,
- identifikační číslo, bylo-li přiděleno,
- provozovnu a vedlejší provozovny pokud jsou zřízeny,
- dobu zahájení a ukončení podnikání,
- údaje o tom, zda pro provozování živnosti zaměstnává zaměstnance.
- výpis z evidence rejstříku trestů ne starší než 3 měsíce, je-li odpovědný zástupce, tak i jeho. Tento výpis rovněž nesmí být starší než 3 měsíce.
- u řemeslné nebo vázané živnosti doklad prokazující odbornou způsobilost, případně doklad prokazující odbornou způsobilost odpovědného zástupce,
- doklad o vlastnickém nebo užívacím či jiném obdobném právu k objektům nebo prostorám na území České republiky, v nichž je místo podnikání, liší-li se od bydliště,

- výpis z obchodního rejstříku, je-li v něm osoba zapsána, ovšem nesmí být starší než 3 měsíce,
- doklady o skutečnostech prokazujících provozování živnosti průmyslovým způsobem,
- je-li odpovědný zástupce, pak jeho prohlášení, že souhlasí s ustanovením do funkce a s převzetím povinností v rozsahu stanoveném živnostenským zákonem. Podpis na prohlášení musí být úředně ověřen, neučinil-li jej odpovědný zástupce osobně před živnostenským úřadem,
- doklad o zaplacení správního poplatku,
- doklad o tom, že nemá daňové nedoplatky, pokud na území České republiky podnikal nebo podniká. Doklad vyhotoví místě příslušný Finanční úřad. Doklad rovněž nesmí být starší než 3 měsíce.
- doklad o tom, že nemá nedoplatky na platbách pojistného na sociálním zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti, pokud na území České republiky podnikal nebo podniká. Doklad opět nesmí být starší než 3 měsíce.

Pokud podnikatel splňuje podmínky stanovené živnostenským zákonem, vydá mu Živnostenský úřad živnostenský list do 15 dnů od doručení ohlášení. Živnostenský úřad zašle opis živnostenského listu nebo výpis z něj místně příslušnému správci daně vykonávajícímu správu daně z příjmů, Českému statistickému úřadu, úřadu práce, příslušné správě sociálního zabezpečení a orgánu nebo organizaci, která vede registr pojištěnců všeobecného zdravotního pojištění. Tato povinnost živnostenského úřadu nastává při změně živnostenského listu, při přerušení i pozastavení provozování živnosti, při pokračování živnosti po úmrtí podnikatele.

V živnostenském listu vydaném fyzické osobě je uvedeno:

- jméno, příjmení podnikatele, jeho bydliště a rodné číslo, je-li stanoven odpovědný zástupce, též údaje týkající se jeho osoby,
- obchodní jméno a identifikační číslo,
- předmět a místo podnikání,
- provozovna a vedlejší provozovny, pokud jsou zřízeny,
- doba, na kterou se živnostenský list vydává,

- den vzniku živnostenského oprávnění,
- datum vydání živnostenského listu.

2.3.4 *Koncesní listina*

O vydání koncese žádají podnikatelé, kteří hodlají provozovat koncesovanou živnost. Náležitosti žádosti o koncesi jsou shodné s náležitostmi o vydání živnostenského listu. Živnostenský úřad rozhodne o žádosti o koncesi do 60 dnů, po nabytí právní moci rozhodnutí vydá podnikateli koncesní listinu do 15 dnů.

V koncesní listině vydané fyzické osobě je uvedeno:

- jméno a příjmení podnikatele, rodné číslo, bydliště,
- obchodní jméno a identifikační číslo,
- předmět a místo podnikání,
- doba, na kterou je koncesní listina vydána,
- datum vydání koncesní listiny,
- den vzniku práva provozovat živnost.

2.4 **Drobné podnikání**

Zákon O podpoře malého a středního podnikání uvádí rozlišení dle počtu zaměstnanců, ročního obrátu, výše aktiv a (ne)závislosti:

„Malý a střední podnikatel:

- zaměstnává méně než 250 zaměstnanců,
- aktiva uvedená v rozvaze nepřesahují 980.000.000,- Kč nebo má čistý obrát za poslední uzavřené účetní období nižší než 1.450.000.000,- Kč, účtuje-li v soustavě podvojného účetnictví, vede-li daňovou evidenci, vztahují se uvedené částky ke konečným příjmům a k úhrnu majetku,
- je nezávislý.

Malý podnikatel:

- zaměstnává méně než 50 zaměstnanců,
- aktiva uvedená v rozvaze nepřesahují 180.000.000,- Kč nebo má čistý obrat nižší než 250.000.000,- Kč,
- je nezávislý.

Drobný podnikatel:

- zaměstnává méně než 10 zaměstnanců,
- aktiva uvedená v rozvaze nepřesahují 180.000.000,- Kč nebo má obrat menší než 250.000.000,- Kč,
- je nezávislý.“

Definice malého a středního podniku dle Evropské unie:

„Střední podnik:

- zaměstnává méně než 250 zaměstnanců,
- má obrat menší než 40 mil. EUR nebo aktiva v rozvaze nepřesahují 27 mil. EUR,
- je nezávislý (cizí kapitál maximálně do 25 %)

Malý podnik:

- zaměstnává méně než 50 zaměstnanců,
- má obrat menší než 7 mil. EUR nebo aktiva v rozvaze nepřesahují 5 mil. EUR,
- je nezávislý (cizí kapitál maximálně do 25 %)

Mikropodnik:

- zaměstnává méně než 10 zaměstnanců,
- je nezávislý (cizí kapitál maximálně do 25 %).“

2.4.1 Historie malých a středních firem (MSF) v České republice

„MSF byly v předválečném Československu bohatě rozvinuty. Drobný sektor tvořil podstatnou část ekonomiky a vhodně doplňoval její strukturu. Ve třicátých letech Československo patřilo k 15 nejprůmyslověji rozvinutým zemím světa a bylo schopno konkurovat vysoce industrializovaným státům Evropy. Existoval silný privátní sektor s tradičním tržním systémem a rozvinutou demokracií západního stylu. Byla jen velmi malá orientace na východní země (přibližně 11 % zahraničního obchodu se realizovalo s východními zeměmi). Na základě počtu zaměstnanců mohlo být 99 % podniků v průmyslovém sektoru označeno za podniky střední třídy, z toho 20 % byly podniky s méně než 5 zaměstnanci. Tento trend byl zachován až do února 1948.

Po roce 1948 došlo k radikálnímu obratu v oblasti MSF. Nastupující komunistická moc cílevědomě likvidovala MSF. Tržně orientovaná ekonomika byla zaměřena na centrálně plánované hospodářství.

Rok 1968 přinesl pokus o návrat k tržní ekonomice, což bylo velkou nadějí pro MSF v Československu. Bohužel zůstalo jenom u pokusu a normalizační období po roce 1970 vymazalo poslední zbytky MSF.

Období 1970 až 1987 znamenalo úplné vakuum v oblasti MSF v Československu. Teprve dva roky před Sametovou revolucí se objevují první náznaky oživení malého a středního stavu.

V této době vrcholila krize komunistické moci. V československé ekonomice byly stále větší problémy a stále větší nespokojenost obyvatelstva. Neexistence MSF se nejradikálněji projevovala v oblasti služeb. Z těchto důvodů komunistická moc začala udělovat přibližně od roku 1987, tzv. Povolení národního výboru k vykonávání některých druhů služeb.

Listopad roku 1989 byl převratem v oblasti MSF. Došlo k základním změnám v politické sféře a hned potom dochází k bouřlivému nárůstu počtu MSF, zejména v období 1995-2001.“⁴

⁴ KORÁB, V., DOLEŽALOVÁ, E. *Drobné podnikání*, Akademické nakladatelství CERM, Brno 2006, s. 8-9, ISBN 80-214-3274-8

2.4.2 Funkce MSF v ekonomice

„Funkci MSF v ekonomice můžeme definovat následujícími body:

- Konkurenční prvek - MSF jsou důležitou součástí trhu, zajišťující konkurenci a příznivě působí proti monopolním tendencím.
- Zajištění společenské stability a svobody - MSF přispívají k pluralistickému uspořádání společnosti. Existence silného středního stavu stabilizuje společnost.
- Protikrizová tendence a stabilizace konjunktury - čím větší počet jednotek se na určitém území vyskytuje, tím větší je prevence proti dopadům případných krizí.
- Zaměstnanost - malé podniky vytvářejí volná pracovní místa, zejména pro skupinu uchazečů o zaměstnání, kteří vstupují prvně na trh práce (mladí lidé, absolventi škol).
- Ostatní funkce:
 - ✓ drobné podnikání je městotvorný prvek,
 - ✓ MSF dávají možnost posílit domácí podnikatelský prvek v tržní ekonomice,
 - ✓ MSF jsou zdrojem technických a technologických inovací,
 - ✓ MSF kladně ovlivňují obchodní a platební bilanci, apod.“⁵

2.5 Legislativa ovlivňující podnikání

Zákonů, jež ovlivňují podnikání je celá řada. Záleží na předmětu podnikání daného podniku. V této části jsou uvedeny zákony, které ovlivňují téměř každého podnikatele.

Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů. Tento zákon upravuje postavení podnikatelů, obchodní závazkové vztahy, jakož i některé jiné vztahy s podnikáním související. V obchodním zákoníku je rovněž obsažena právní úprava obchodních společností.

⁵ KORÁB, V., DOLEŽALOVÁ, E. *Drobné podnikání*, Akademické nakladatelství CERM, Brno 2006, s. 12, ISBN 80-214-3274-8

Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon), ve znění pozdějších předpisů. Tento zákon upravuje podmínky živnostenského podnikání a kontrolu nad jejich dodržováním.

Zákon č. 262/2006 Sb., zákoník práce, ve znění pozdějších předpisů. Tento zákon upravuje právní vztahy vznikající při výkonu závislé práce mezi zaměstnanci a zaměstnavateli; tyto vztahy jsou vztahy pracovněprávními. Rovněž upravuje právní vztahy kolektivní povahy. Právní vztahy kolektivní povahy, které souvisejí s výkonem závislé práce, jsou vztahy pracovněprávními. Zároveň upravuje některé právní vztahy před vznikem pracovněprávních vztahů.

Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů. Tento zákon upravuje rozsah a způsob vedení účetnictví a požadavky na jeho průkaznost.

Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů. Tento zákon upravuje daň z přidané hodnoty. Daň z přidané se uplatňuje na zboží, nemovitosti a služby za podmínek stanovených tímto zákonem. Zákonem o dani z přidané hodnoty se řídí fyzické a právnické osoby, které jsou ze zákona nebo dobrovolně plátcí daně z přidané hodnoty.

Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů. Tento zákon upravuje daň z příjmů fyzických osob a daň z příjmů právnických osob. V rámci tohoto zákona jsou upraveny daňové uznatelnosti nákladů souvisejících s předmětem podnikání. Zákon o daních z příjmů rovněž upravuje třídění hmotného majetku do odpisových skupin.

Zákon č. 589/1992 Sb., o pojistném na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti. Tento zákon upravuje pojistné na sociální zabezpečení, které zahrnuje pojistné na důchodové pojištění a pojistné na nemocenské pojištění, a příspěvek na státní politiku zaměstnanosti.

Zákon č. 16/1992 Sb., o dani silniční, ve znění pozdějších předpisů. Tento zákon se vztahuje na podnikatele, kteří ke své podnikatelské činnosti využívají dopravních prostředků, jež jsou předmětem daně silniční. Zákon o dani silniční rovněž upravuje případ, kdy zaměstnanec použije své soukromé vozidlo pro pracovní účely.

Zákon č. 634/1992 Sb., o ochraně spotřebitele. Tento zákon stanoví některé podmínky podnikání významné pro ochranu spotřebitele, úkoly veřejné správy v oblasti ochrany spotřebitele a oprávnění spotřebitelů, sdružení spotřebitelů nebo jiných právnických

osob založených k ochraně spotřebitele. Zákon o ochraně spotřebitele se vztahuje na nabízení a prodej výrobků a na nabízení a poskytování služeb v případech, kdy k plnění dochází na území České republiky. Na ostatní případy se vztahuje tehdy, souvisí-li plnění s podnikatelskou činností provozovanou na území České republiky.

Zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, ve znění pozdějších předpisů. Tento zákon upravuje ochranu hospodářské soutěže na trhu výrobků a služeb proti jejímu vyloučení, omezení, jinému narušení nebo ohrožení, kterými mohou být dohody soutěžitelů, zneužití dominantního postavení soutěžitelů nebo spojení soutěžitelů.

2.6 Vlastnosti podnikatele

Každým rokem začne s podnikáním velké množství lidí. Každý z nových podniků vzniká na základě individuálního procesu lidského uvažování, který má některé společné rysy. Tento proces představuje přesun od stávajícího životního stylu k jinému, ve všech aspektech ovlivněnému založením nového podniku. Dochází ke značné změně v pracovním prostředí člověka, jež se k samostatnému podnikání rozhodl. Jedná se o zásadní změnu dosavadního způsobu života - pracovního i osobního. Nicméně ještě předtím, než se někdo rozhodne založit podnik, musí nastat okolnosti, respektive musí dojít k několika impulsům, které člověka utvrdí v rozhodnutí pustit se do podnikání. Tyto impulzy pocházejí z kulturního a rodinného prostředí, v němž člověk žije. Ovšem mnohdy se člověk rozhodne, že si založí vlastní podnik na základě nespokojenosti v současném zaměstnání.

Existují určité vlastnosti, které by měl podnikatel mít:

- *Vytrvalost* - Podnikání je běh na dlouhou trať. Podnikání patří do oblasti sociálně ekonomických jevů, pro něž je příznačná vysoká míra setrvačnosti. Reakce na podnikatelské zásahy se neprojeví okamžitě, ale s časovým odstupem. Případné nezdary nesmí podnikatele odradit od další činnosti. Z nezdarů by měl čerpat poučení, aby se jich příště vyvaroval.
- *Sebedůvěra* - Podnikatel musí mít důvěru ve vlastní schopnosti. Musí umět zhodnotit rizika, neustupovat před překážkami a dílčími neúspěchy.

Je pochopitelné, že sebedůvěru podnikatelů posilují dílčí úspěchy, ale i informovanost podnikatele a pečlivá příprava na náročná jednání, rozhodnutí apod.

- *Informovanost* - Úspěšný podnikatel, stejně jako manažer, musí mít část předpokladů vrozených a část získaných vzděláním, praxí, životními zkušenostmi apod. Důležitou roli v rámci informovanosti hraje schopnost podnikatele informace shromažďovat, třídit, vyhodnocovat a použít k rozhodování. Rovněž je důležité, aby podnikatel uměl vybudovat a využívat co nejvyšší informační kanály, aby průběžně získával informace o zákaznících, konkurentech, situaci na trzích zboží, kapitálu, práce a vývoji ekonomické a politické situace.
- *Iniciativa* - Podnikatel by měl konat dříve, než jej někdo upozorní, případně než je ke konání událostmi donucen. Reaktivní (přízpůsobovací) chování je sice pohodlné a méně rizikové, ovšem nemusí přinášet žádoucí efekty.
- *Monitoring a využití příležitostí a svých silných stránek* - Podnikatel by měl znát své přednosti a umět je využívat. Každá přednost by jej měla vést k rozvoji jeho ostatních stránek i k rozvoji jeho podnikání. Neměl by se uzavírat do ulity vlastního stávajícího podnikání. Neustále by měl sledovat vývoj okolí a zkoumat, zda pro jeho podnikání nevzniká zajímavá příležitost.
- *Koncepce cena, kvalita, flexibilita* - Má-li být podnikatel profesionálem ve svém oboru, musí za samozřejmé považovat základní konkurenční atributy, kterými jsou cena, kvalita a flexibilita. V současném tržním prostředí již nestačí spoléhat na nalákání zákazníků na nižší cenu, ale jako samozřejmá se stává kvalita produkce a stále častěji i pružné reagování na požadavky zákazníků, jak časové, tak přizpůsobení dodávky potřebám zákazníka.
- *Úsilí o úspěch* - Úspěch má dvě stránky, a to objektivní a subjektivní. Objektivní stránku úspěchu podnikání lze vyjádřit zejména hospodářským výsledkem (ziskem), případně jinými formami, například zhodnocením majetku, jak firmy, tak osobního majetku podnikatele. Subjektivní stránka úspěchu podnikání je výsledkem vnímání jedince nebo skupiny lidí. Pro většinu podnikatelů je rozhodující zejména subjektivní obraz úspěchu, ve kterém se mohou zrcadlit dosažené hospodářské výsledky, ale i to, jak podnikatelská činnost naplňuje

představy podnikatele a přispívá k jeho seberealizaci apod. Takže nepřekvapí, že subjektivní a objektivní stránka nemusí být v souladu. I když podnikání měřeno hospodářskými výsledky může být hodnoceno jako úspěšné, podnikatele nemusí uspokojovat, a může dokonce vést k jeho demotivaci vzhledem k pokračování v podnikání.

- *Racionální chování* - Tržní ekonomika vyžaduje, aby podnikatel uvažoval ve variantách, vybíral z různých alternativ, predikoval své podnikatelské aktivity, nebál se pouštět do perspektivních projektů, v provozních činnostech důsledně uplatňoval hospodárné přístupy, případně se řídil doporučeními získanými z teorie. Zřejmě se lze ztotožnit se závěrem, že špatný výsledek podnikání je dán jen třemi možnostmi, a to: buď byl špatný plán nebo podnikatel svůj plán svým špatným konáním nenaplnil nebo nastaly neočekávané a nevhodné podmínky pro podnikání, které se nedaly předvídat. V prvním a druhém případě vinu za neúspěch nese podnikatel.

Ideální kombinace těchto vlastností neexistuje. A taky neexistuje ideální podnikatel.

Podnikatel musí být též odborně vybaven. Příslušné vzdělání a předchozí praxe v oboru zvyšuje důvěru potenciálního podnikatele ve vlastní schopnosti z hlediska založení a řízení firmy. I když je vzdělání důležitým zdrojem potřebných znalostí, přetrvává u lidí tendence začít s podnikáním v oblastech, kde dříve působili. Podnikatelé se nerodí, ale vyvíjejí.

2.7 Zakladatelský rozpočet

Zakladatelský rozpočet se zpracovává při založení podniku. Obsahuje předpokládané náklady a výdaje související se založením podniku, dále je v něm obsaženo získání kapitálu pro založení a rozběh podniku. Nezbytnou součástí každého zakladatelského rozpočtu je plán výnosů, příjmů.

Zakladatelský rozpočet slouží ke zjištění potřeby zakladatelského - startovacího kapitálu.

Ta je dána potřebami v oblasti:

- investic,
- výdajů souvisejících se zakládáním firmy,
- výdajů spojených se zavedením na trh,
- prvotního pořízení zásob materiálů a zboží,
- ostatních výdajů, například osobních výdajů podnikatele a náběhových výdajů.

Investice

Podnikatelská činnost není myslitelná bez zajištění staveb, provozních prostor, strojů, výrobního zařízení, zařízení prodejny apod. Výdaje mohou mít charakter:

- plateb za nákup pozemků, budov a staveb,
- výdajů spojených se zakládáním firmy,
- výdajů spojených s oceněním pozemků, budov a staveb,
- stavebních výdajů spojených s rekonstrukcí, přestavbou, modernizací podnikatelských prostor,
- výdajů spojených s nákupem výrobního zařízení, strojů, dopravních prostředků, výpočetní techniky a dalších věcí potřebných k podnikatelské činnosti. Těmito věcmi může být kancelářský nábytek, zařízení skladů, prodejen (regály).

Téměř všechny zmíněné investice se nemohou zaúčtovat do nákladů, a to z důvodu jejich pořizovací hodnoty. V nákladech podniku se promítnou ve formě odpisů. Záleží na rozhodnutí podnikatele, jakou metodu odpisování zvolí a zda se účetní odpisy budou rovnat odpisům daňovým.

Výdaje spojené se zakládáním firmy

Zde podnikatel kalkuluje s různými poplatky, které musí zaplatit při zahájení podnikatelské činnosti. Mezi tyto výdaje patří:

- poplatky notáři, právníkům za sepsání zakladatelské smlouvy,
- poplatky spojené se žádostí o zápis do obchodního rejstříku,
- poplatky za vyřízení živnostenského listu nebo koncesní listiny,
- ověřování podpisových vzorů a různých listin,
- registrační poplatky,
- platby poradcům a další.

První dva body se týkají podnikatelů, kteří zakládají obchodní společnosti, nebo fyzických osob, které se dobrovolně rozhodnou, že budou zapsány v obchodním rejstříku. Třetí bod se týká podnikatele podnikajícího na základě živnostenského oprávnění. U dalších bodů již není rozhodující právní forma podnikání.

Výdaje spojené se zavedením na trh

Mezi výdaje spojené se zavedením na trh lze zařadit výdaje související s marketingem. Výdaje na inzerci, vizitky a různé reklamní prostředky související s podporou prodeje. Je nutné informovat zákazníky o nově vzniklém podniku.

Prvotní pořízení zásob

Důležité je odhadnout prvotní pořízení zásob surovin, pomocného materiálu, polotovarů a zboží. Zajištění zásob je zpočátku jednorázová akce, a až po určité době lze počítat s jejich doplněním, obnovením, rozšířením, určením optimální velikosti dodávek a optimálního stavu zásob.

Výše prvotního pořízení zásob závisí na předpokládaném rozsahu výroby, charakteru produkce, obrátce zásob, platebních podmínkách a zároveň na velikosti začínajícího podniku.

Ostatní výdaje

Zde je nutno počítat s osobními výdaji podnikatele po určitou dobu a tzv. náběhovými výdaji. Jde o určitou výši výdajů, kterou bude nutno zabezpečit do doby, kdy tržby a příjmy z realizované, zaplacené produkce zajistí jejich krytí a zároveň i umožní zajistit osobní potřeby podnikatele a jeho domácnosti v případě, že neexistují další příjmy pro krytí rodinných výdajů. Náběhové výdaje mohou mít charakter mzdových, provozních a jiných nákladů. Pokud není možno přesně určit jejich výši, počítá se minimálně s trojnásobkem tzv. working kapitálu (všech nutných provozních výdajů a plateb za měsíc).

Důležitou otázkou, kterou si začínající podnikatel sestavující zakladatelský rozpočet musí položit je: na co, kolik a kdy se prostředky vynaloží.

Plán výnosů

Výnosy jsou dány příjmy

- z výrobních činností
- z nevýrobních, obchodních činností
- z poskytování prací a služeb
- ostatními příjmy

Plán výnosů závisí na charakteru produkce, na možnostech rozšiřování výroby a služeb, na předpokládaných inovacích. Velmi důležitá je situace u konkurence.

2.8 Podnikatelský plán

Podnikatelský plán můžeme definovat podle autorů Hisriche & Peterse takto: „Podnikatelský plán je písemný materiál zpracovaný podnikatelem, popisující všechny klíčové vnější a vnitřní faktory související se založením i chodem podniku.”⁶

Podnikatelský plán umožňuje porovnat podnikatelské plány s realitou. Pokud se liší, pomáhá identifikovat, kde se liší, v jaké míře a proč. Tímto podnikatel může zjistit svoje silné a slabé stránky a další informace, které mohou vést ke zlepšení podnikatelské činnosti.

Podnikatelský plán pomáhá plánovat výdaje. Pokud se podniku daří dobře, podnikatelský plán ukáže, kdy začne zvýšený prodej vyžadovat i vyšší provozní kapitál. Naopak pokud se podniku nedaří, podnikatelský plán upozorní, že je potřeba situaci neprodleně řešit, aby podnik dostál svým obchodním závazkům.

„Při zahájení podnikání se podnikatelské plány liší podle toho, zda se jedná o živnost nebo větší podnik. U živnostenského podnikání jsou podnikatelské plány jednodušší a nejsou tak propracované. V tuzemsku v mnoha případech nejsou zpracovány vůbec anebo teprve až živnostníka požádá o zpracování podnikatelského plánu banka při žádosti o úvěr. U větších podniků, například společností s ručením omezeným nebo akciových společností, jde již o více profesionálnější přístup. Podnikatelský plán je propracovanější a v mnoha případech je zpracováván externí profesionální poradenskou

⁶ HISRICH, R. D., PETERS, M. P., *Založení nového podniku*. 1. vydání Praha: Victoria Publishing, 1996, 501 s. ISBN 80-85865-07-6

firmou nebo agenturou. Není pravidlem, že podnikatelský plán pro živnostenské podniky musí být jednoduchý a pro větší podniky rozsáhlejší a komplexnější. Propracovanost a komplexnost podnikatelského plánu velmi závisí na velikosti a záběru navrhovaného nového podniku.”⁷

Dalšími druhy plánů, jež mohou být i součástmi podnikatelských plánů, můžeme rozdělit dle funkčních oblastí na:

Marketingové plány, které dávají odpověď na následující otázky:

- Jak mohu získat zákazníky?
- Za jakou cenu?
- Jakým druhem reklamy?

Marketingový plán obsahuje, jakým způsobem budou výrobky nebo služby distribuovány, oceňovány a propagovány. Jsou zde uvedeny rovněž odhady objemu produkce nebo služeb, z nichž lze následně odvodit odhad rentability podniku. Marketingový plán bývá často investory považován za nejdůležitější zajištění úspěchu podniku.

Výrobní plány, které dávají odpověď na otázky:

- Jak velká má být výrobní plocha?
- Jaké stroje a vybavení a v jaké množství budou potřeba?
- Jak se budou kontrolovat odpady a kvalita výrobků nebo služeb?
- Jaké legislativní požadavky musí podnik splňovat?

Organizační plány dávají odpověď na otázky:

- Jaké druhy znalostí a dovedností budou potřeba pro podnikání?
- Jaké jsou znalostní požadavky na personál?
- Jak bude vypadat organizační struktura podniku?
- Jak bude zabezpečen tok informací ve firmě?

⁷ KORÁB, V., PETERKA, J., REŽŇÁKOVÁ, M. *Podnikatelský plán*. 1. vydání Brno: Computer Press, 2007, 216 s., ISBN 978-80-251-1605-0

Finanční plány dávají odpověď na otázky:

- Kolik finančních prostředků bude potřeba pro zahájení podnikání?
- Kolik finančních prostředků bude přitékat a odtékat první rok měsíčně, druhý rok pololetně, třetí rok ročně (Cash flow)?
- Jaký bude stav majetku a jeho krytí na začátku a konci prvního roku?
- Jaké budou osobní příjmy z podnikání?
- Jak se bude financovat podnikání a odkud budou pocházet finanční zdroje?

Plány řízení kvality budou odpovídat na otázky v oblasti Total Quality Management (TQM):

- Jak uspokojí výrobky nebo služby zákazníky?
- Jak se promítají vlastnosti výrobku nebo služby do excelence (unikátnosti) výrobku?
- Jak bude řízena kvalita výrobků nebo služeb?

Plány Research and Development (výzkumu a vývoje) dávají odpověď na otázky:

- Jaké výrobky nebo služby budou vyvíjeny?
- Jak bude financován vývoj nových výrobků nebo služeb?
- Jaký bude časový plán vývoje nových výrobků nebo služeb?

Počítačové plány dávají odpověď na otázky:

- Jaké počítačové vybavení (hardware i software) bude k podnikání potřeba jak z hlediska zajištění výroby / služeb, tak pro zajištění interních informací. Jaká bude jeho cena a kdy bude opatřeno?
- Jak přispěje počítačové vybavení k úspěchu podnikání?

2.9 Finanční plán

„Finanční plán poskytuje podnikateli úplnou představu o tom, kdy a kolik prostředků společnost dostává, kam tyto prostředky jdou, kolik hotovosti zbývá i o plánované finanční pozici firmy. Poskytuje krátkodobý podklad pro kontrolu rozpočtu a pomáhá zabránit vzniku nejběžnějšího problému nových podniků - nedostatku hotovosti”⁸

Finanční plán promítá podnikatelský záměr do peněžních toků a je završením tvorby podnikatelského plánu. Zároveň je spojovacím článkem mezi představami a touhami vlastníků podniku, případně managementu a realitou. Ověřuje reálnost podnikatelského záměru, případně přesvědčuje investora o jeho výnosnosti. Vypracování finančního plánu vyžaduje schopnost modelovat možné varianty budoucího vývoje.

Finanční plán vychází z podnikové strategie a konkretizuje ji na zvolený časový horizont. Podle délky časového horizontu, na něhož se plán sestavuje, se může jednat o dlouhodobý (strategický) nebo krátkodobý (operativní) finanční plán.

2.9.1 Krátkodobý finanční plán

Krátkodobý finanční plán se sestavuje v ročním a kratším časovém horizontu, například čtvrtletí, měsíce, dekády. Je sestavován s vysokou mírou podrobnosti a dále se rozpracovává formou rozpočtů na jednotlivé úseky činnosti.

Výstupem finančního plánu v ročním časovém horizontu je:

- plán výnosů, nákladů a tvorby zisku,
- plánovaná rozvaha,
- plán peněžních toků,
- plán rozdělení zisku,
- plán externího financování.

⁸ HISRIC, R. D., PETERS, M. P., *Založení nového podniku*. 1. vydání Praha: Victoria Publishing, 1996, s. 140 ISBN 80-85865-07-6

2.9.2 Plán výnosů, nákladů a tvorby zisku

Nejdůležitější činností při sestavování finančního plánu je odhad tržeb, který vychází z marketingového plánu. Tržby jsou hlavním zdrojem příjmů a k jejich objemu se vztahují ostatní provozní činnosti a náklady. Jde tedy o položku, jež musí podnikatel definovat jako první. Podklady pro odhad tržeb lze čerpat například z průzkumu trhu, tržeb v odvětví či pokusného provozu. K odhadu tržeb mohou posloužit prognostické techniky typu výzkumu záměru kupujících, souhrny představ prodávačů a agentů, odborných posudků či časových řad.

2.9.3 Bod zvratu, fixní a variabilní náklady

V počátcích podnikání a rozvoje nového podniku je důležité, aby podnikatel věděl, kdy může dosáhnout zisku, což mu umožňuje hlouběji nahlédnout do finančního potenciálu začínajícího podniku. Analýza bodu zvratu je užitečná ke stanovení toho, kolik výrobků musí prodat nebo jak velkého objemu tržeb musí dosáhnout, aby vývoj dospěl k rovnováze. Bod zvratu je stav, kdy objem prodeje realizovaných podnikem, nepřináší zisk, ale ani nevede ke ztrátě. Bod zvratu ukazuje podnikateli, jaké musí udělat tržby, aby pokryl veškeré pevné (fixní) i variabilní náklady. Při výpočtu bodu zvratu je nutno zohlednit, zda se jedná o stejnorodou výrobu nebo o různorodou výrobu.

Výpočet bodu zvratu pro stejnorodou výrobu

$$Q_{BZ} = \frac{FN}{c - v}$$

kde: FN - fixní náklady za dané období v Kč,

c - prodejní cena jednoho kusu výrobků v Kč,

v - průměrné variabilní náklady na jeden kus výrobku v Kč.

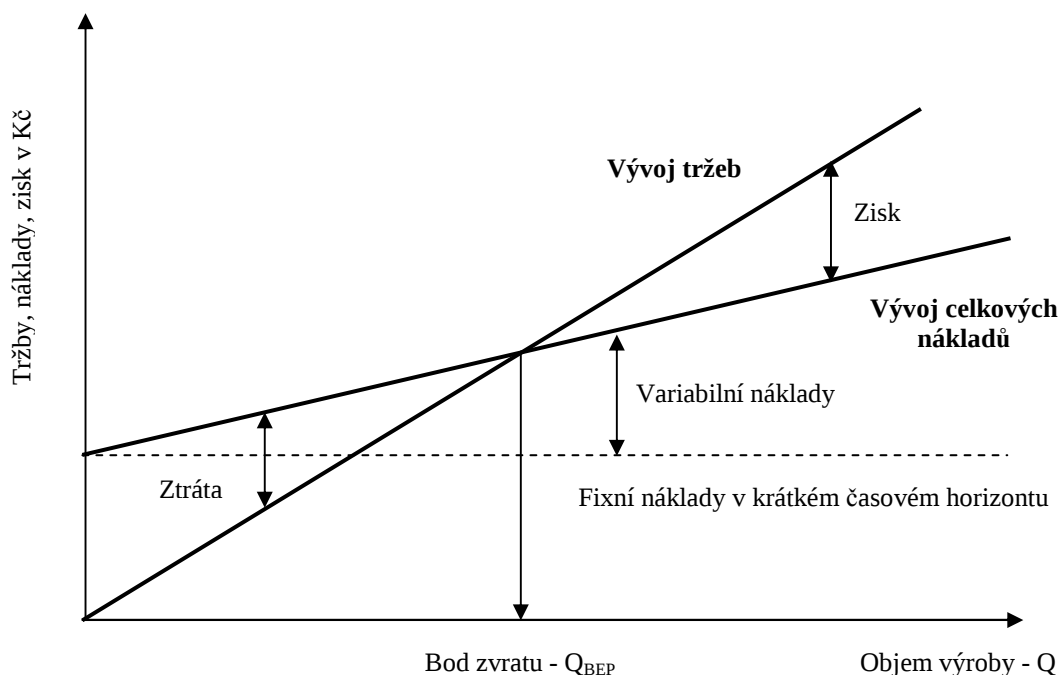
Výpočet bodu zvratu pro různorodou výrobu

$$Q_{BZ} = \frac{FN}{1 - v}$$

kde: FN - fixní náklady za dané období v Kč,

v - průměrné variabilní náklady na 1 Kč objemu výroby (tržeb) pro dané období.

Obrázek č. 2 - Grafické vyjádření bodu zvratu⁹



Největší slabinou při výpočtu bodu zvratu je určení, zda je náklad fixní nebo variabilní. Nesprávné určení fixních a variabilních nákladů může vést ke zkreslenému výpočtu bodu zvratu, a tudíž špatnému odhadu množství výrobků (výši tržeb), od něhož podnik začne vytvářet zisk.

Fixní náklady vznikají v souvislosti s vynakládáním nedělitelných ekonomických zdrojů, souvisí s relativní stabilitou fixních výrobních činitelů, jejichž úroveň je možné měnit jen v dlouhém období. Fixní náklady nejsou závislé na změnách objemu výroby a tržeb, ale závisí na souboru fixních činitelů a na délce časového období. Mezi fixní náklady řadíme například: platy manažerů, režijní mzdy bezprostředně nesouvisející s objemem výroby (časové mzdy) a s nimi spojené odvody na zdravotní a sociální pojištění, odpisy dlouhodobého majetku, nájemné, kancelářské potřeby, poradenské služby, finanční náklady a další.

⁹ KORÁB, V., PETERKA, J., REŽŇÁKOVÁ, M. *Podnikatelský plán*. 1 vydání Brno: Computer Press, 2007, s. 134, ISBN 978-80-251-1605-0

Variabilní náklady vznikají v souvislosti s dělitelnými ekonomickými zdroji, s proměnnými výrobními činiteli, jejichž úroveň je možné v krátkém období měnit. Variabilní náklady se mění v závislosti na změně objemu výkonů. Mezi variabilní náklady můžeme zařadit například: spotřebu materiálu spojenou s objemem výkonů, spotřebu energie, mzdy spojené s objemem výkonů (úkolová mzda) a s nimi spojené odvody na zdravotní a sociální pojištění, provize, náklady na opravu a údržbu, skonta a rabaty. Rozlišujeme tři typy variabilních nákladů:

- *proporcionální* - jejich výše se mění přímo úměrně se změnou objemu výkonů. Jejich podíl na jednotku objemu výkonů je konstantní.
- *podproporcionální* - rostou pomaleji než objem výkonů. Jejich podíl na jednotku objemu výkonů se zvyšováním objemu klesá.
- *nadproporcionální* - rostou rychleji než objem výkonů. Jejich podíl na jednotku objemu výkonů se zvyšováním objemu výkonů roste.

2.9.4 Plánovaná rozvaha

V plánované rozvaze se promítají důsledky investování, tvorby a získávání finančních zdrojů, jakož i jejich splácení. Plánovaná rozvaha je sestavována v návaznosti na plán nákladů, výnosů a plán rozdělení zisku. Plánovaná rozvaha vyjadřuje stav majetku podniku (aktiv) a zdrojů financování (pasiv) ke konci roku podnikání.

Aktiva jsou v rozvaze uspořádány podle funkce, kterou v podniku plní, a podle likvidnosti, tj. času, po který jsou v podniku vázány. Pasiva jsou zdroje financování podniku a dělí se na vlastní nebo cizí.

2.9.5 Plán peněžních toků

Účelem sestavení plánu peněžních toků je promítnout investiční výdaje, ale i důsledky obchodování a zásobovací politiky do pohybu peněz, aby se podnik nedostal do problémů se splácením závazků.

Plán peněžních toků se v ročním časovém horizontu sestavuje zpravidla nepřímou metodou na základě očekávaného zisku, jež se upravuje o položky nevyvolávající pohyb peněz a naopak. V této formě se plán peněžních toků zpracovává i pro potřeby žádosti o poskytnutí externích finančních zdrojů. Vypracování ročního plánu peněžních

toků není z hlediska řízení postačující, neboť problémy s platební neschopností mohou nastat i v případě, že roční plán peněžních toků je vyvážený. Z tohoto důvodu se doporučuje sestavování plánu peněžních toků na čtvrtletí, měsíce, dekády, přičemž délka zvoleného plánovacího období je závislá na objemu plateb v podniku.

Plán peněžních toků je podstatný hlavně pro banky při žádosti o úvěr. Banky zkoumají, zda podnikatel bude schopen zaplatit úroky a splátky úvěru. Důležitou součástí plánu peněžních toků při žádosti o úvěr je splátkový plán. Tento plán by měl být obsažen v plánu peněžních toků.

2.9.6 Plán externího financování

Při sestavování finančního plánu je nutné sestavit taky plán externího financování. Externí (cizí) zdroje financování jsou důležité pro začínající podnik. Téměř žádný začínající podnikatel se neobejde při zahájení podnikatelské činnosti bez cizích zdrojů. Nejčastějšími cizími zdroji financování jsou bankovní úvěry a leasing.

Bankovní úvěry dělíme na krátkodobé a dlouhodobé úvěry. Dlouhodobé úvěry poskytují banky ve formě termínované půjčky označované jako investiční úvěr a hypoteční úvěr. V případě investičního úvěru se požaduje ručení dlouhodobým majetkem, případně třetí osobou. U hypotečního úvěru je přípustné ručení pouze nemovitým majetkem. Z časového hlediska je délka splácení dlouhodobých úvěrů delší než 1 rok.

Krátkodobé úvěry bývají různé. Jsou jimi například kontokorentní úvěr, lombardní úvěr. Zpravidla jsou omezeny na financování provozního kapitálu, tj. zásob, pohledávek a provozních nákladů.

Alternativní formou bankovního úvěru je leasing, konkrétně finanční leasing. Finanční leasing umožňuje podniku užívat majetek, aniž by použil finanční zdroje, přičemž poplatky za užívání tohoto majetku (leasingové splátky) jsou daňově uznatelným nákladem. Předmět leasingu zůstává majetkem leasingové společnosti a podnik (nájemce) jej využívá k plnění podnikatelského plánu.

2.10 Obchodní (spádová) oblast

Obchodní (spádová) oblast je prostor nebo geografické teritorium, ze kterého obchod čerpá většinu svých zákazníků. Každý obchod má svou vlastní obchodní spádovou oblast vznikající v prostoru, jež ji obklopuje.

Maloobchodní firma se nejprve snaží určit pravděpodobnou velikost své obchodní oblasti. Pokouší se poté získat co nejvíce informací o spotřebitelích v této oblasti, aby tak zjistila, zda jejich vlastnosti odpovídají tomu typu spotřebitelů, na který se firma hodlá zaměřit.

Výpočet zlomového bodu:

$$\text{Zlomový bod} = \frac{\text{Vzdálenost}A - B}{1 + \sqrt{\frac{\text{Obyvatelstvo}A}{\text{Obyvatelstvo}B}}}$$

3 Analytická část

Tato část diplomové práce se zabývá faktory, které je nutno zvážit při zahájení podnikatelské činnosti. Jsou jimi velikost obchodu, umístění, volba a rozmístění sortimentu. Zároveň popisuje další činnosti spojené se založením obchodu, kterými jsou průzkum trhu, monitoring konkurence, výběr dodavatelů, určení potenciálních zákazníků a cenová politika.

3.1 Charakteristika obchodu s dětskými potřebami

3.1.1 Velikost obchodu

Velikost obchodu se odvíjí od typu podnikatelské činnosti a nabízené šířky a hloubky sortimentu. Většina začínajících podnikatelů nemá vlastní prostory a jsou odkázáni na pronájem. Sehnat vhodné prostory pro svou podnikatelskou činnost bývá mnohdy velmi náročné. Musí se zde skloubit velikost, vhodné umístění, okolí, dostupnost a další faktory. Najde-li podnikatel velikostně odpovídající prostory, nemusí vyhovovat umístění, které je pro maloobchodní jednotky velmi důležité.

Obchod s dětskými potřebami není tolik náročný na velikost prodejní plochy. Celková velikost plochy obchodu s dětskými potřebami bude přibližně 80 m². Největší část prodejní plochy zaujímají kočárky a postýlky. Další z nabízeného sortimentu, jako například dětské oblečení a kojenecké potřeby, lze umístit do několika patrových regálů.

3.1.2 Umístění obchodu a spádová oblast

Při zahájení podnikání je velmi důležité rozhodnutí o umístění podniku, v tomto případě obchodu se sortimentem pro děti do předškolního věku. Faktory, které je nutno posoudit z hlediska umístění obchodu jsou například: parkování, dopravní zatíženost, dostupnost městskou hromadnou dopravou, okolí, vchody do prodejny, vzdálenost od konkurence.

Jelikož v Karviné je nedostatek obchodů s nabídkou stejného sortimentu, lze se domnívat, že je zde malá konkurence. Další obchody s podobným sortimentem se nacházejí až v sousedních městech. Například Havířov, Český Těšín, Orlová, Bohumín a Ostrava. Všechna tato města se nacházejí v okruhu 15 až 25 km.

Umístění maloobchodní jednotky v sídelních útvarech může mít různou podobu. Jedná se o samostatné či skupinové, v bytových objektech nebo samostatných provozních objektech.

Obchod bude umístěn v centru města Karviná, v přízemí čtyřpodlažního bytového objektu. V rámci tohoto bytového objektu je i malý obchod s potravinami. Nedaleko se nachází náměstí a obchodní dům. V těsné blízkosti obchodu se nachází Všeobecná zdravotní pojišťovna, Komerční banka, Česká spořitelna a autobusová zastávka. V této části města lze odhadovat vysokou frekvenci lidí.

Při založení obchodu je vhodné určit spádovou oblast. Spádová oblast je oblast, ze které přichází zákazníci do prodejní jednotky. Podle stupně spádovosti se Karviná řadí do 2. stupně, jež je charakterizován „jako sídla okresů, do kterých byla soustředěována správní, kulturní, školská, zdravotnická a další zařízení občanské vybavenosti. Spádový dosah je cca 12-15 km. Byla to a mnohdy jsou výrazná centra průmyslové výroby.”¹⁰

Při výpočtu spádové oblasti byl použit vzorec pro výpočet zlomového bodu, který je uveden v teoretické části této diplomové práce. Rovnice zlomového bodu vyjadřuje, v jaké vzdálenosti od měst v okolí Karviné začne Karviná přitahovat zákazníky. Hodnoty výpočtu zlomového bodu jsou uvedeny v následující tabulce.

Tabulka č. 1 - Určení spádové oblasti

Město	Vzdálenost od Karviné (v km)	Počet obyvatel (v tis.)	Zlomový bod vzdálený od Karviné (v km)
Karviná	x	62	x
Bohumín	17,5	23	10,87
Český Těšín	17	25,5	10,36
Havířov	15	88	6,85
Orlová	12,7	33	7,34
Ostrava	26,6	317	8,17

zdroj: vlastní zpracování

¹⁰ STARZYCNÁ, H. *Ekonomika obchodu, distanční studijní opora*. Karviná 2005: OPF SU v Opavě, ISBN 80-7248-296-3

Ve směru na Bohumín a Orlovou je možno do spádové oblasti zařadit obce Petrovice u Karviné, Dětmárovice a Dolní Lutyně. Směrem na Český Těšín a Havířov zde spadají obce Albrechtice, Horní Suchá, Stonava a Chotěbuz. Ve směru na Ostravu by bylo možné zařadit do spádové oblasti obec Petřvald, ale ta je vzdálená přibližně 13 km a podle výpočtu zlomového bodu mezi Karvinou a Ostravou vyplývá, že Petřvald zde již nepatří. Z pravděpodobné spádové oblasti je možno odhadovat počet potenciálních zákazníků.

Tabulka č. 2 - Odhad počtu obyvatel ve spádové oblasti

Obec	Počet obyvatel (v tis.)
Albrechtice	4
Dětmárovice	4
Dolní Lutyně	4,7
Horní Suchá	4,4
Chotěbuz	1
Karviná	62
Petrovice u Karviné	4,4
Stonava	2
Celkem	86,5

zdroj: internetové stránky obcí

3.1.3 Sortiment

Výběr vhodného sortimentu záleží na požadavcích zákazníků a trendech na trhu. V rámci uspokojení poptávky na trhu byl zvolen široký sortiment pro děti do předškolního věku. V obchodě je možno nabízet toto zboží od různých výrobců:

- ⇒ Kočárky včetně doplňků. Nabízené typy kočárků: sportovní, golfové, hluboké, víceúčelové, kombinované. Mezi doplňky nabízené ke kočárkům patří pláštěnky a tašky.
- ⇒ Dřevěné a cestovní postýlky, ohrádky,
- ⇒ matrace do dřevěných postýlek,
- ⇒ chodítka a odrážedla,
- ⇒ potřeby pro koupání - vaničky, přebalovací pulty a podložky, osušky, žínky, lehátka do vany,
- ⇒ potřeby pro krmení - nádobí, příbory, krmící židličky, bryndáky, lahvičky,
- ⇒ textil - ložní textil, dětské ložní prádlo, deky, zimní pytel „fusák”,

- ⇒ autosedačky všech kategorií 0-13 kg; 0-18 kg; 9-18 kg; 9-25 kg; 9-36 kg; 15-36 kg, podsedačky,
- ⇒ hračky - plyšové, elektronické, edukační, šterkáci,
- ⇒ kojenecké potřeby - dudlíky, kousadla, nočníky, dětské teploměry, pleny,
- ⇒ bezpečnostní pomůcky,
- ⇒ dětský textil - dupačky, košilky, botičky, čepice, oblečky komplet, pyžamka,
- ⇒ potřeby pro těhotné a kojící matky.

Ovšem pro začátek této podnikatelské činnosti je z důvodu vázanosti finančních prostředků v zásobách vhodnější zvolit užší sortiment. Zaměřit se zpočátku pouze na kočárky, autosedačky, židličky, chodítka, postýlky, kojenecké potřeby a dětský textil. Podle vývoje poptávky zákazníků a s pozitivním vývojem cash-flow bude možno sortiment rozšiřovat a zároveň prohlubovat.

3.1.4 Rozmístění jednotlivého sortimentu

S rozmístěním jednotlivého sortimentu v obchodech se zabývá merchandising. „Merchandising je soubor činností směřovaných zejména k posledním článkům prodejního řetězce s cílem zajistit, že správné zboží se nachází na správném místě, ve správný čas a za správnou cenu. Souhrn činností, jež jsou vykonávány v prostorách prodejen s cílem zlepšit všeobecnou vizualitu v místech vystavení produktů. Forma marketingové podpory produktů, jehož hlavní náplní je zajištění odpovídajícího stavu zásob, vystavení produktů v prodejně a zvýšení atraktivity prodejního místa.

Merchandising zahrnuje např.:

- umístění zboží v regálu (facing výrobků, uspořádání dle trvanlivosti, atp.),
- péče o místo prodeje (čistota, vyškolený personál, atp.),
- podpora prodeje (ochutnávky, akční stojany, atp.)”¹¹

¹¹ <http://business.center.cz/business/pojmy/pojem.aspx?PojemID=2131>

Prodejní plochu obchodu lze rozdělit na tři sektory. V prvním sektoru, který se nachází po levé straně od vstupu do prodejny, budou vystaveny kočárky seříděné podle typu. Nejvíce prodávané kočárky budou umístěny na prodejní ploše a to z důvodu snadnějšího vyzkoušení, manipulace a představení kočárku. Méně prodávané kočárky je možno umístit na ocelový regál umístěný ve výšce jednoho metru na zdi.

Ve druhém (prostředním) sektoru budou vystaveny autosedačky, které se umístí do speciálních regálů ve dvou řadách. Nebude možno vystavit zde všechny autosedačky, ale záměrem je vystavit z každé kategorie minimálně jednu. V tomto sektoru bude zároveň umístěno další nabízené zboží. V pravé části prostředního sektoru bude umístěn prosklený prodejní pult, na němž bude pokladna. V proskleném pultu bude vystaveno drobné kojenecké zboží a zabalené kojenecké oblečení.

Do třetího sektoru je možno umístit postýlky, matrace, potřeby pro koupání a rovněž část dětského a kojeneckého oblečení.

V rámci prodejny budou rozmístěny prosklené, uzamykatelné skříně, ve kterých budou vystaveny bezpečnostní pomůcky, potřeby pro kojící matky a další zboží.

Nejvíce prodávané zboží bude umístěné přibližně do výšky očí, případně tak, aby byla snadná možnost si zboží prohlédnout a vyzkoušet (viz zmíněné kočárky).

3.2 Průzkum trhu a zhodnocení potenciálu obchodu

Východiskem pro posouzení velikosti trhu je analýza vývoje porodnosti v okrese Karviná. Zároveň je nutné analyzovat konkurenci v Karviné a v okolních městech, která jsou vzdálená přibližně 15-25 km.

3.2.1 Vývoj porodnosti v okrese Karviná

Z následující tabulky a grafu je možno odvodit, že porodnost v Karviné a okolních městech stoupá, tudíž počet potenciálních zákazníků rok od roku roste. Stoupající křivka počtu narozených dětí a průzkum trhu v Karviné potvrzuje rozhodnutí otevření obchodu.

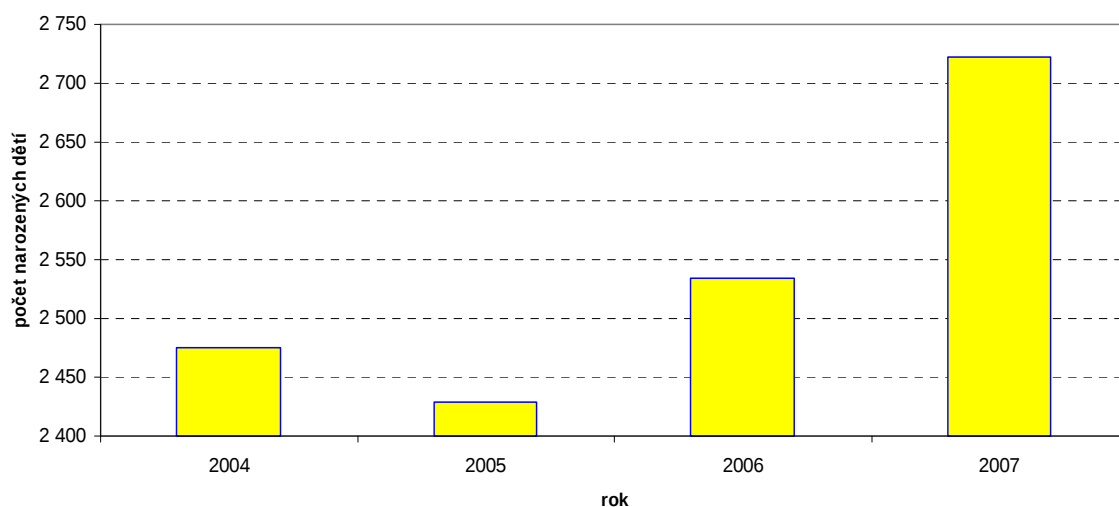
Tabulka zobrazuje počet narozených dětí v Karviné a okolí. Graf zobrazuje celkový vývoj počtu narozených dětí v okrese Karviná.

Tabulka č.3 - Počet narozených dětí v okresu Karviná v letech 2004 - 2007

Název obce	2007	2006	2005	2004
Albrechtice	36	29	34	24
Bohumín	266	285	217	207
Český Těšín	252	251	276	277
Dětmarovice	34	23	29	13
Dolní Lutyně	42	35	37	30
Doubrava	9	13	11	12
Havířov	810	784	730	717
Horní Suchá	51	42	32	49
Chotěbuz	8	8	7	6
Karviná	635	594	559	607
Orlová	365	267	308	324
Petrovice u Karviné	48	37	30	35
Petřvald	56	63	58	54
Rychvald	53	43	57	69
Stonava	17	19	18	14
Těrlicko	41	41	26	37
Celkem	2 723	2 534	2 429	2 475

zdroj: http://www.czso.cz/cz/obce_d/index.htm

Graf č. 1 - Vývoj počtu narozených dětí v okresu Karviná



3.2.2 Vymezení potenciálních zákazníků

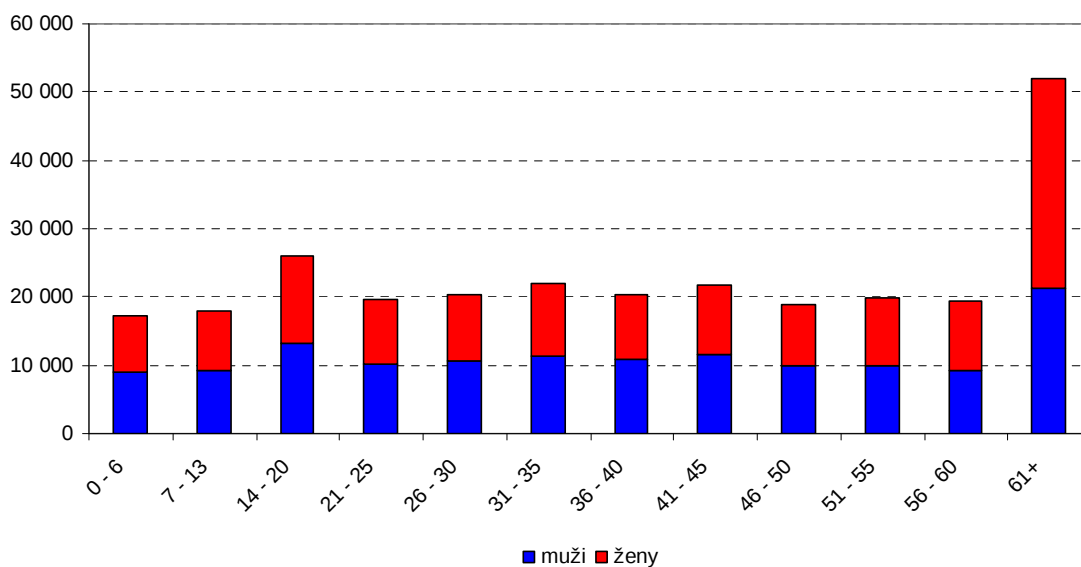
Zákazníky obchodu je možno charakterizovat takto: nastávající a současní rodiče, prarodiče, tety a strýcové, přátelé a kamarádi budoucích rodičů. Věkovou strukturu zákazníků nelze přesně určit, lze se pouze domnívat, že převážnou část zákazníků budou tvořit ženy ve věku 21 - 40 let.

Tabulka č. 4 - Věkové složení obyvatel okresu Karviná k 31. 12. 2007

Věk	Muži	Ženy	Celkem
0 - 6	8 946	8 277	17 223
7 - 13	9 211	8 800	18 011
14 - 20	13 250	12 712	25 962
21 - 25	10 100	9 592	19 692
26 - 30	10 701	9 533	20 234
31 - 35	11 437	10 587	22 024
36 - 40	10 799	9 474	20 273
41 - 45	11 511	10 214	21 725
46 - 50	9 979	9 035	19 014
51 - 55	9 942	9 824	19 766
56 - 60	9 163	10 250	19 413
61 +	21 239	30 821	52 060
Celkem	136 278	139 119	275 397

zdroj: Český statistický úřad Ostrava

Graf č. 2 - Věkové složení obyvatel okresu Karviná k 31. 12. 2007



3.2.3 Průzkum trhu z hlediska konkurence

Jak již bylo zmíněno, obchod s dětskými potřebami bude umístěn v centru Karviné. V Karviné je nedostatek obchodů se stejnou nabídkou zboží. Místní super a hypermarkety nabízejí některé zboží ze sortimentu obchodu s dětskými potřebami. Například kočárky, dětské oblečení a různé kojenecké potřeby. Nabídka však není dostatečně pestrá a zpravidla chybí možnost rady odborníka. Za přímou konkurenci

v dané oblasti je možno považovat pouze jeden obchod srovnatelného sortimentu, nabízí však omezený počet kočárků.

V okolních městech se nacházejí obchody se stejnou nabídkou zboží. V Havířově jsou dva obchody. Prvním z nich je „Baby centrum Havířov“, který je umístěn v centru města, v obchodním domě Elán. Druhý obchod, jehož obchodní firma nese název Jitka Brodová, má prodejnu umístěnou v městské části Šumbark. Oba havířovské obchody jsou velikostí srovnatelné s nově zakládaným v Karviné. Rovněž sortiment je porovnatelný. Převážnou část prodejní plochy v obou obchodech zabírají kočárky různých druhů a výrobců a autosedačky všech kategorií.

V Orlové se nachází jeden obchod s názvem „Textil Beata“, který nabízí pouze dětské oblečení. Velikostně je obchod velmi malý a je umístěn v přízemí panelového domu. Kočárky, autosedačky, postýlky a další sortiment obchod nenabízí, což je nevýhoda pro nastávající rodiče z Orlové. Tato nevýhoda se pro nově zakládanou prodejnu stává příležitostí.

Při monitorování konkurenčních obchodů v rámci okresu Karviná jsem navštívil i město Bohumín. Z internetu jsem se dozvěděl, že i zde je obchod s dětskými potřebami, ale bohužel na uvedené adrese se obchod nenacházel. Lze se jen domnívat, zda obchod byl zrušen nebo přemístěn do jiné části města Bohumín. Pokud ani v Bohumíně není obchod s dětskými potřebami, je vhodné oslovit potenciální zákazníky z tohoto města. Karviná je vzdálená přibližně 18 km, ale v přibližně stejné vzdálenosti se nachází krajské město Ostrava, kde je nabídka mnohem větší.

V Českém Těšíně se nachází pouze jeden obchod s dětskými potřebami, který má název „Dětské potřeby GEPETO“. Velikostně odpovídá nově zakládanému obchodu v Karviné. Nabízený sortiment se téměř neliší. V obchodě je možno zakoupit kočárky, autosedačky, chodítka, postýlky, oblečení, kojenecké potřeby a další námi nabízené dětské zboží.

V krajském městě Ostrava se nachází větší počet konkurenčních obchodů. Z dostupných zdrojů na internetu bylo zjištěno, že jich je přibližně deset.

Za jednoho z největších konkurentů obchodu s dětskými potřebami lze považovat stále více se rozvíjející elektronický obchod. Důvodem hrozby této konkurence jsou hlavně nízké ceny a časová nenáročnost. Zákazníci si zboží objednají z domova přes internet

a je jim dovezeno. Elektronické obchody si mohou dovolit prodávat zboží za nižší ceny, neboť mají minimální mzdové náklady a náklady na pronájmy prodejních prostor.

3.2.4 Dodavatelé

Dodavatelé jsou v rámci podnikatelské činnosti velmi důležití. Mezi dodavatele obchodu s dětskými potřebami patří výrobci a velkoobchody s dětskými potřebami. Hlavní kritéria při výběru dodavatelů jsou cena a kvalita zboží. Neméně důležité je posouzení ostatních podmínek, kterými jsou podmínky dodávek jako dodací lhůty, doprava, diskonty, reklamní podpora (například letáky, reklamní stojany), záruční podmínky.

Jedním z míst, kde je možno dozvědět se informace o potenciálních dodavatelích, je mezinárodní veletrh potřeb pro dítě s názvem „Pro dítě“. Veletrh se koná každoročně v Brně a prezentují se zde přední výrobci a dodavatelé dětského zboží.

Mezi potenciální dodavatele obchodu můžeme zařadit následující firmy:

- PICCOLLO, s.r.o. - výhradní distributor značky Chicco
- SAM BABY, s.r.o.
- BABY DIREKT, s.r.o.
- Baby Group, s.r.o.
- BABYPOINT - Hana Gergelová
- Maleňák Martin - EMITEX
- ANDYS - Radim Solnický
- Daniel Hradil - DARA

V rámci dlouhodobější spolupráce s jednotlivými dodavateli je vhodné provést jejich analýzu. Kritéria analýzy dodavatelů mohou být například cena zboží, hodnota odebraného zboží, množstevní slevy, dodací lhůty, platební podmínky, spolehlivost dodávek, reklamace (počet reklamací uplatněných u dodavatele a doba vyřízení reklamace). Hodnocení dodavatelů je vhodné provádět pravidelně, alespoň dvakrát ročně. Z výsledku hodnocení má majitel obchodu možnost pokusit se vyjednat lepší obchodní podmínky.

V rámci hodnocení dodavatelů je vhodné sledovat reklamace od zákazníků, jež budou uplatněny vůči dodavatelům. Evidence reklamací je velmi důležitá, neboť obchod je distribučním článkem výrobce k zákazníkovi a nekvalitní výrobky jednoho dodavatele mohou ohrozit dobrou pověst samotného obchodu.

3.2.5 *Cenová politika*

V rámci stanovení cen jednotlivého zboží je nutné odvíjet se od nákupní ceny zboží a zároveň zohlednit prodejní ceny konkurenčních obchodů umístěných v okolních městech. Nelze stanovit jednotnou marži na všechny výrobky. Při zachování pevných prodejních cen bude výše marže pohyblivá - bude se odvíjet od nákupních cen. Obecně při prvotním určení výše marže je vhodné zboží rozdělit do dvou cenových kategorií a každé cenové kategorii přiděl určitou minimální procentní výši marže:

- Marže ve výši 30 % pro zboží při nákupní ceně do 5 000 Kč.
- Marže ve výši 20 % pro zboží při nákupní ceně nad 5 000 Kč.

V rámci obchodních vztahů s dodavateli je možno vyjednat slevy za platbu v hotovosti, případně při kratší době splatnosti. Dodavatelé vystavující na veletrhu nabízejí tzv. veletržní slevy ve výši 3 - 10 %. Uplatnění slev u dodavatelů dává možnost pohybu cen zboží a provádět speciální nabídky pro zákazníky, aniž bychom snižovali marži stanovenou pro daný druh zboží.

3.2.6 *SWOT analýza*

SWOT analýza je nejčastěji používaným nástrojem, jež identifikuje a posuzuje významnost faktorů z pohledu silných a slabých stránek, příležitostí a ohrožení. Silné a slabé stránky jsou interní faktory obchodu, nad kterými má majitel určitou kontrolu a může je sám ovlivnit. Příležitosti a hrozby jsou externí vlivy působící na obchod, které majitel neovlivní, pouze má možnost na ně reagovat a přizpůsobit se.

Jednotlivé silné stránky je zapotřebí zužitkovat ve svůj prospěch. Silnou stránkou obchodu je umístění obchodu v centru města, kde je vysoký pohyb lidí. Jedinečnost obchodu v Karviné, co do velikosti a nabízeného sortimentu, je možno považovat za největší silnou stránku.

Slabé stránky je nutné co nejrychleji eliminovat. Špatné parkovací podmínky je možno vyřešit vyřízením povolení na magistrátu města a rezervací několika parkovacích míst v blízkosti obchodu. Bezbariérový přístup do prodejny je nutné řešit s majitelem objektu, ve kterém je obchod umístěn.

Mezi příležitosti můžeme řadit zvyšující se křivku porodnosti v okrese Karviná, která je ovlivněná postupným rozvojem celého Moravskoslezského kraje. Zvyšující se životní úroveň je zapříčiněna výstavbou průmyslových zón, v nichž získalo zaměstnání mnoho obyvatel. Možnost výběru dodavatelů zboží se řadí mezi příležitosti, neboť v rámci trhu s dětskými potřebami působí mnoho výrobců a velkoobchodů, kteří nabízejí různé slevy, a je tudíž možnost vyjednat lepší obchodní podmínky.

Ohrožením obchodu s dětskými potřebami se může stát současná hospodářská recese, která ovlivní nezaměstnanost v okrese Karviná a tím se může snížit životní úroveň obyvatel. Karvinsko je stále hlavně průmyslovou oblastí. Přestože klesá těžba uhlí a doly se zavírají, v okolí se naopak zřizují průmyslové zóny, ve kterých působí převážně zahraniční firmy. Míra nezaměstnanosti se stále pohybuje kolem 11 až 13 %. Jedinečnost obchodu je ohrožena vstupem konkurenčního obchodu na trh. Bude-li obchod prosperovat a jiný podnikatel se rozhodne vstoupit na tento trh, tak jeho rozhodnutí majitel neovlivní a bude muset vymyslet strategii, jak si udržet své postavení. V následující tabulce jsou uvedeny jednotlivé silné a slabé stránky, příležitosti a ohrožení obchodu s dětským sortimentem.

Tabulka č. 5 – Silné a slabé stránky, příležitosti a ohrožení

Silné stránky	Slabé stránky
• Jedinečnost obchodu v Karviné a okolí • Umístění obchodu v centru města • Znalost majitele obchodu jednotlivého sortimentu • Obchodní zkušenosti majitele obchodu	• Špatné parkovací podmínky pro zákazníky • Bezbariérový přístup do prodejny • Nedostatečná prodejní kapacita v případě rozšíření sortimentu
Příležitosti	Ohrožení
• Zvyšující se křivka porodnosti • Legislativní nařízení – povinnost autosedaček • Podpora malého a středního podnikání • Možnost výběru dodavatelů z důvodu vysokého počtu výrobců nabízeného zboží	• Současná hospodářská recese • Vysoká míra nezaměstnanosti v Karviné a okolních městech • Vstup konkurence na trh • Elektronický obchod

zdroj: vlastní zpracování

4 Návrhová část

4.1 Návrh marketingového plánu

Marketingová činnost, kterou si bude řídit majitel obchodu, patří mezi jedny z nejdůležitějších činností při zahájení podnikatelské činnosti. Než dojde k samotnému otevření obchodu, je vhodné informovat potenciální zákazníky, že tato skutečnost nastane. Jakmile bude obchod v provozu, je rovněž zapotřebí udržovat a zvyšovat informovanost zákazníků. Určitou formou sdělení může být vyhotovení informačních letáků a jejich distribuce v Karviné a blízkém okolí.

Informační leták by měl obsahovat následující informace:

- název obchodu,
- nabízené zboží, konkrétně výčet nejdůležitějších druhů a případně značku,
- zaváděcí ceny u vybraného zboží,
- adresu obchodu včetně mapy, jak se k obchodu dostat pěšky, autem, MHD,
- otevírací dobu,
- kontakt,
- termín otevření obchodu.

Informační letáky je vhodné umístit do autobusů MHD Karviná, neboť v autobusech je vysoká frekvence lidí. Další místa, kam by bylo vhodné letáky umístit, jsou gynekologicko-porodnické oddělení nemocnice, předporodní poradny v Karviné, ordinace karvinských pediatrů, školky a jesle.

Další nezbytností je zhotovení informační tabule, která bude umístěna na venkovní zdi obchodu a bude obsahovat informace jaký sortiment obchod nabízí. Zároveň je vhodné pořídit reklamní stojan "A", který bude informovat zákazníky o současných akcích. Stojan bude umístěn před vchodem do obchodu.

V průběhu obchodní činnosti je zapotřebí provést průzkum mezi zákazníky. Nejvhodnější metodou průzkumu bude dotazník, který by měl poskytnout odpovědi na otázky o jaké zboží mají zákazníci největší zájem, které zboží v nabídce postrádají, jak jsou spokojeni s personálem obchodu. Z dotazníků je možno vysledovat typ zákazníka

a jeho sociálně-ekonomické charakteristiky. Zaměstnanci budou žádat zákazníky o vyplnění dotazníku a zároveň při komunikaci se zákazníky mohou získat informace, o které nenabízené zboží mají zájem. Vyhodnocení dotazníků bude provádět majitel obchodu.

Dotazník zákazníkům by měl obsahovat:

- věk - zařazení do věkové skupiny,
- bydliště,
- počet dětí,
- pro koho nakupují (vlastní dítě, vnouče, novorozeně od přátel),
- jaké zboží si právě zakoupili,
- spokojenost s nabízeným sortimentem zboží, včetně uvedení, jaké zboží postrádají,
- hodnocení kvality personálů (chování, kvalita poskytnutých informací o zboží).

4.2 Návrh organizačního plánu

Vlastníkem obchodu s dětskými potřebami je fyzická osoba podnikající na základě živnostenského oprávnění, zaměstnávající maximálně tři zaměstnance. Při výběru zaměstnanců je nutné klást důraz na příjemné vystupování a dobrou znalost prodávaného zboží. Kvalitní zaměstnanci mohou přispět k prodejnímu úspěchu obchodu.

Organizační struktura obchodu je velmi jednoduchá. Majiteli obchodu jsou podřízeni všichni zaměstnanci. Složitější organizační struktura by nastala v případě, že by se obchodu podařilo zaujmout jedno z předních míst na trhu a majitel by se rozhodl založit další obchod v jiném městě v rámci okresu Karviná, případně v rámci Moravskoslezského kraje. Zde se nabízí taková organizační struktura, že majiteli obchodu jsou podřízeni vedoucí jednotlivých obchodů a jim jednotliví zaměstnanci.

Jedním z organizačních aspektů je stanovení otevírací doby obchodu. Při zvážení otevírací doby musíme vycházet ze zákoníku práce, konkrétně pracovní doby. Otevírací doba bude pondělí až pátek od 9:00 do 17:30 hod. V době od 12:30 od 13:00 bude stanovena

přestávka v práci na jídlo a oddech. Z důvodu ochrany proti krádežím a zároveň v rámci obsluhy zákazníků je zapotřebí, aby na prodejně byly vždy minimálně dvě prodavačky.

4.3 Návrh finančního plánu

4.3.1 Zakladatelský rozpočet

V rámci zakladatelského rozpočtu je zapotřebí definovat jednotlivé finanční prostředky související se založením vlastního podniku. Ty lze rozdělit do několika kategorií.

4.3.1.1 Investice do dlouhodobého hmotného majetku

Provozovna obchodu je umístěna v přízemí čtyřpodlažního bytového objektu, a proto nelze kalkulovat s náklady a výdaji na pořízení budov a pozemků. Lze zde však zahrnout náklady na vybavení prodejny. Pro provoz obchodu jsou nezbytné regály, stojany, závěsné systémy na autosedačky a kočárky, prodejní pulty, registrační pokladna a počítač. Odhad předpokládané celkové výše investice do provozního zařízení obchodu činí 100 000 Kč.

Mezi hmotný majetek patří dle zákona o daních z příjmů samostatné movité věci, případně soubory movitých věcí se samostatným technicko-ekonomickým určením, jejichž vstupní cena je vyšší než 40 000 Kč a mají provozně-technickou funkci delší než jeden rok. Pořizovací ceny jednotlivých regálů, stojanů, závěsných systémů, registrační pokladny a počítače nepřesáhnou částku 40 000 Kč, ale jejich provozně-technická funkce je delší než jeden rok, a proto nebudou účtovány přímo do nákladů. Budou zařazeny mezi hmotný majetek a jejich pořizovací cena se promítne do nákladů ve formě odpisů. Doba odpisování bude stanovena na pět let rovnoměrnou formou a odpisové sazby, pro výpočet odpisů v jednotlivých letech, vycházejí ze zákona o daních z příjmů. Dle stanovené doby a formy odpisování budou použity sazby druhé odpisové skupiny.

Tabulka č. 6 – Výše odpisů a odpisové sazby v jednotlivých letech

Rok	1.	2.	3.	4.	5.
Odpisová sazba (v %)	11	22,25	22,25	22,25	22,25
Odpis (v Kč)	11 000	22 250	22 250	22 250	22 250

zdroj: vlastní zpracování na základě zákona o daních z příjmů

4.3.1.2 Výdaje spojené se zahájením podnikání

- poplatek za vydání živnostenského listu 1 000 Kč
- poplatek za výpis z rejstříku trestů 50 Kč
- poplatky za ověření listin se odhadují ve výši 200 Kč

Do této kategorie mohou náležet ještě další výdaje, a proto celkové výdaje na správní poplatky spojené se zahájením podnikání jsou odhadovány ve výši 5 000 Kč.

4.3.1.3 Výdaje spojené se zavedením na trh

Při založení nového podniku (obchodu) je zapotřebí oslovit potenciální zákazníky. V rámci této činnosti musí každý podnik vynaložit určité finanční prostředky.

Prvním z nich jsou výdaje na zhotovení informační tabule, která bude umístěná na venkovní zdi prodejny. Informační tabule bude obsahovat název obchodu, informace o nabízeném zboží, konkrétně druh a značku. Předpokládaný jednorázový výdaj na zhotovení informační tabule činí 8 000 Kč.

Nezbytnými pro obchod jsou razítka s logem obchodu. Předpokládá se zhotovení dvou kusů razítek, přičemž jedno razítko bude umístěno na prodejně a druhé bude mít majitel obchodu, například při podpisu smluv s dodavateli. Jednorázový výdaj na zhotovení razítek činí 500 Kč. Zároveň je nutné nechat zhotovit několik kusů vizitek. Předpokládá se zhotovení 3 000 ks v ceně 1 Kč za kus. Majitel obchodu zaplatí za vizitky 3 000 Kč.

Další nezbytností při založení obchodu je mít prezentaci na internetu. Jednorázový výdaj na zhotovení webové prezentace činí přibližně 5 000 Kč

Mezi další jednorázové výdaje související s marketingem lze zahrnout zhotovení informačních letáků a jejich distribuce. Náklady na papír a barvu do tiskárny jsou odhadovány ve výši 650 Kč. Zhotovení a distribuci letáků v rámci úspor provede majitel obchodu sám. Předpokládá se umístění 100 ks letáků v autobusech MHD Karviná při ceně 50 Kč/leták na jeden měsíc, což činí výdaj ve výši 5 000 Kč.

4.3.1.4 Výdaje na prvotní pořízení zásob

V následující tabulce jsou zobrazeny výdaje na prvotní pořízení zásob zboží do prodejny podle druhu. Detailnější rozpis jednotlivého zboží je uveden v příloze.

Tabulka č. 7 - Prvotní pořízení zboží dle druhu

Druh zboží	Celkem v Kč
Kočárky	148 868
Autosedáčky	62 670
Postýlky	23 140
Matrace	7 500
Povlečení	13 700
Zavinovačka	2 520
Židličky	22 756
Ohrádky	6 100
Chodítka	8 560
Přebalovací podložky	6 600
Nočník	725
Lehátka do vany	900
Vaničky	4 445
Odrážedla	1 960
Fusák do kočárku	1 290
Lehačky	13 800
Bezpečnostní pomůcky	10 848
Ostatní	14 200
Oblečení	43 335
Hračky	8 000
Celkový součet	401 917

zdroj: vlastní zpracování

4.3.1.5 Finanční prostředky k financování měsíční provozní činnosti

Zde jsou uvedeny výdaje, s nimiž je nutno kalkulovat po určité časové období, než se obchodu zvednou tržby na požadovanou úroveň. Zároveň lze tyto výdaje považovat za základní měsíční provozní náklady.

- *Mzdy zaměstnanců*

V obchodě budou zaměstnáni tři zaměstnanci na hlavní pracovní poměr. Hrubá měsíční mzda jednoho zaměstnance bude činit 10 000 Kč. Odvody sociální a zdravotní pojištění za zaměstnance hrazené zaměstnavatelem činí 34 % z hrubé mzdy. U jednoho zaměstnance činí tento odvod 3 400 Kč.

- *Nájemné*
Jelikož podnikatelská činnost bude prováděna v pronajatých prostorách, nikoliv ve vlastní budově, je nutno kalkulovat s měsíčním nájemným za podnikatelské prostory, které činí 20 000 Kč/měsíc. K nájemnému je nutno připočítat i zálohy na elektrickou energii a vodu. Zálohy činí měsíčně 2 500 Kč.
- *Telekomunikační služby*
Na prodejně musí být umístěn mobilní telefon, jehož měsíční náklady jsou odhadovány na 500 Kč. K nákladům na komunikační služby se připočtou i náklady na mobilní telefon majitele pro vyřizování obchodních záležitostí, jež budou činit přibližně 1 000 Kč. V dnešní době je nutno k těmto nákladům připočíst i náklady na internet, které jsou odhadovány na 500 Kč za měsíc.
- *Doprava*
Jelikož majitel neplánuje nákup jakéhokoliv vozidla do majetku firmy, je zapotřebí kalkulovat s určitou částí nákladů na dopravu vlastním vozidlem. V počátcích podnikatelské činnosti se předpokládá, že měsíčně bude ujetu přibližně 1 000 km v rámci obchodních jednání a účastí na veletrzích. Průměrná spotřeba pohonných hmot dle technického průkazu soukromého vozidla je 7 litrů na 100 km a cena benzínu je odhadována ve výši 26,50 Kč/litr. Dle výpočtu $(7 * 26,50)/100$ činí náklady 1,86 Kč na 1 km. Použije-li podnikatel pro svou podnikatelskou činnost své soukromé vozidlo, má nárok připočíst si zákonem stanovenou sazbu 3,90 Kč za 1 km. S touto sazbou bude kalkulováno v rámci finančního plánu, nikoliv v rámci zakladatelského rozpočtu.
K dopravním nákladům je nutno připočítat náklady za silniční daň. Při použití soukromého vozidla k podnikatelským účelům je podnikatel povinen zaplatit denní sazbu daně ve výši 25 Kč. Kalkulujeme s denním provozem v rámci pracovního týdne, což činí přibližně 20 dnů v měsíci. Náklady na silniční daň činí $20 * 25 = 500$ Kč. Podnikatel má možnost při podání daňového přiznání k silniční dani použít roční sazbu, která je v tomto případě ve výši 3 000 Kč.
- *Ostatní provozní náklady (výdaje)*
Mezi provozní náklady nelze nezahrnout náklady na kancelářské potřeby. Jsou jimi například parafy, příjmové a výdajové pokladní doklady, papír a další. Měsíční náklady na kancelářské potřeby mohou činit přibližně 500 Kč.

Majitel obchodu se dobrovolně rozhodl vést účetnictví, které bude zpracovávat externí firma. Měsíční náklady za tuto službu jsou odhadovány ve výši 3 500 Kč.

- *Finanční náklady*

V dnešní době si nelze představit podnikatelský subjekt bez běžného účtu. Náklady za vedení běžného účtu, poplatky za převody z účtu a další bankovní poplatky jsou odhadovány ve výši 300 Kč za měsíc. Prozatím zde nejsou zahrnuty úroky a náklady související s vyřízením úvěru, který bude nutno vyřídit pro zahájení podnikatelské činnosti.

Tabulka č. 8 – Výše měsíčních provozních nákladů

Druh	Měsíční částka v Kč
Celkové mzdové náklady	40 500
Hrubé mzdy zaměstnanců	30 000
Sociální a zdravotní pojištění hrazené zaměstnavatelem	10 200
Nájemné včetně záloh na energii	22 500
Nájemné za podnikatelské prostory	20 000
Zálohy na elektrickou energii a vodu	2 500
Telekomunikační služby	2 000
Telefon na prodejně	500
Mobilní telefon majitele	1 000
Internet	500
Dopravní náklady	2 360
Spotřeba PHM	1 860
Silniční daň	500
Ostatní provozní náklady (výdaje)	4 000
Účetní služby	3 500
Kancelářské potřeby	500
Finanční náklady	300
Celkem	75 060

zdroj: vlastní zpracování

4.3.1.6 Určení potřeb zdrojů financování

Potřeba zdrojů financování vychází z předpokládaných výdajů na investice, zásoby a ostatní provozní výdaje do doby, než zákazníci začnou platit za prodej zboží. Výhodou maloobchodního prodeje je, že zákazníci platí za zboží hned, nikoliv na fakturu s určitou dobou splatnosti. Obchod má okamžitě k dispozici finanční prostředky za své zboží, ale i přesto je nutno počítat s tříměsíčními provozními náklady.

Tabulka č. 9 -Celková výše výdajů nutná pro otevření obchodu

Výdaj	Částka v Kč
Investice do DHM a DNM	100 000
Výdaje na vyřízení živnosti	5 000
Prvotní marketingové výdaje	22 150
Prvotní pořízení zásob	401 917
Výdaje na tříměsíční provoz	225 180
Celkem	754 247

zdroj: vlastní zpracování

Z uvedených výdajů vychází, že pro založení obchodu s dětskými potřebami je nutné disponovat částkou pohybující se okolo 750 000 Kč. Vklad majitele obchodu do podnikání činí 300 000 Kč a proto zbylou část je zapotřebí financovat z cizích zdrojů. V tomto případě lze použít financování formou bankovního úvěru. Ostatní zdroje financování podnikatelského záměru, kterými jsou například leasing a získání investora do vlastního kapitálu nepoužijeme.

Leasing se používá při financování pořízení dlouhodobého majetku. V tomto případě podstatnou část majetku tvoří oběžná aktiva, která nelze financovat leasingem.

Získání investora do vlastního kapitálu nelze považovat za vhodnou variantu, neboť investoři ve většině případů požadují vysoké zhodnocení vloženého kapitálu. Další nevýhodou je, že vytvoří-li firma zisk, část zisku pak musí majitel vyplatit investorovi, nedohodnou-li se jinak. Tato skutečnost omezuje majitele obchodu při investování zisku zpět do obchodu pro rozvoj obchodní činnosti.

Nutno zmínit, že v prvním roce podnikání bude majitel obchodu žádat o poskytnutí dotace „Příspěvek na společensky účelná pracovní místa vyhrazená“ z úřadu práce. Tento příspěvek je poskytován na částečnou nebo plnou úhradu vyplacených mzdových nákladů na zaměstnance včetně pojistného na sociální zabezpečení a příspěvku na státní

politiku zaměstnanosti a veřejné zdravotní pojištění. Doba, na kterou je dotace poskytována je šest měsíců a výše příspěvku činí maximálně 9 000 Kč. V případě osob starších padesáti let je doba poskytnutí dotace dvanáct měsíců a výše příspěvku činí 11 000 Kč. Aby zaměstnavatel získal tento příspěvek, musí splnit jednotlivá kritéria stanovená zákonem a úřadem práce. Na příspěvek není právní nárok, a proto nebude zahrnut do výnosů.

4.3.1.7 Bankovní úvěr

Bankovní úvěr bude zřízen u České spořitelny, a.s., a výše bankovního úvěru bude činit 500 000 Kč. Zajištění úvěru bude formou blankosměnky. Doba splácení úvěru bude stanovena na tři roky s pravidelnými měsíčními splátkami. Úroková sazba činí 11,00 % p.a. Výše měsíčních splátek je vypočtena podle vzorce pro konstantní anuitu. Splátkový kalendář je uveden v příloze č. 2.

Výpočet anuity¹²

$$\text{anuita} = D * \frac{\frac{i}{m}}{1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{i}{m}\right)^{n*m}}} = 500\,000 * \frac{\frac{0,11}{12}}{1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{0,11}{12}\right)^{3*12}}} = 16\,369 \text{ Kč}$$

kde D ...výše úvěru

i ...úroková sazba

n ...počet let splácení

m ...počet úrokových období

¹² ZEMAN, V., MELUZÍN, T. *Bankovnictví 1.díl*. Akademické nakladatelství CERM, 2006, s. 42, ISBN 80-214-3255-1

S vyřízením bankovního úvěru souvisí poplatky za sjednání úvěru. Jednorázový výdaj představuje poplatek za přijetí, posouzení a vyhodnocení žádosti o úvěr - dle sazebníku České spořitelny, a.s. se poplatek stanoví individuálně ve výši 0,5 % až 2 % z hodnoty úvěru, minimálně 5 000 Kč. V tomto případě lze hodnotu poplatku očekávat ve výši 5 000 až 10 000 Kč. Měsíčním finančním nákladem obchodu bude poplatek za správu a vedení úvěrového účtu, jež dle sazebníku České spořitelny, a.s. činí 300 Kč.

4.3.1.8 Počáteční rozvaha

Tabulka č. 10 – Počáteční rozvaha ve zkráceném rozsahu

AKTIVA CELKEM (v Kč)	1 201 917	PASIVA CELKEM (v Kč)	1 201 917
A.Pohledávky za upsaný základní kapitál	0	A. Vlastní kapitál	300 000
B. Stálá aktiva	100 000	A.I. Účet individuálního podnikatele	300 000
B.I. Dlouhodobý nehmotný majetek	0	A.II. Kapitálové fondy	0
B.II. Dlouhodobý hmotný majetek	100 000	A.III. Fondy tvořené ze zisku	0
B.III. Dlouhodobý finanční majetek	0	A.IV. Výsledek hospodaření minulých let	0
		A.V. Výsledek hospodaření běžného účetního období	0
C. Oběžná aktiva	1 101 917	B. Cizí zdroje	901 917
C.I. Zásoby	401 917	B.I. Rezervy	0
C.II. Dlouhodobé pohledávky	0	B.II. Dlouhodobé závazky	0
C.III. Krátkodobé pohledávky	0	B.III. Krátkodobé závazky	401 917
C.IV. Krátkodobý finanční majetek	700 000	B.IV. Bankovní úvěry a výpomoci	500 000
D. Ostatní pasiva	0	C. Časové rozlišení	0

zdroj: vlastní zpracování

4.3.2 *Tvorba finančního plánu v prvním roce podnikání*

4.3.2.1 Odhad tržeb v prvním roce podnikání

Nelze přesně stanovit měsíční výši tržeb, lze ji pouze odhadnout. Z hlediska vývoje počtu narozených dětí v okrese Karviná můžeme říci, že křivka porodnosti má rostoucí tendenci. Dalším pozitivním faktorem je jedinečnost takového obchodu v Karviné.

Na výši tržeb bude mít významný vliv cenová politika a výše prodejní marže, kterou si majitel obchodu stanoví.

Pro odhad měsíční výše tržeb vyjdeme z počtu narozených dětí ve městě Karviná. V roce 2007 se jich narodilo 635, což průměrně vychází, že se narodí 53 dětí za měsíc. Pokud bychom odhadovali, že přibližně 5 rodičovských párů nakoupí základní vybavení, jež zobrazuje tabulka č. 11, tak měsíční tržby činí $5 \cdot 27\,029 = 135\,144$ Kč. Jedná se o velmi základní vybavení za nižší ceny. Ovšem lze předpokládat, že se prodá mnohem více zboží. Největší zájem budou mít zákazníci o dětské oblečení. Toto zboží má nízkou cenu a dle cenové politiky obchodu je zde stanovena 30% výše marže. Zároveň podle platné legislativy musí být každé dítě jedoucí ve vozidle umístěno do autosedačky, což může zvýšit zájem o tento druh zboží. Pro další výpočty budeme tedy počítat, že měsíční tržby v prvním roce podnikání se budou pohybovat v rozmezí 180 000 až 300 000 Kč. Celkový odhad tržeb v prvním roce podnikání je plánován ve výši 2 860 000 Kč.

Tabulka č. 11 - Základní vybavení pro dítě

Druh zboží	Prodejní cena v Kč
Kočárek	10 200
Autosedačka	2 847
Postýlka	2 275
Matrace	975
Povlečení	1 430
Zavinovačka	325
Přebalovací podložka	442
Vanička	234
Lehačka	1 365
Bezpečnostní pomůcky	1 819
Dudlík	117
Oblečení	3 500
Hračky do postýlky	1 500
Celkem	27 029

zdroj: vlastní zpracování

Tabulka č. 12 - Předpokládaný vývoj tržeb v prvním roce podnikání

Měsíc	1.	2.	3.	4.	5.	6.
Tržby za zboží (v Kč)	180 000	180 000	200 000	220 000	220 000	250 000

Měsíc	7.	8.	9.	10.	11.	12.
Tržby za zboží (v Kč)	250 000	250 000	250 000	270 000	290 000	300 000

zdroj: vlastní zpracování

Z tabulky č. 12 vyplývá, že v prvních měsících je kalkulováno s nižšími tržbami, a to proto, že obchod je na trhu nový a nemá zatím vybudovanou pozici. Postupem času lze očekávat, že se obchod v Karviné a okolí stane známějším a frekvence zákazníků se bude navyšovat. Pozice obchodu na trhu se tak začne posilovat. Na základě dotazníku určeného zákazníkům lze zjistit, o jaký sortiment je největší zájem, a kteří zákazníci zde nakupují. Nabídku zboží je možné postupem času přizpůsobit poptávce zákazníků. Maloobrátkové zboží drží peněžní prostředky, které by bylo možno použít na nákup jiného zboží.

4.3.2.2 Plán nákladů v prvním roce podnikání

V následující tabulce je zobrazena předpokládaná výše nákladů v prvním roce podnikání. Rozdělení jednotlivých nákladů do měsíců je zobrazeno v příloze č. 3.

Tabulka č. 13 – Plán nákladů v prvním roce podnikání

Číslo a název účtu	Částka v Kč
501 Spotřeba materiálu	9 010
502 Energie	30 000
504 Nákup zboží	2 145 000
518 Služby celkem	382 500
518.100 Nájemné	240 000
518.200 Telekomunikační služby	24 000
518.300 Účetní služby	42 000
518.400 Ostatní služby	76 500
521 Hrubé mzdy	360 000
524 Sociální a zdravotní pojištění	122 400
532 Silniční daň	3 000
538 Správní poplatky	5 000
551 Odpisy DHM	11 000
Celkové finanční náklady	64 847
Celkem	3 132 757

zdroj: vlastní zpracování

Komentář k jednotlivým nákladovým účtům:

- 501 Spotřeba materiálu – na tomto účtu je plánovaná spotřeba materiálu na tvorbu reklamních letáků při začátku podnikání, spotřeba pohonných hmot a ostatní provozní materiál.

- 502 Elektrická energie – obsahuje pravidelné měsíční zálohy ve výši 2 500 Kč za spotřebu elektrické energie.
- 504 Nákup zboží – obsahuje předpokládaný výdej zboží do spotřeby. Zásoby zboží budou účtovány tzv. způsobem B, tedy v průběhu účetního období se pořizovací cena nakupovaného zboží účtuje na účet 504, a na konci roku po provedené inventuře se stav zásob přeúčtuje na účet 131 „zboží na skladě“.
- 518 Služby – zahrnuje nájemné za podnikatelské prostory, náklady na telekomunikační služby (telefony a internet), náklady na účetní služby externí firmě za vedení účetnictví. Účet ostatní služby obsahuje rovněž náklady na počáteční marketing a je zde měsíční rezerva ve výši 5 000 Kč. Tato rezerva slouží k pokrytí nákladů na další marketingové služby, účasti na veletrzích a výstavách, školení a další služby spojené s podnikatelskou činností.
- 521 Hrubé mzdy – měsíční hrubé mzdy tří zaměstnanců.
- 524 Sociální a zdravotní pojištění – odvody pojištění hrazené zaměstnavatelem za zaměstnance.
- 531 Silniční daň – představuje plánované náklady na odvod silniční daně za soukromé vozidlo používané pro podnikatelské účely.
- 538 Správní poplatky – zahrnuje jednotlivé správní poplatky za ověření listin, vyřízení živnostenského listu, další poplatky spojené se vznikem živnosti. V dalším měsíci je zde rezerva na správní poplatky související s vyřízením dotace na zaměstnance, kterou poskytuje úřad práce.
- 551 Odpisy – obsahují roční výši odpisu dlouhodobého hmotného majetku.
- Finanční náklady – zahrnují náklady za vyřízení úvěru potřebného k financování podnikatelské činnosti. Dále jsou zde zahrnuty měsíční náklady za vedení běžného účtu, úvěrového účtu a úroky z úvěru.

4.3.3 Dlouhodobý finanční plán

Tvorba dlouhodobého finančního plánu vychází z plánu pro první rok podnikatelské činnosti. Jednotlivé náklady jsou rovněž naplánovány dle jednotlivých syntetických účtů. Plán tržeb obsahuje pouze odhad tržeb v jednotlivých letech a není zde zahrnuta dotace z úřadu práce.

4.3.3.1 Odhad tržeb

Základem pro plán tržeb v dalších letech je první rok podnikatelské činnosti. Na konci tohoto období se tržby blíží hranici 300 000 Kč za měsíc. Ve druhém roce podnikání se předpokládá udržení této hranice a průměrná měsíční výše tržeb je odhadována v hodnotě 280 000 Kč. Obchod si během prvního roku provozu vybudoval své postavení na trhu, získal stabilní zákazníky a na základě dotazníku přizpůsobil nabídku zboží požadavkům zákazníků.

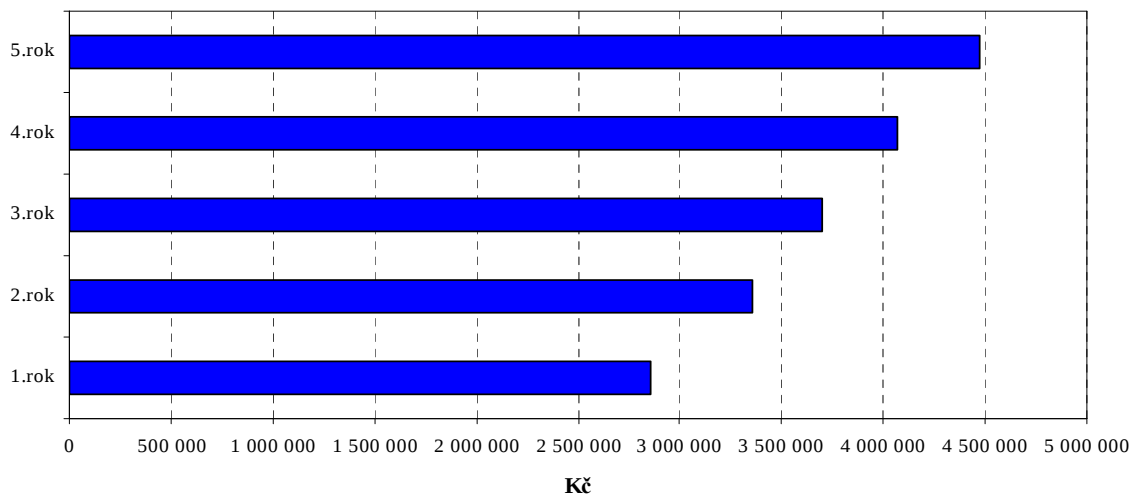
V dalších letech plánuje majitel obchodu zvýšení tržeb o 10 % a to z důvodu upevnění pozice obchodu na trhu. Nárůst tržeb v jednotlivých letech je považován za základní cíl obchodu.

Tabulka č. 14 – Přehled tržeb v jednotlivých letech

	1.rok	2.rok	3.rok	4.rok	5.rok
Tržby za zboží (v Kč)	2 860 000	3 360 000	3 696 000	4 065 600	4 472 160

zdroj: vlastní zpracování

Graf č. 3 – Vývoj plánovaných tržeb v jednotlivých letech



4.3.3.2 Plán nákladů

Plán nákladů na období pěti let vychází z plánu nákladů v prvním roce podnikatelské činnosti.

Tabulka č. 15 – Přehled nákladů v jednotlivých letech

Číslo a název účtu	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
501 Spotřeba materiálu	9 010	10 000	10 000	10 000	10 000
502 Elektrická energie	30 000	33 000	36 000	38 400	42 000
504 Zboží	2 145 000	2 378 040	2 580 732	2 838 805	3 122 686
<i>Nákup zboží</i>	2 145 000	2 503 200	2 716 560	2 988 216	3 287 038
<i>Slevy</i>	0	-125 160	-135 828	-149 411	-164 352
518 Služby	382 500	410 000	416 000	452 000	458 000
518.100 Nájemné	240 000	264 000	264 000	300 000	300 000
518.200 Telekomunikační služby	24 000	24 000	24 000	24 000	24 000
518.300 Účetní služby	42 000	42 000	48 000	48 000	54 000
518.400 Ostatní služby	76 500	80 000	80 000	80 000	80 000
521 Hrubé mzdy	360 000	360 000	396 000	396 000	432 000
524 Sociální a zdravotní pojištění	122 400	122 400	134 640	134 640	146 880
532 Silniční daň	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
538 Správní poplatky	5 000	1 000	1 000	1 000	1 000
551 Odpisy DHM	11 000	22 250	22 250	22 250	22 250
Celkové finanční náklady	64 847	37 631	18 421	3 600	3 600
Celkem (v Kč)	3 132 757	3 377 321	3 618 043	3 899 695	4 241 416

zdroj: vlastní zpracování

Komentář k jednotlivým nákladovým účtům:

- 501 spotřeba materiálu – tento účet obsahuje plánovanou spotřebu kancelářského materiálu, spotřebu pohonných hmot při používání soukromého vozidla pro podnikatelské účely, materiál pro tvorbu reklamních letáků.
- 502 elektrická energie – ve druhém roce podnikání je odhadováno navýšení záloh za elektrickou energii a zároveň je zde zahrnuta rezerva na doplatek elektrické energie z předcházejícího roku.
- 504 zboží – nákup zboží je plánován tak, že od předpokládaných tržeb se odečte procentní výši marže. Od druhého roku podnikání je hodnota nakoupeného zboží snížena o slevy od dodavatelů. Procentní výše jednotlivých slev se u každého

dodavatele liší, proto je plánovaná ve výši 5 % z celkové předpokládané hodnoty nakoupeného zboží.

- 518 služby – tento syntetický účet je rozdělen na další analytické účty, konkrétně nájemné za podnikatelské prostory, telekomunikační služby, účetní služby a ostatní služby.

Ve druhém a třetím roce je odhadováno zvýšení ceny nájemného o 10 %, což činí měsíční výši nájemného 22 000 Kč. Ve čtvrtém a pátém roce se plánuje další zvýšení na 25 000 Kč za měsíc.

Náklady na telekomunikační služby, jež zahrnují telefon na majitele, telefon na prodejnu a paušál za internet, jsou naplánovány ve stejné výši, jelikož se nepředpokládá razantní nárůst cen u telefonních operátorů.

Náklady na účetní služby jsou v prvním a druhém roce stejné. Předpokládá se zvýšení cen této služby až od třetího roku. Postupným zvyšováním obrátu obchodu se rovněž navyšuje počet účetních dokladů. Zároveň lze odhadovat zvýšení ceny účetní firmou za poskytnutou službu.

Ostatní služby zahrnují náklady na služby související s podnikatelskou činností. Je možno zde zařadit například náklady na marketing, poštovné, vstupenky na výstavy a veletrhy a další. Výše nákladů ostatních služeb se odvíjí od stanovené výše v prvním roce podnikání.

- 521 Hrubé mzdy – výše hrubých mezd v dalších letech se rovněž odvíjí od hrubých mezd v prvním roce. V rámci úspor nákladů jsou hrubé mzdy ve druhém roce plánovány ve stejné výši. Ve třetím až pátém roce se hodnota mezd zvýší. V plánu mezd nejsou zahrnuty odměny pro zaměstnance. Případné odměny je možno vyplácet, pokud obchod dosáhne plánované výše obrátu a zároveň pokud dojde k úspoře nákladů.
- 524 Sociální a zdravotní pojištění – výše nákladů na odvod sociálního a zdravotního pojištění hrazeného zaměstnavatelem se odvíjí od výše hrubých mezd. Po celou dobu je počítáno s hodnotou 34 % z hrubé mzdy.
- 531 Silniční daň – představuje plánované náklady na odvod silniční daně za používání soukromého vozidla pro podnikatelské účely. Předpokládá se stejná výše daně pro všechna období.

- 538 Správní poplatky – plánované náklady na správní poplatky v dalších letech podnikání tvoří rezervu na poplatky spojené s vyřízením dotací nebo změny údajů v živnostenském listu.
- 551 Odpisy dlouhodobého hmotného majetku – výše odpisů v jednotlivých letech se odvíjí od odpisové sazby druhé odpisové skupiny. V jednotlivých letech neplánuje majitel podniku investice do vybavení prodejny a modernizace stávajícího majetku.
- Celkové finanční náklady – plán finančních nákladů se postupně snižuje, neboť v prvních třech letech jsou zde, kromě poplatků za vedení bankovního účtu, obsaženy poplatky za vedení úvěrového účtu a zároveň úroky z úvěru.

4.3.4 *Propočet daně z příjmů fyzické osoby*

Výpočet daně z příjmů fyzické osoby vychází ze sazby pro rok 2009, která dle zákona o daních z příjmů činí 15 %. Nelze odhadovat vývoj změn daňové sazby, a proto i v následujících letech je sazba daně z příjmů plánována ve stejné výši.

V prvním roce podnikatelské činnosti je naplánována ztráta ve výši téměř 273 tis. Kč, a proto daňová povinnost majitele obchodu (fyzické osoby) bude nulová. Vytvořenou ztrátu si může fyzická osoba uplatnit jako odčitatelnou položku od základu daně nejdéle v pěti letech bezprostředně následujících po ztrátě. Při tvorbě finančního plánu není tato možnost uplatněna.

Ve druhém roce obchodní činnosti se plánuje snížení ztráty na 17 tis. Kč a v případě dodržení plánovaných tržeb a dosažení úspor v plánovaných nákladech je možno předpokládat kladný výsledek hospodaření. Ve druhém roce je plánována nulová daňová povinnost.

Platba daně z příjmů se odhaduje až od třetího roku obchodní činnosti, kdy by obchod měl vytvořit kladný výsledek hospodaření, který se postupně navyšuje. Při výpočtu daně z příjmů není uplatněna možnost odečíst od základu daně položky, které definuje zákon o daních z příjmů v § 15 a následné slevy na dani podle § 35ba.

Tabulka č. 16 - Výpočet sazby daně z příjmů fyzických osob

	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
Základ daně z příjmů (v Kč)	-272 757	-17 321	77 957	165 905	230 744
Sazba daně	15 %	15 %	15 %	15 %	15 %
Daňová povinnost (v Kč)	0	0	11 694	24 886	34 612

zdroj: vlastní zpracování

4.3.5 Struktura výsledků hospodaření

Výsledek hospodaření představuje rozdíl mezi výnosy (příjmy) a náklady (výdaji) podniku. Rozlišujeme tři složky výsledku hospodaření, a to provozní, finanční a mimořádný.

Provozní výsledek hospodaření (EBIT) představuje rozdíl mezi provozními výnosy a provozními náklady. V souvislosti s provozním výsledkem hospodaření (EBIT) je vhodné zmínit a sledovat ukazatel EBITDA, což je EBIT + odpisy.

Finanční výsledek hospodaření představuje rozdíl mezi finančními výnosy a finančními náklady. Obchod ve všech obdobích vykazuje záporný finanční výsledek hospodaření, který postupně klesá. Tuto skutečnost způsobují klesající úroky z úvěru.

Po odečtení daně z příjmů za běžnou činnost od součtu provozního a finančního výsledku hospodaření získáme výsledek hospodaření za běžnou činnost.

Mimořádný výsledek hospodaření představuje rozdíl mezi mimořádnými výnosy a mimořádnými náklady. Majitel obchodu neplánuje jakékoliv mimořádné výnosy a náklady, a proto výsledek hospodaření za běžnou činnost je roven výsledku hospodaření za účetní období.

Výsledek hospodaření před zdaněním je součet provozního, finančního a mimořádného výsledku hospodaření.

V následující tabulce je zobrazena struktura výsledků hospodaření obchodu s dětskými potřebami v horizontu pěti let od zahájení podnikatelské činnosti.

Tabulka č. 17 – Struktura výsledků hospodaření v Kč

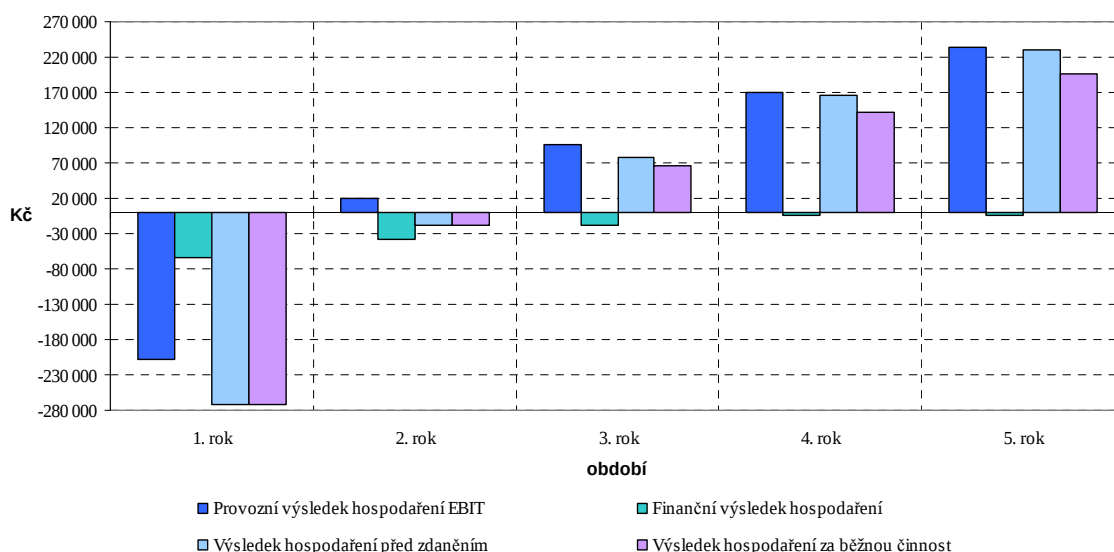
	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
Provozní výnosy	2 860 000	3 360 000	3 696 000	4 065 600	4 472 160
Provozní náklady	3 067 910	3 339 690	3 599 622	3 896 095	4 237 816
Provozní výsledek hospodaření EBIT	-207 910	20 310	96 378	169 505	234 344
Provozní výsledek hospodaření před odpisy EBITDA	-196 910	42 560	118 628	191 755	256 594
Finanční výnosy	0	0	0	0	0
Finanční náklady	64 847	37 631	18 421	3 600	3 600
Finanční výsledek hospodaření	-64 847	-37 631	-18 421	-3 600	-3 600
Daň z příjmů za běžnou činnost	0	0	11 694	24 886	34 612
Výsledek hospodaření za běžnou činnost	-272 757	-17 321	66 263	141 019	196 133
Mimořádný výsledek hospodaření	0	0	0	0	0
Daň z příjmů z mimořádné činnosti	0	0	0	0	0
Výsledek hospodaření před zdaněním	-272 757	-17 321	77 957	165 905	230 744
Výsledek hospodaření za účetní období	-272 757	-17 321	66 263	141 019	196 133

zdroj: vlastní zpracování

V prvním roce je plánován záporný celkový výsledek hospodaření, a to ve výši 273 tis. Kč. Při zahájení podnikatelské činnosti bývá v řadě případů první rok ztrátový. Lze se domnívat, že ve skutečnosti bude ztráta nižší, neboť jsou v nákladových účtech zahrnuty rezervy pro případ mimořádných událostí. Plán výnosů je spíše pesimistický a neobsahuje dotaci „Příspěvek na společensky účelná pracovní místa vyhrazená“ z úřadu práce, neboť na dotaci není právní nárok. Pokud by podnikatel získal dotaci na částečné pokrytí mzdových nákladů dvou zaměstnanců po dobu šesti měsíců, lze předpokládat snížení ztráty o 108 000 Kč (9 000 Kč * 6 měsíců * 2 zaměstnanci).

Ve druhém roce provozní výsledek hospodaření vykazuje zisk, ale pokud se připočte záporný finanční výsledek hospodaření, tak celkový výsledek hospodaření bude záporný. Záporná výše finančního výsledku hospodaření je zapříčiněna úroky z úvěru. V dalších letech je již plánován kladný hospodářský výsledek.

Graf č. 4 – Struktura výsledku hospodaření



4.3.6 Hospodářské ukazatele

V prvních dvou letech obchodní činnosti nejsou uvedeny hodnoty ukazatelů ROE a ROA, jelikož jejich hodnota je záporná, což je zapříčiněno plánovaným záporným výsledkem hospodaření po zdanění v prvním a druhém roce podnikání.

Rentabilita vlastního kapitálu představuje efektivitu činnosti podniku a zároveň efekt zadlužení.

Doba obratu zásob vyjadřuje, kolik dní v průměru uběhne od přijetí zásob až do jejich prodeje. Snahou obchodu je tento ukazatel snížit pod hranici třiceti dnů. Domnívám se, že hranice třiceti dnů je optimální, neboť zboží v obchodě s dětskými potřebami nepatří mezi rychloobrátkové zboží.

Doba obratu závazků je ukazatel, který informuje o průměrné době splatnosti závazků vůči dodavatelům. Je-li porovnán s dobou obratu pohledávek, tak lze zjistit zda je podnik vůči svým obchodním partnerům ve vztahu věřitele nebo dlužníka.

Běžná likvidita představuje poměr oběžných aktiv ke krátkodobým závazkům, což vyjadřuje, jaký podíl závazků je podnik schopný z dané složky majetku uhradit. Obecně se požaduje, aby oběžná aktiva převyšovala krátkodobé závazky. Doporučená hodnota běžné likvidity se pohybuje v intervalu 1,5 až 2. V případě obchodu s dětskými potřebami je hodnota běžné likvidity kladná, tudíž obchod by měl být schopný dostát všech svých závazků.

Tabulka č. 18 – Vybrané hospodářské ukazatele

Hospodářské ukazatele v jednotlivých letech		1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
Rentabilita vlastního kapitálu – ROE [Zisk po zdanění/Vlastní kapitál]	%	-	-	87 %	65 %	47 %
Rentabilita celkových aktiv – ROA [Zisk po zdanění/Aktiva]	%	-	-	13 %	22 %	24 %
Doba obratu zásob [Zásoby/průměrné denní tržby]	dny	33,6	31,1	27,3	28,3	29,0
Doba obratu závazků z obchodního styku [Krátkodobé závazky/průměrné denní tržby]	dny	30,0	37,5	35,1	31,0	24,1
Běžná likvida [Oběžný majetek/krátkodobé závazky]	koef.	2,0	1,3	1,1	1,5	2,0

zdroj: vlastní zpracování

4.3.7 Cash flow

Tabulka č. 19 – Cash flow

CASH FLOW (v Kč)	1. rok (2009)	2. rok (2010)	3. rok (2011)	4. rok (2012)	5. rok (2013)
Stav peněžních prostředků na začátku období	700 000	305 395	236 970	177 942	305 561
Výsledek hospodaření za účetní období	-272 757	-17 321	66 263	141 019	196 133
Účetní odpisy DHM a DNM	11 000	22 250	22 250	22 250	22 250
Změna stavu rezerv	0	0	0	0	0
Změna stavu časového rozlišení a dohadných účtů	0	0	0	0	0
Změna stavu zásob	135 003	-23 086	10 000	-40 000	-40 000
Změna stavu pohledávek	0	0	0	0	0
Změna stavu kr.závazků, bez krátkodobých úvěrů a fin.výpomocí	-119 070	115 728	27 682	4 350	-34 463
Změna stavu krát.úvěrů a fin.výpomocí	0	0	0	0	0
Změna stavu pohledávek za upsaný ZK	0	0	0	0	0
Čistý peněžní tok z běžné a mim.činnosti	-245 824	97 572	126 195	127 619	143 920
Nabytí DHM a DNM	0	0	0	0	0
Nabytí dlouhodobého finančního majetku	0	0	0	0	0
Výnosy z prodeje DHM a DNM	0	0	0	0	0
Výnosy z prodeje dlouhodobého finančního majetku	0	0	0	0	0
Čistý peněžní tok z investiční činnosti	0	0	0	0	0
Změna stavu dlouhodobých závazků bez úvěrů	0	0	0	0	0
Změna stavu stř. a dlouh. úvěrů	-148 781	-165 997	-185 222	0	0
Změna stavu vlastního kapitálu z vybraných operací	0	0	0	0	0
Čistý peněžní tok z finanční činnosti	-148 781	-165 997	-185 222	0	0
Čistý peněžní tok	-394 605	-68 425	-59 027	127 619	143 920
Hotovost na konci roku	305 395	236 970	177 942	305 561	449 481

zdroj: vlastní zpracování

5 Harmonogram implementace

Při zahájení podnikatelské činnosti je zapotřebí vytvořit časový harmonogram z důvodu průhlednosti a jednoznačnosti jednotlivých kroků. Období, v němž je potřeba danou aktivitu uskutečnit, je označeno křížkem (X). Z harmonogramu je možné vyčíst, jak dlouhá doba je potřebná pro přípravu k otevření obchodu s dětskými potřebami. Otevření obchodu je plánováno na leden 2009 a jednotlivé kroky je nutné začít realizovat již ve třetím čtvrtletí roku 2008. Jako nejnáročnější aktivitu lze předpokládat výběr vhodných obchodních prostor. Důvodem je stanovení vhodné lokality, prohlídka a posouzení nabízených obchodních prostor a vyjednávání o výši nájemného.

Tabulka č. 20 – Časový harmonogram implementace

Aktivita	Zodpovědná osoba	X.08	XI.08	XII.08	I.09
Výběr vhodných obchodních prostor	majitel	X	X		
Vyřízení živnostenského oprávnění	majitel		X		
Drobná úprava obchodních prostor	majitel		X		
Výběr potenciálních dodavatelů	majitel		X		
Sestavení předběžného zakladatelského rozpočtu	majitel		X		
Vyřízení podnikatelského úvěru	majitel		X		
Nákup vybavení	majitel			X	
Nákup zboží	majitel			X	
Výběr zaměstnanců	majitel			X	
Tvorba a distribuce informačních letáků o otevření obchodu	majitel			X	X
Otevření obchodu	majitel				X

zdroj: vlastní zpracování

Závěr

Založení podniku, zahájení podnikatelské činnosti a samotné podnikání je velmi náročná činnost. Odlišuje se v oboru podnikání, právní formě podnikání a v neposlední řadě velikostí podniku. Před rozhodnutím, zda začít podnikat ve zvoleném oboru, je zapotřebí zvážit všechny klady a zápory a zhodnotit, co nám toto rozhodnutí přinese a zároveň, čeho se budeme muset vzdát. Samotné založení podniku je spojeno s řadou činností. Nejprve je zapotřebí vyřídit si živnostenské oprávnění. Poté vybrat vhodné podnikatelské prostory a provést jejich případnou rekonstrukci. Současně je nutné vybrat jednotlivé dodavatele a vstoupit s nimi v jednání o obchodních podmínkách. Před samotným zahájením obchodní činnosti je nutné promyslet marketingovou strategii k oslovení potenciálních zákazníků.

Cílem této diplomové práce bylo založení maloobchodní prodejny pro prodej dětského sortimentu se zaměřením na tvorbu zakladatelského rozpočtu a finančního plánu na období pěti let od zahájení obchodní činnosti.

Teoretická část podává informace o podnikání, právních formách podnikání, oprávněních potřebných k podnikání, základní legislativě ovlivňující podnikání, zakladatelském rozpočtu a finančním plánu.

Analytická část obsahuje charakteristiku zakládaného obchodu, konkrétně velikost, umístění a nabízený sortiment. Zároveň je zde uvedeno zhodnocení konkurence, vymezení potenciálních zákazníků, definování jednotlivých dodavatelů a cenová politika obchodu.

V návrhové části je uveden zakladatelský rozpočet, potřeba zdrojů financování a v neposlední řadě plán nákladů a výnosů v jednotlivých letech podnikání. Plán nákladů byl sestaven dle jednotlivých syntetických účtů. Zároveň je zde uveden výkaz cash flow pro zhodnocení toku peněz v jednotlivých letech. Plánovaná rozvaha a výkaz zisku a ztrát jsou uvedeny v příloze této diplomové práce. Finanční plán je sestaven

v pesimistickém pojetí hlavně v oblasti tržeb. Na základě vytvořeného finančního plánu bylo provedeno hodnocení dle vybraných hospodářských ukazatelů.

V prvním roce obchodní činnosti maloobchodní prodejny pro prodej dětského sortimentu je plánována ztráta. Domnívám se, že ve skutečnosti nebude dosaženo tak vysoké ztráty, neboť ve výnosech není zahrnuta dotace na tvorbu pracovních míst, o níž bude majitel žádat úřad práce. Důvodem je, že na dotaci není právní nárok, a majitel si tudíž nemůže být jist jejím obdržení. Zároveň plán nákladů v jednotlivých letech obsahuje kromě nákladů na pořízení zboží a stálých provozních nákladů rovněž rezervy na neočekávané a v současnosti neplánované situace. V dalších letech finančního plánu je odhadován kladný provozní výsledek hospodaření. Tento výsledek hospodaření je však ve druhém a třetím roce snížen o záporný finanční výsledek hospodaření, který je zapříčiněn úroky z úvěru.

Domnívám se, že obchod má potenciál pro zhodnocení majitelem vložených finančních prostředků. Důvodem je jedinečnost takového druhu obchodu v Karviné a okolí. Nejbližší obchod nabízející stejný sortiment se nachází v Havířově, který je vzdálen přibližně 15 km od Karviné. Zvolí-li majitel obchodu vhodnou marketingovou komunikaci se zákazníky a přizpůsobí-li sortiment obchodu požadavkům zákazníků, hlavně z hlediska ceny, pak má šanci na úspěch. Sortiment by měl obsahovat jak dražší zboží pro movitější zákazníky, tak i levnější zboží (cenově dostupné a odpovídající kvalitě). V okrese Karviná je totiž stále vysoká míra nezaměstnanosti a lidé se dosti často dívají na cenu nakupovaného zboží.

Seznam použitých zdrojů a literatury

Použita literatura:

1. BURSTINER, I. *Základy maloobchodního podnikání*. Praha: Victoria Publishing, 1994, 880 s. ISBN 80-85605-55-4
2. HISRIC, R. D., PETERS, M. P. *Založení nového podniku*. 1. vydání Praha: Victoria Publishing, 1996, 501 s. ISBN 80-85865-07-6
3. KORÁB, V., MIHALSKO, M. *Založení a řízení společnosti*. Computer Press, Brno 2005, 252 s., ISBN 80-251-0592-X
4. KORÁB, V., PETERKA, J., REŽŇÁKOVÁ, M. *Podnikatelský plán*. 1 vydání Brno: Computer Press, 2007, 216 s., ISBN 978-80-251-1605-0
5. PRAŽSKÁ, L., JINDRA, J. *Obchodní podnikání*. 2. přepracované vydání, Praha: Management Press, 2002, ISBN 80-7261-059-7
6. REŽŇÁKOVÁ, M. *Finanční management 1. díl*. Akademické nakladatelství CERM, 2005, 125 s. ISBN 80-214-3035-4
7. REŽŇÁKOVÁ, M. *Finanční management 2. díl*. Akademické nakladatelství CERM, 2005, 119 s. ISBN 80-214-3036-2
8. STARZYCNÁ, H. *Ekonomika obchodu, distanční studijní opora*. Karviná 2005: OPF SU v Opavě, ISBN 80-7248-296-3
9. VEBER, J., SRPOVÁ, J., A KOLEKTIV *Podnikání malé a střední firmy*. 2. aktualizované a rozšířené vydání, Grada Publishing 2008, 320 s., ISBN 978-80-247-2409-6
10. ZEMAN, V., MELUZÍN, T. *Bankovníctví 1. díl*. Akademické nakladatelství CERM, 2006, ISBN 80-214-3255-1

Ostatní zdroje:

11. http://www.komora.cz/hk-cr-top-02-sede/vzdelavani-a-lidske-zdroje/prirucka-pro-podnikani-v-roce-2008/art_25909/2-zakladni-charakteristika-podnikani.aspx
12. <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/>
13. http://www.czso.cz/cz/obce_d/index.htm
14. zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník
15. zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon)
16. zákon č. 262/2006 Sb., zákoník práce
17. zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví
18. zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty
19. zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů
20. zákon č. 589/1992 Sb., o pojistném na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti.
21. zákon č. 16/1992 Sb., o dani silniční
22. zákon č. 634/1992 Sb., o ochraně spotřebitele
23. zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže
24. <http://business.center.cz/business/pojmy/pojem.aspx?PojemID=2131>
25. <http://www.firmy.cz/Obchody-a-obchudky/Prodejci-detskych-potreb/reg/karvina>
26. <http://www.firmy.cz/Obchody-a-obchudky/Prodejci-detskych-potreb/reg/ostava-mesto>
27. http://www.csas.cz/banka/content/inet/cs/product_cs_157.xml?category=207
28. http://www.csas.cz/banka/menu/cs/banka/nav00093_mse_uvery
29. http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/STANDARD_CONTENT_OT01_007052.XML
30. http://portal.mpsv.cz/sz/local/ka_info/aktivni_politika_zamestnanosti/nastroje_apz

Přílohy

Seznam příloh:

Příloha č. 1 - Soupis prvotně pořízeného zboží

Příloha č. 2 - Splátkový kalendář

Příloha č. 3 – Plán nákladů dle jednotlivých účtů v prvním roce podnikání

Příloha č. 4 – Plánovaná rozvaha

Příloha č. 5 – Výkaz zisku a ztrát

Příloha č. 1 - Soupis prvotně pořízeného zboží

Druh zboží	Typ	Počet ks	Cena / ks	Cena celkem (v Kč)
kočárky	golfové hole ESPIRO JET	2	2 400,00	4 800,00
	golfové hole ESPIRO JET Bunny 2008	2	1 200,00	2 400,00
	golfové hole Travel 2008	2	2 000,00	4 000,00
	golfové hole Coneco Solar	1	4 200,00	4 200,00
	Golf Brevi B MAX	1	6 900,00	6 900,00
	Atlantic	2	6 300,00	12 600,00
	Betina hluboký	2	3 990,00	7 980,00
	Toledo	2	5 600,00	11 200,00
	Bartatina Clasic	2	6 500,00	13 000,00
	kočár sportovní TRAPER	2	2 100,00	4 200,00
	kočár sportovní Sprint	2	3 050,00	6 100,00
	sportovní kočárek Smart	2	4 050,00	8 100,00
	sportovní kočár Quiny Speedy	1	9 200,00	9 200,00
	kombinovaný kočárek V3	3	5 700,00	17 100,00
	kočárek X-Lander XA	2	7 299,00	14 598,00
	kočárek Quiny speedy SX	1	13 990,00	13 990,00
	Duo Drive Tako	1	8 500,00	8 500,00
autosedačky	Tako 0-13 kg	3	1 300,00	3 900,00
	Pioner 0-13 kg	3	1 450,00	4 350,00
	CHICCO Synthesis 0-13 kg	3	1 930,00	5 790,00
	Basic plus 0-18 kg	3	990,00	2 970,00
	MOBI 0-18 kg	3	2 190,00	6 570,00
	Ramati Venus 9-18 kg	3	2 700,00	8 100,00
	Maxi Cosi Tobi 9-18 kg	3	4 990,00	14 970,00
	Coneco Luna 15-36 kg	3	1 300,00	3 900,00
	Jumbo 9-36 kg	2	2 020,00	4 040,00
	Jumbo Sporty 9-36 kg	2	2 020,00	4 040,00
	Jumbo Trendy 9-36 kg	2	2 020,00	4 040,00
postýlky	postýlka Kuba	2	1 150,00	2 300,00
	postýlka Kuba II	2	1 270,00	2 540,00
	postýlka Evelína	2	1 430,00	2 860,00
	postýlka Kuba II vč. šuplíku	2	1 750,00	3 500,00
	postýlka Radek VI	2	1 930,00	3 860,00
	cestovní postýlka Coneco	2	1 270,00	2 540,00
	cestovní postýlka Baby design	2	1 270,00	2 540,00
	cestovní postýlka Alexis	2	1 500,00	3 000,00
matrace	matrace k postýlkám	10	750,00	7 500,00
povlečení	povlečení s obrázkem	3	1 250,00	3 750,00
	froté povlečení	5	890,00	4 450,00
	bavlněné povlečení	5	1 100,00	5 500,00
zavinovačka	zavinovačka s potiskem	4	250,00	1 000,00
	zavinovačka s kokos. vložkou	4	380,00	1 520,00

židličky	dřevěná židlička Maja	2	999,00	1 998,00
	dřevěná židlička Anežka II	2	1 199,00	2 398,00
	plastová židlička Alexis	2	1 980,00	3 960,00
	plastová židlička Bambi	2	2 300,00	4 600,00
	plastová židlička Baby Ono kvítek	2	2 400,00	4 800,00
	plastová židlička Baby Ono	2	2 500,00	5 000,00
ohrádky	dřevěná ohrádka	2	1 150,00	2 300,00
	dřevěná ohrádka	2	1 900,00	3 800,00
chodítka	chodítko берушка	2	890,00	1 780,00
	chodítko motýlek	2	890,00	1 780,00
	chodítko s houpačkou	2	1 200,00	2 400,00
	chodítko Baby Ono	2	1 300,00	2 600,00
přebalovací podložky	přebalovací podložka 2 hrany	10	320,00	3 200,00
	přebalovací podložka 3 hrany	10	340,00	3 400,00
nočník	nočník jednobarevný	5	60,00	300,00
	nočník s obrázkem	5	85,00	425,00
lehátko do vany		10	90,00	900,00
vaničky	vanička malá	5	180,00	900,00
	vanička velká	5	199,00	995,00
	stojan na vanu	5	510,00	2 550,00
odrážedla		4	490,00	1 960,00
fusák do kočárku		3	430,00	1 290,00
lehačky	lehačka Tako	2	1 050,00	2 100,00
	lehačka Brevi Rocker lux	2	1 500,00	3 000,00
	lehačka Chicco	2	1 890,00	3 780,00
	lehačka Chicco s hrazdou	2	2 460,00	4 920,00
bezpečnostní	elektronická chůva Baby Ono	3	1 150,00	3 450,00
pomůcky	dětská chůvička s detektorem pohybu	2	1 399,00	2 798,00
	monitor dechu	2	2 300,00	4 600,00
ostatní	ohřívačka kojeneckých lahví	3	650,00	1 950,00
	kojenecká lahvička 125 ml	10	140,00	1 400,00
	kojenecká lahvička 260 ml	10	170,00	1 700,00
	kojenecká lahvička 330 ml	10	180,00	1 800,00
	dudlíky 0-3 měsíce jednobarevný	10	90,00	900,00
	dudlíky 0-3 měsíce s potiskem	10	155,00	1 550,00
	dudlíky 3-6 měsíců jednobarevný	10	90,00	900,00
	dudlíky 3-6 měsíců s potiskem	10	155,00	1 550,00
	dudlíky 6-18 měsíců jednobarevný	10	90,00	900,00
	dudlíky 6-18 měsíců s potiskem	10	155,00	1 550,00
oblečení	body dlouhý rukáv	10	78,00	780,00
	body dlouhý rukáv s bočním rozepínáním	10	84,00	840,00

	body s obrázkem	10	120,00	1 200,00
	body rolák s obrázkem	10	124,00	1 240,00
	body krátký rukáv	10	80,00	800,00
	body krátký rukáv s proužky	10	87,00	870,00
	body krátký rukáv s obrázkem	10	120,00	1 200,00
	body s nohavičkou	10	116,00	1 160,00
	dupačky	10	85,00	850,00
	dupačky s výšivkou	10	100,00	1 000,00
	overall jednobarevné	10	187,00	1 870,00
	overall s obrázkem	10	198,00	1 980,00
	overall s výšivkou	10	198,00	1 980,00
	triko krátký rukáv	10	60,00	600,00
	triko krátký rukáv s obrázkem	10	65,00	650,00
	triko dlouhý rukáv	10	80,00	800,00
	triko dlouhý rukáv s výšivkou	10	90,00	900,00
	komplet 2 dílný	10	175,00	1 750,00
	komplet 3 dílný	10	275,00	2 750,00
	kojenecká košilka bílá	10	55,00	550,00
	kojenecká košilka s obrázkem	10	77,00	770,00
	kabátek bavlna	10	88,00	880,00
	kabátek s čepičkou	10	135,00	1 350,00
	dětské pyžamo	10	172,00	1 720,00
	dětské rukavice 0-3 měsíce	10	38,00	380,00
	dětské rukavice 0-6 měsíce	10	89,00	890,00
	dětské čepice	10	49,00	490,00
	letní komplet (triko+kraťasy)	10	189,00	1 890,00
	bunda bílá	5	360,00	1 800,00
	bunda barevná	5	499,00	2 495,00
	zimní komplet (bunda, kalhoty, čepice)	10	690,00	6 900,00
hračky	velryba do vody	5	380,00	1 900,00
	medvídek	5	200,00	1 000,00
	chrastítko 1	10	61,00	610,00
	chrastítko 2	10	20,00	200,00
	plastové chrastítko sada 3 ks	10	72,00	720,00
	spirála do postýlky se zvířátky	10	138,00	1 380,00
	plyšová hračka	10	69,00	690,00
	plyšová hračka na kočárek	10	150,00	1 500,00

Příloha č. 2 - Splátkový kalendář

Období	Anuita	Měsíční úrok	Úmor dluhu	Zůstatek dluhu
				500 000 Kč
Leden 09	16 369 Kč	4 583 Kč	11 786 Kč	488 214 Kč
Únor 09	16 369 Kč	4 475 Kč	11 894 Kč	476 321 Kč
Březen 09	16 369 Kč	4 366 Kč	12 003 Kč	464 318 Kč
Duben 09	16 369 Kč	4 256 Kč	12 113 Kč	452 205 Kč
Květen 09	16 369 Kč	4 145 Kč	12 224 Kč	439 981 Kč
Červen 09	16 369 Kč	4 033 Kč	12 336 Kč	427 646 Kč
Červenec 09	16 369 Kč	3 920 Kč	12 449 Kč	415 197 Kč
Srpen 09	16 369 Kč	3 806 Kč	12 563 Kč	402 634 Kč
Září 09	16 369 Kč	3 691 Kč	12 678 Kč	389 955 Kč
Říjen 09	16 369 Kč	3 575 Kč	12 794 Kč	377 161 Kč
Listopad 09	16 369 Kč	3 457 Kč	12 912 Kč	364 249 Kč
Prosinec 09	16 369 Kč	3 339 Kč	13 030 Kč	351 219 Kč
Leden 10	16 369 Kč	3 220 Kč	13 149 Kč	338 070 Kč
Únor 10	16 369 Kč	3 099 Kč	13 270 Kč	324 800 Kč
Březen 10	16 369 Kč	2 977 Kč	13 392 Kč	311 408 Kč
Duben 10	16 369 Kč	2 855 Kč	13 514 Kč	297 894 Kč
Květen 10	16 369 Kč	2 731 Kč	13 638 Kč	284 255 Kč
Červen 10	16 369 Kč	2 606 Kč	13 763 Kč	270 492 Kč
Červenec 10	16 369 Kč	2 480 Kč	13 889 Kč	256 603 Kč
Srpen 10	16 369 Kč	2 352 Kč	14 017 Kč	242 586 Kč
Září 10	16 369 Kč	2 224 Kč	14 145 Kč	228 440 Kč
Říjen 10	16 369 Kč	2 094 Kč	14 275 Kč	214 165 Kč
Listopad 10	16 369 Kč	1 963 Kč	14 406 Kč	199 760 Kč
Prosinec 10	16 369 Kč	1 831 Kč	14 538 Kč	185 222 Kč
Leden 11	16 369 Kč	1 698 Kč	14 671 Kč	170 551 Kč
Únor 11	16 369 Kč	1 563 Kč	14 806 Kč	155 745 Kč
Březen 11	16 369 Kč	1 428 Kč	14 941 Kč	140 804 Kč
Duben 11	16 369 Kč	1 291 Kč	15 078 Kč	125 725 Kč
Květen 11	16 369 Kč	1 152 Kč	15 217 Kč	110 509 Kč
Červen 11	16 369 Kč	1 013 Kč	15 356 Kč	95 153 Kč
Červenec 11	16 369 Kč	872 Kč	15 497 Kč	79 656 Kč
Srpen 11	16 369 Kč	730 Kč	15 639 Kč	64 017 Kč
Září 11	16 369 Kč	587 Kč	15 782 Kč	48 235 Kč
Říjen 11	16 369 Kč	442 Kč	15 927 Kč	32 308 Kč
Listopad 11	16 369 Kč	296 Kč	16 073 Kč	16 235 Kč
Prosinec 11	16 384 Kč	149 Kč	16 235 Kč	0 Kč
Celkem	589 299 Kč	89 299 Kč	500 000 Kč	

Příloha č. 3 – Plán nákladů dle jednotlivých účtů v prvním roce podnikání

Číslo a název účtu	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	Celkem
501 spotřeba materiálu	3 010	1 000	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	9 010
502 elektrická energie	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	30 000
504 nákup zboží	401 917	135 000	150 000	165 000	165 000	187 500	187 500	187 500	187 500	202 500	217 500	-41 917	2 145 000
518 služby	47 000	30 500	30 500	30 500	30 500	30 500	30 500	30 500	30 500	30 500	30 500	30 500	382 500
<i>nájemné</i>	<i>20 000</i>	<i>20 000</i>	<i>20 000</i>	<i>20 000</i>	<i>20 000</i>	<i>20 000</i>	<i>20 000</i>	<i>20 000</i>	<i>20 000</i>	<i>20 000</i>	<i>20 000</i>	<i>20 000</i>	240 000
<i>telekomunikační služby</i>	<i>2 000</i>	<i>2 000</i>	<i>2 000</i>	<i>2 000</i>	<i>2 000</i>	<i>2 000</i>	<i>2 000</i>	<i>2 000</i>	<i>2 000</i>	<i>2 000</i>	<i>2 000</i>	<i>2 000</i>	24 000
<i>účetní služby</i>	<i>3 500</i>	<i>3 500</i>	<i>3 500</i>	<i>3 500</i>	<i>3 500</i>	<i>3 500</i>	<i>3 500</i>	<i>3 500</i>	<i>3 500</i>	<i>3 500</i>	<i>3 500</i>	<i>3 500</i>	42 000
<i>ostatní služby</i>	<i>21 500</i>	<i>5 000</i>	<i>5 000</i>	<i>5 000</i>	<i>5 000</i>	<i>5 000</i>	<i>5 000</i>	<i>5 000</i>	<i>5 000</i>	<i>5 000</i>	<i>5 000</i>	<i>5 000</i>	76 500
521 Hrubé mzdy	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	360 000
524 SP ZP	10 200	10 200	10 200	10 200	10 200	10 200	10 200	10 200	10 200	10 200	10 200	10 200	122 400
532 silniční daň	500	500	300	300	250	200	200	150	150	150	150	150	3 000
538 správní poplatky	5 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5 000
551 odpisy DHM	917	917	917	917	917	917	917	917	917	917	917	917	11 000
560 finanční služby	15 183	5 075	4 966	4 856	4 745	4 633	4 520	4 406	4 291	4 175	4 057	3 939	64 847
Celkem	516 227	215 692	229 883	244 773	244 612	266 950	266 837	266 673	266 557	281 441	296 324	36 789	3 132 757

Příloha č. 4 – Plánovaná rozvaha

ROZVAHA (stav k 31.12.)	1. rok (2009)	2. rok (2010)	3. rok (2011)	4. rok (2012)	5. rok (2013)
AKTIVA CELKEM	661 309	593 720	502 442	647 811	809 481
A.Pohledávky za upsaný základní kapitál	0	0	0	0	0
B. Dlouhodobý majetek	89 000	66 750	44 500	22 250	0
B.I. Dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0	0	0
B.I.1. Zřizovací výdaje					
B.I.2. Nehmotné výsledky výzk. a vývoje					
B.I.3. Software					
B.I.4. Ocenitelná práva					
B.I.5. Goodwill					
B.I.6. Jiný dlouhod.nehmotný majetek					
B.I.7. Nedokončené dl.nehm.investice					
B.I.8. Poskytnuté zálohy na dl.nehm.IM					
B.II. Dlouhodob.hmotný majetek	89 000	66 750	44 500	22 250	0
B.II.1. Pozemky					
B.II.2. Stavby					
B.II.3. Sam.movité věci+soub.movit.věcí	89 000	66 750	44 500	22 250	0
B.II.4. Pěstít.celky trvalých porostů					
B.II.5. Základní stádo a tažná zvířata					
B.II.6. Jiný dlouhodob.hmotný majetek					
B.II.7. Nedokončené dl.hmotné majetek					
B.II.8. Poskytnuté zál.na dl.hm.majetek					
B.II.9. Oceň.rozdíly k nabytému maj.					
B.III. Dlouhodobý finanční majetek					
B.III.1.Podíly v ovlád. a řízených osob.					
B.III.2.Podíly v úč.jednotkách podst .vl					
B.III.3.Ostatní dlouhodobé cenné papíry					
B.III.4.Půjčky a úv. ovl.a říz.osobám					
B.III.5.Jiný dlouhodobý finanční majet.					
B.III.6.Pořizovaný dlouhodobý fin. maj.					
B.III.7.Posk.zálohy na dlouh.fin.maj.					
C. Oběžná aktiva	572 309	526 970	457 942	625 561	809 481
C.I. Zásoby	266 914	290 000	280 000	320 000	360 000
C.I.1. Materiál					
C.I.2. Nedokončená výroba a polotovary					
C.I.3. Výrobky					
C.I.4. Zvířata					
C.I.5. Zboží	266 914	290 000	280 000	320 000	360 000
C.I.6. Poskytnuté zálohy na zásoby					
C.II. Dlouhodobé pohledávky	0	0	0	0	0
C.II.1. Pohledávky z obch.vztahů					
C.II.2. Pohledávky - ovl.a říz.osoby					
C.II.3. Pohledávky - úč.jed.pod pod.vl.					
C.II.4. Pohledávky za spol.,členy druž.					
C.II.5. Poskytnuté dlouhodob.zálohy					
C.II.6. Dohadné účty aktivní					
C.II.7. Jiné pohledávky					

C.II.8. Odložená daň.pohledávka					
C.III. Krátkodobé pohledávky	0	0	0	0	0
C.III.1.Pohledávky z obchodních vztahů					
C.III.2.Pohledávky za ovl.a říz.osobami					
C.III.3.Pohledávky za úč.jed.pod pod.vl.					
C.III.4.Pohledávky za spol.,členy druž.					
C.III.5.SZ a ZP					
C.III.6.Stát - daňové pohledávky					
C.III.7.Ostatní poskytnuté zálohy					
C.III.8.Dohadné účty aktivní					
C.III.9.Jiné pohledávky					
C.IV. Krátkodobý fin.majetek	305 395	236 970	177 942	305 561	449 481
C.IV.1. Peníze	85 395	76 970	47 942	105 561	139 481
C.IV.2. Účty v bankách	220 000	160 000	130 000	200 000	310 000
C.IV.3. Krátkodobé CP a podíly					
C.IV.4. Krátkodobý finanční majetek					
D. Časové rozlišení	0	0	0	0	0
D.I. Časové rozlišení	0	0	0	0	0
D.I.1. Náklady příštích období					
D.I.2. Komplex.náklady příštích období					
D.I.3. Příjmy příštích období					

ROZVAHA (stav k 31.12.)	1. rok (2009)	2. rok (2010)	3. rok (2011)	4. rok (2012)	5. rok (2013)
PASIVA CELKEM	661 309	593 719	502 442	647 811	809 481
A. Vlastní kapitál	27 243	9 922	76 185	217 205	413 337
A.I. Základní kapitál	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
A.I.1. Účet individuálního podnikatele	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
A.I.2. Vlastní akcie a obch.podíly					
A.I.3. Změny zákl.kapitálu					
A.II. Kapitálové fondy	0	0	0	0	0
A.II.1. Emisní ážio					
A.II.2. Ostatní kapitálové fondy					
A.II.3. Oceňovací rozdíly z přecenění majetku					
A.II.4. Oceňovací rozd.z přecenění					
A.III. Rez.fondy, ost.fondy ze zisku	0	0	0	0	0
A.III.1. Zákonný rezervní fond/ Nedělitelný fond					
A.III.2. Statutární a ost.fondy					
A.IV. Výsledek hospodaření min.let	0	-272 757	-290 078	-223 815	-82 795
A.IV.1. Nerozdělený zisk min.let				66 263	141 019
A.IV.2. Neuhrazená ztráta min.let		-272 757	-290 078	-290 078	-223 815
A.IV.3. Výsledek hospod.ve schval. řízení					
A.V. Výsl.hospodaření běžn.účet. období po zdanění +/-	-272 757	-17 321	66 263	141 019	196 133
B. Cizí zdroje	634 066	583 797	426 257	430 607	396 144
B.I. Rezervy	0	0	0	0	0
B.I.1. Rezervy dle zvl.práv.předpisů					
B.I.2. Rezerva na důchody					
B.I.3. Rezerva na daň z příjmů					
B.I.4. Ostatní rezervy					
B.II. Dlouhodobé závazky	0	0	0	0	0
B.II.1. Závazky z obch.vztahů					
B.II.2. Závaz.k ovl.a říz.osobám					
B.II.3. Závaz.k úč.jedn.pod podst. vlivem					
B.II.4. Záv.ke spol.,čl.dr.,úč.sdružení					
B.II.5. Dlouhodobé přijaté zálohy					
B.II.6. Vydané dluhopisy					
B.II.7. Dlouhodobé směnky k úhradě					
B.II.8. Dohadné účty pasivní					
B.II.9. Jiné závazky					
B.II.10.Odložený daňový závazek					
B.III. Krátkodobé závazky	282 847	398 575	426 257	430 607	396 144
B.III.1.Závazky z obchodních vztahů	238 000	350 000	360 000	350 000	300 000
B.III.2.Závazky k ovl.a říz.osobám					
B.III.3.Závazky k úč.jedn.pod podst. vlivem					
B.III.4.Záv.ke spol.,čl.dr.,úč.sdružení					

B.III.5.Závazky k zaměstnancům	30 000	30 000	33 000	33 000	36 000
B.III.6.Závazky ze SZ a ZP	10 200	10 200	11 220	11 220	12 240
B.III.7.Stát-daň.závazky a dotace	4 647	8 375	22 037	36 387	47 904
B.III.8.Krátkodobé přijaté zálohy					
B.III.9.Vydané dluhopisy					
B.III.10.Dohadné účty pasivní					
B.III.11.Jiné závazky					
B.IV. Bankovní úvěry a výpomoci	351 219	185 222	0	0	0
B.IV.1. Bankovní úvěry dlouhodobé	351 219	185 222	0	0	0
B.IV.2. Krátkodobé bankovní úvěry					
B.IV.3. Krátkodobé finan. výpomoci					
C. Časové rozlišení	0	0	0	0	0
C.I. Časové rozlišení	0	0	0	0	0
C.I.1. Výdaje příštích období					
C.I.2. Výnosy příštích období					

Příloha č. 5 – Výkaz zisku a ztrát

Označení	Text	Číslo řádku	1. rok (2009)	2. rok (2010)	3. rok (2011)	4. rok (2012)	5. rok (2013)
I.	Tržby za prodej zboží	01	2 860 000	3 360 000	3 696 000	4 065 600	4 472 160
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	02	2 145 000	2 378 040	2 580 732	2 838 805	3 122 685
+	Obchodní marže	03	715 000	981 960	1 115 268	1 226 795	1 349 474
II.	Výkony	04					
II. 1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	05					
2.	Změna stavu vnitropodnikových zásob vlastní výroby	06					
3.	Aktivace	07					
B.	Výkonová spotřeba	08	421 510	453 000	462 000	500 400	510 000
B. 1.	Spotřeba materiálu a energie	09	39 010	43 000	46 000	48 400	52 000
B. 2.	Služby	10	382 500	410 000	416 000	452 000	458 000
+	Přidaná hodnota	11	293 490	528 960	653 268	726 395	839 474
C.	Osobní náklady	12	482 400	482 400	530 640	530 640	578 880
C. 1.	Mzdové náklady	13	360 000	360 000	396 000	396 000	432 000
C. 2.	Odměny členům orgánů spol. a družstva	14					
C. 3.	Náklady na sociální zabezpečení	15	122 400	122 400	134 640	134 640	146 880
C. 4.	Sociální náklady	16					
D.	Daně a poplatky	17	8 000	4 000	4 000	4 000	4 000
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	18	11 000	22 250	22 250	22 250	22 250
III.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	19					
III. 1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	20					
III. 2.	Tržby z prodeje materiálu	21					
F.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu	22					

F. 1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	23					
F. 2.	Prodaný materiál	24					
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provoz. oblasti	25					
IV.	Ostatní provozní výnosy	26					
H.	Ostatní provozní náklady	27					
V.	Převod provozních výnosů	28					
I.	Převod provozních nákladů	29					
*	Provozní výsledek hospodaření	30	-207 910	20 310	96 378	169 505	234 344
VI.	Tržby z prodeje cenných papírů a vkladů	31					
J.	Prodané cenné papíry a vklady	32					
VII.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	33					
VII. 1.	Výnosy z CP a vkladů v podnicích ve skupině	34					
2.	Výnosy z ostatních dlouhodobých CP a vkladů	35					
3.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	36					
VIII.	Výnosy z krátkodobého finančního majetku	37					
K.	Náklady z finančního majetku	38					
IX.	Výnosy z přecenění majetkových cenných papírů	39					
L.	Náklady z přecenění majetkových cenných papírů a derivátů	40					
M.	Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	41					
X.	Výnosové úroky	42					
N.	Nákladové úroky	43	47 647	30 431	11 221	0	0
XI.	Ostatní finanční výnosy	44					
O.	Ostatní finanční náklady	45	17 200	7 200	7 200	3 600	3 600

XII.	Převod finančních výnosů	46					
P.	Převod finančních nákladů	47					
*	Finanční výsledek hospodaření	48	-64 847	-37 631	-18 421	-3 600	-3 600
Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost	49			11 694	24 886	34 612
Q. 1.	- splatná	50			11 694	24 886	34 612
2.	- odložená	51					
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost	53	-272 757	-17 321	66 263	141 019	196 133
XIII.	Mimořádné výnosy	54					
R.	Mimořádné náklady	55					
S.	Daň z příjmů z mimořádné činnosti	56					
S. 1.	- splatná	57					
2.	- odložená	58					
*	Mimořádný výsledek hospodaření	59	0	0	0,00	0	0
T.	Převod podílu na hosp. výsledku společníkům	60					
***	Výsledek hospodaření za účetní období	61	-272 757	-17 321	66 263	141 019	196 133
	Výsledek hospodaření před zdaněním	62	-272 757	-17 321	77 957	165 905	230 744