

# Podnikatelský plán na založení malého podniku

Lucie Krátká

---

Bakalářská práce  
2012



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně  
Fakulta logistiky a krizového řízení

---

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně  
Fakulta logistiky a krizového řízení  
Ústav logistiky  
akademický rok: 2011/2012

# **ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE**

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Lucie KRÁTKÁ**  
Osobní číslo: **L09956**  
Studijní program: **B 6208 Ekonomika a management**  
Studijní obor: **Logistika a management**

Téma práce: **Podnikatelský plán na založení malého podniku**

Zásady pro vypracování:

- 1. Charakterizovat malý podnik podle norem České republiky a EU a podmínky pro jeho založení**
- 2. Provést rešerši legitimních podmínek vážících se na založení podniku**
- 3. Na základě analýzy PEST vyhodnotit dotazník a vypracovat podnikatelský plán**

Rozsah bakalářské práce:

Rozsah příloh:

Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

[1] VEBER, J., J. SRPOVÁ et al. Podnikání malé a střední firmy. 2. aktual. a rozšíř. vyd. Praha: Grada Publishing, 2008. ISBN 978-80-247-2409-6.

[2] KORÁB, V., M. REŽŇÁKOVÁ a J. PETERKA. Podnikatelský plán. Brno: Computer Press, 2007. ISBN 978-80-251-1605-0.

[3] SRPOVÁ, Jitka et al. Podnikatelský plán. Praha: Oeconomica, 2007. ISBN 978-80-245-1263-1.

Další odborná literatura dle doporučení vedoucího bakalářské práce.

Vedoucí bakalářské práce:

**prof. PhDr. Vladimír Šefčík, CSc.**

Ústav ekonomie

Datum zadání bakalářské práce:

**15. prosince 2011**

Termín odevzdání bakalářské práce:

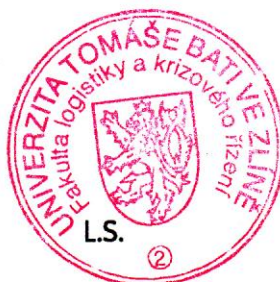
**11. května 2012**

V Uherském Hradišti dne 23. února 2012



prof. Ing. Josef Polášek, Ph.D.

*děkan*



doc. Ing. Jaroslav Rašner, CSc.

*ředitel ústavu*

## **ABSTRAKT**

Předložená bakalářská práce řeší podnikatelský plán na založení malého podniku. V teoretické části jsou sepsány základní pojmy a důležité informace, které by měl podnikatel znát před založením podniku a také možná struktura podnikatelského plánu. V praktické části je pak vypracován konkrétní podnikatelský plán na založení restaurace a baru.

Klíčová slova:

Podnik, založení podniku, podnikatelský plán, zakladatelský rozpočet, restaurace a bar.

## **ABSTRACT**

This thesis is focused on business plan of establishment of small company. The theoretical part deals with basic terms, structure of business plan and also important information, which should be known before establishing the company. The practical part is focused on specific business plan of establishment of restaurant and bar.

Keywords:

Company, establishment of company, business plan, establishing budget, restaurant and bar.

### **Prohlašuji, že**

- beru na vědomí, že odevzdáním bakalářské práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby;
- beru na vědomí, že bakalářská práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému dostupná k prezenčnímu nahlédnutí, že jeden výtisk bakalářské práce bude uložen v archivu Fakulty logistiky a krizového řízení Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně;
- byl/a jsem seznámen/a s tím, že na moji bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších předpisů, zejm. § 35 odst. 3;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 2 a 3 autorského zákona mohu užít své dílo – bakalářskou práci nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen s předchozím písemným souhlasem Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše);
- beru na vědomí, že pokud bylo k vypracování bakalářské práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tedy pouze k nekomerčnímu využití), nelze výsledky bakalářské práce využít ke komerčním účelům;
- beru na vědomí, že pokud je výstupem bakalářské práce jakýkoliv softwarový produkt, považují se za součást práce rovněž i zdrojové kódy, popř. soubory, ze kterých se projekt skládá. Neodevzdání této součásti může být důvodem k neobhájení práce.

### **Prohlašuji,**

- že jsem na bakalářské práci pracoval/a samostatně a použitou literaturu jsem citoval/a. V případě publikace výsledků budu uveden/a jako spoluautor/ka;
- že odevzdaná verze bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

V Uherském Hradišti dne 11.5.2012 .....

.....  
Knařka  
podpis studenta/ky

### **Poděkování**

Na tomto místě bych ráda poděkovala prof. PhDr. Vladimíru Šefčíkovi, CSc. za cenné připomínky a odborné rady, kterými přispěl k vypracování této bakalářské práce. Dále bych ráda poděkovala své rodině a příteli, za podporu při studiu.

# OBSAH

<b>ÚVOD</b> .....	<b>9</b>
<b>I TEORETICKÁ ČÁST</b> .....	<b>10</b>
<b>1 PODNIK</b> .....	<b>11</b>
1.1    PODNIKÁNÍ A PODNIKATEL.....	12
1.2    ZALOŽENÍ PODNIKU.....	14
1.2.1    Podnik jednotlivce – právní forma.....	14
1.2.2    Postup k získání živnostenského oprávnění.....	15
1.2.3    Předpoklady úspěchu začínajícího podniku.....	16
<b>2 PODNIKATELSKÝ PLÁN</b> .....	<b>18</b>
2.1    ÚČEL A ZÁSADY PODNIKATELSKÉHO PLÁNU.....	18
2.2    SESTAVOVÁNÍ PODNIKATELSKÉHO PLÁNU.....	19
2.2.1    Popis podnikatelské příležitosti.....	20
2.2.2    Okolí podniku.....	20
2.2.3    Strategie.....	21
2.2.4    Materiálové a personální zabezpečení .....	22
2.2.5    Finanční plán.....	23
<b>II PRAKTICKÁ ČÁST</b> .....	<b>26</b>
<b>3 VSTUP DO PODNIKÁNÍ</b> .....	<b>27</b>
3.1    CHARAKTERISTIKA PODNIKU.....	28
3.1.1    Právní forma.....	28
3.1.2    Předmět podnikání .....	28
3.2    ANALÝZA TRHU.....	29
3.2.1    Konkurence .....	29
3.2.2    SWOT analýza .....	32
3.3    URČENÍ STRATEGIE PODNIKU .....	34
3.3.1    Nastavení kontrolních mechanismů .....	36
3.4    TECHNICKO-MATERIÁLNÍ A PERSONÁLNÍ ZABEZPEČENÍ .....	37
3.4.1    Majetkové vztahy .....	37
3.4.2    Materiálové a surovinové zabezpečení .....	38
3.4.3    Otevírací doba .....	39
3.4.4    Personál a náplň práce.....	40
3.4.5    Pracovní doba.....	41
3.5    OPERAČNÍ PLÁN .....	42
<b>4 ZAKLADATELSKÝ ROZPOČET</b> .....	<b>45</b>
4.1    NÁKLADY.....	45
4.1.1    Vstupní náklady .....	45
4.1.2    Mzdy zaměstnanců.....	46
4.1.3    Fixní náklady pro rok 2012 .....	48
4.1.4    Variabilní náklady pro rok 2012 .....	50
4.1.5    Náklady v dalších letech .....	51
4.2    TRŽBY .....	53
4.2.1    Plán tržeb pro rok 2012 .....	53
4.2.2    Plán tržeb v dalších letech.....	54

4.3	PLÁNOVANÝ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ .....	55
4.3.1	Pesimistická varianta .....	55
4.3.2	Realistická varianta .....	56
4.3.3	Optimistická varianta .....	57
4.3.4	Srovnání variant výsledku hospodaření .....	58
4.4	STARTOVACÍ KAPITÁL A VSTUPNÍ ROZVAHA.....	59
4.5	CASH FLOW .....	60
<b>5</b>	<b>SHRNUTÍ.....</b>	<b>61</b>
	<b>ZÁVĚR .....</b>	<b>62</b>
	<b>SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY.....</b>	<b>63</b>
	<b>SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK.....</b>	<b>65</b>
	<b>SEZNAM OBRÁZKŮ .....</b>	<b>66</b>
	<b>SEZNAM TABULEK.....</b>	<b>67</b>
	<b>SEZNAM PŘÍLOH.....</b>	<b>68</b>



## ÚVOD

Malé a střední podniky jsou významným sektorem tržní ekonomiky. Představují více než 99,8 % z celkového počtu podniků v České republice. Podnikatelům dávají prostor pro seberealizaci, iniciativu i materiální zajištění. K úspěšnému podnikání je nezbytné zhotovit podnikatelský plán, při jehož sestavování si podnikatel utřídí myšlenky a přijde na důležité informace týkající se založení podniku, norem, legislativy, strategie, personálního zabezpečení, finančního plánu apod.

Cílem bakalářské práce je na základě charakteristiky teoretických východisek pro založení malého podniku vypracovat podnikatelský plán na založení restaurace a baru v Prostějově.

V teoretické části této práce jsou představeny základní pojmy související s podnikáním, právní forma podnikání jednotlivce, postup, jak získat živnostenské oprávnění, předpoklady úspěchu začínajícího podniku a možná koncepce podnikatelského plánu. Protože struktura podnikatelského plánu není přesně definována, volíme ji tak, aby vyhovovala potřebám pro sepsání podnikatelského plánu na založení restaurace a baru.

Celá teoretická část je sestavena z informací získaných z dostupné literatury. V textu je použita metoda číselných odkazů pro citování zdrojů, jejichž kompletní seznam je uveden na konci práce.

Praktická část je již zaměřena na samotné vypracování konkrétního podnikatelského plánu na založení restaurace a baru v Prostějově. V první kapitole jsou popsány osobní předpoklady budoucího podnikatele pro podnikání v oboru hostinská činnost, je zvolená vhodná právní forma podnikání a vymezen předmět činnosti. Dále je provedena analýza trhu s prozkoumáním konkurence, zjištění silných a slabých stránek restaurace a baru a možných příležitostí a hrozeb. V dalších kapitolách objasňujeme strategii a cíle podnikání, majetkové vztahy, dodavatele zboží a surovin, otevírací dobu, náplň práce a pracovní dobu zaměstnanců. Nedílnou součástí podnikatelského plánu je zakladatelský rozpočet, v němž jsou odhadnuty náklady, výnosy, hospodářský výsledek, cash flow, potřebná výše počátečního kapitálu a počáteční rozvaha. Některé úseky praktické části podkládáme dotazníkovým šetřením, které bylo provedeno kvůli získání odpovědí na otázky, jež nelze vyhledat v dostupných zdrojích, protože se jedná o subjektivní názory respondentů.

Práce má sloužit jako určitý „jízdní řád“ pro založení a chod konkrétní restaurace a baru.

## **I. TEORETICKÁ ČÁST**

## 1 PODNIK

Existuje mnoho různých variant, jak je možné definovat pojem „podnik“, příkladem může být definice podle obchodního zákoníku:

*„Podnikem se pro účely tohoto zákona rozumí soubor hmotných, jakož i osobních a nehmotných složek podnikání. K podniku náleží věci, práva a jiné majetkové hodnoty, které patří podnikateli a slouží k provozování podniku nebo vzhledem k své povaze mají tomuto účelu sloužit.“* [10, s. 8]

Podniky lze klasifikovat podle počtu zaměstnanců, ročního obrátu a hodnot aktiv následovně:

- **mikropodnik** – zaměstnává do 10 zaměstnanců, roční obrát do 2 mil. EUR, aktiva do 2 mil. EUR,
- **malý podnik** – zaměstnává do 50 zaměstnanců, roční obrát do 10 mil. EUR, aktiva do 10 mil. EUR,
- **střední podnik** – zaměstnává do 250 zaměstnanců, roční obrát do 50 mil. EUR, aktiva do 43 mil. EUR. [3]

Hlavními výhodami malých, případně středních, podniků je jejich schopnost rychle se adaptovat na požadavky a výkyvy trhu, jednoduchá organizační struktura a tím i osobnější vztah k zaměstnancům, dále pak schopnost vytvářet pracovní příležitosti při nevelkých kapitálových nákladech, blízký vztah k zákazníkovi, méně rozsáhlá administrativa a nižší náročnost na energie a suroviny. [4]

I když existuje spousta výhod malých a středních podniků, zároveň existují i různá omezení:

- mají menší ekonomickou sílu a horší přístup ke kapitálu,
- mají slabší pozici ve veřejných soutěžích o státní zakázky a již předem jsou vyloučeny z podnikání, v nichž je třeba velkých investic,
- provádí většinou inovace pouze nižších řádů a nejsou schopny úplně monitorovat a následně využívat existující dostupné znalosti,
- většina si nemůže dovolit zaměstnávat špičkové vědce, manažery a obchodníky, kteří by mohli přispět k rozvoji podniku,

- mohou být ohroženy chováním velkých firem a obchodních řetězců prosazujících dumpingové ceny,
- je na ně kladen tlak ze strany sledování rostoucích změn právních předpisů a jejich dodržování. [8]

Obchodní firma je pojem, který úzce souvisí s podnikem a definice podle obchodního zákoníku zní:

*„Obchodní firma je název, pod kterým je podnikatel zapsán do obchodního rejstříku. Podnikatel je povinen činit právní úkony pod svou firmou.“* [10, s. 8]

### **1.1 Podnikání a podnikatel**

Mnoho lidí si myslí, že teorie podnikání nemá žádnou hodnotu pro praxi. Existuje také mnoho podnikatelů, kteří o ní nikdy nic nečetli. Vynikající podnikatelé ovšem přiznávají, že teorie má velký podíl na jejich úspěchu. Pouhá znalost teorie podnikání však nezaručuje úspěch, ale pomáhá k němu najít nejlepší cestu. Důležité je nadání a příslušné vlastnosti podnikatele. [4]

#### **Podnikání**

Definicí pojmu „podnikání“ existuje celá řada, příkladem může být jedna z obchodního zákoníku:

*„Podnikáním se rozumí soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku.“* [10, s. 7]

Další příklad je z hlediska ekonomického, které říká:

*„Podnikání je zapojení ekonomických zdrojů a jiných aktivit tak, aby se zvýšila jejich původní hodnota. Je to dynamický proces vytváření přidané hodnoty.“* [8, s. 15]

K obecným rysům u všech definic a pojetí podnikání patří cílevědomá činnost, kreativní a iniciativní přístupy, organizování a řízení transformačních procesů, praktický přínos, užitek, přidaná hodnota, převzetí a zakalkulování rizika neúspěchu, opakování a cyklický proces. [8]

Cílem podnikatele je zhodnocení kapitálu, který byl do podnikání vložen, a to především vlastního. Jinými slovy chce podnikatel dosáhnout zisku, popřípadě zvýšit tržní hodnotu podniku. [6]

Místo, kde je provozováno podnikání se nazývá provozovna, živnostenský zákon ji definuje:

*„Provozovnou se pro účely tohoto zákona rozumí prostor, v němž je živnost provozována. Za provozovnu se považuje i automat nebo obdobné zařízení sloužící k prodeji zboží nebo poskytování služeb a mobilní provozovna.“* [11, s. 16]

Provozovna musí být způsobilá pro provozování živnosti a zvenčí označena názvem, identifikačním číslem podnikatele a identifikačním číslem provozovny. U provozovny určené pro prodej zboží či služeb spotřebitelům musí být dále uvedeno jméno a příjmení osoby odpovědné za činnost provozovny, prodejní nebo provozní doba určená pro styk se spotřebiteli. [11]

### **Podnikatel**

Objasnění pojmu podnikatel je opět celá řada, vybrali jsme jedno podle obchodního zákoníku:

*„Podnikatelem je:*

- *osoba zapsaná v obchodním rejstříku,*
- *osoba, která podniká na základě živnostenského oprávnění,*
- *osoba, která podniká na základě jiného než živnostenského oprávnění podle zvláštních předpisů,*
- *osoba, která provozuje zemědělskou výrobu a je zapsána do evidence podle zvláštního předpisu.“* [10, s. 8]

Jádrum podnikání je podnikavost. To znamená, že člověk musí mít určité dispozice a osobní vlastnosti, aby byl v podnikání úspěšný. Mezi dispozice patří schopnosti, vědomosti a dovednosti. Osobní vlastnosti jsou například důvěryhodnost, poctivost, zásadovost, důslednost, ohleduplnost, zdvořilost, přesnost, rozhodnost, svědomitost, vytrvalost, zodpovědnost, vztah k práci atd. [8]

Rozhodnout se pro podnikání znamená radikálně změnit pracovní prostředí. Z osoby v závislé činnosti se člověk promění v osobu samostatně výdělečně činnou, tedy podnikající, v podstatě nezávislou a takovou, která má své podřízené osoby závislé na vůli a úspěchu podnikání. [4]

## 1.2 Založení podniku

Než zahájíme podnikatelskou činnost, musíme zvážit, zda pro podnikání v daném oboru máme osobní předpoklady, podporu rodiny, dále máme-li dobrý podnikatelský nápad a v čem spočívá naše konkurenční výhoda. Také bychom se do podnikání neměli pouštět bez zakladatelského rozpočtu a vypočteného potřebného počátečního kapitálu. Podnikatelský plán je důležitý pro zjištění životaschopnosti našeho podnikatelského nápadu. Před zahájením podnikatelské činnosti je nezbytné se seznámit alespoň se základní legislativou a zvolit vhodnou právní formu podnikání. [4]

### 1.2.1 Podnik jednotlivce – právní forma

Podnik jednotlivce neboli podnik fyzické osoby je vlastněn jednou osobou. Výhodou je, že k založení stačí i menší kapitál a jeho regulace ze strany státu je minimální. Nevýhodou je pak obtížný přístup ke kapitálu, neomezené ručení za dluhy společnosti a omezená živnost podniku daná délkou života majitele. Podnikání fyzických, případně i právnických, osob se řídí zákonem č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon), ve znění pozdějších předpisů. Podniky jednotlivce mají většinou formu živnosti. [6]

Živnost podle živnostenského zákona:

*„Živností je soustavná činnost provozovaná samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených tímto zákonem.“ [11, s. 7]*

Aby se fyzická osoba mohla stát živnostníkem, musí splňovat řadu podmínek vyplývajících ze živnostenského zákona. Mezi všeobecné podmínky patří:

- dosažení věku 18 let,
- způsobilost k právním úkonům,
- bezúhonnost. [11]

Z hlediska odborné způsobilosti lze živnosti rozdělit na ohlašovací a koncesované. **Živnosti ohlašovací** mohou být při splnění stanovených podmínek provozovány na základě ohlášení. Jsou to:

- **živnosti řemeslné** – odborná způsobilost je získána vyučením v oboru a praxí (zámečnictví, opravy silničních vozidel, truhlářství, zednictví, hostinská činnost ...),

- **živnosti vázané** – odborná způsobilost je stanovena pro každou živnost samostatně (např. výroba, montáž, opravy a revize plynových zařízení nebo elektrických zařízení) – je potřebné získat průkaz způsobilosti,
- **živnosti volné** – odborná způsobilost není stanovena. [6]

**Živnosti koncesované** lze vykonávat jen na základě tzv. **koncese** (povolení), kterou uděluje živnostenský úřad. Uchazeč musí mít požadované vzdělání, být popř. absolventem speciálního kurzu apod. Mezi koncesované živnosti patří například vývoj střeliva, výroba zbraní, taxislužba, pohřební služby atd. [6]

Živnosti se dělí také podle předmětu podnikání a rozsahu oprávnění. V živnostenském zákoně jsou rozlišovány:

- **obchodní živnosti** – mezi ně patří koupě zboží za účelem jeho dalšího prodeje a prodej, provozování čerpacích stanic s palivy a mazivy, provádění dražeb mimo výkon rozhodnutí,
- **výrobní živnosti** – nejsou zákonem podrobně vyjmenovány, je stanoven pouze rozsah dalších činností přípustných v rámci daného oprávnění,
- **živnosti poskytující služby** – poskytování oprav a údržby věcí, přeprava osob a zboží, provozování cestovních kanceláří, poskytování ubytování, hostinská činnost, provozování zastaváren a jiné práce a výkony k uspokojování dalších potřeb. [8]

Přesný postup a doklady potřebné k prokázání odborné způsobilosti a podrobný rozsah aktivit, které podnikatel může poskytovat v rámci vydaného živnostenského oprávnění je podrobněji uveden v živnostenském zákoně. [8]

### 1.2.2 Postup k získání živnostenského oprávnění

Nejdříve bychom si měli ověřit, zda činnost, v níž chceme podnikat, vykazuje znaky živnosti podle živnostenského zákona. Nemělo by se jednat o nahodilou záležitost či skrytý pracovní poměr. Dále si musíme ověřit, zda splňujeme všeobecné podmínky pro získání živnosti, případně máme-li i odbornou způsobilost. Pokud podmínka odborné způsobilosti není dodržena, musí fyzická osoba určit odpovědného zástupce. U koncesovaných živností musí být ustanovení odpovědného zástupce schváleno živnostenským úřadem. [8]

Definice odpovědného zástupce podle živnostenského zákona:

*„ Odpovědný zástupce je fyzická osoba ustanovená podnikatelem, která odpovídá za řádný provoz živnosti a za dodržování živnostenskoprávních předpisů a je k podnikateli ve smluvním vztahu. Odpovědný zástupce musí splňovat všeobecné i zvláštní podmínky provozování živnosti podle § 6 a 7.“* [11, s. 14]

Také musíme zjistit, do jaké skupiny živností patří činnost, kterou chceme vykonávat, zda se řadí k živnosti obchodní, výrobní nebo poskytující služby. Dále jde-li podle požadavků na odbornou způsobilost o ohlašovací či koncesovanou živnost. U ohlašovací pak vyhledáme, jestli se jedná o živnost volnou, řemeslnou či vázanou. [8]

Živnostenské oprávnění vydá živnostenský úřad za správní poplatek. Na živnostenském úřadě se podá ohlášení živnosti nebo žádost o koncesi pomocí jednotného registračního formuláře. Dále s sebou na živnostenský úřad musíme vzít občanský průkaz, pokud je třeba i doklady prokazující odbornou či jinou způsobilost a prohlášení odpovědného zástupce se souhlasem ustanovení do funkce. U ohlašovacích živností může živnostník začít podnikat dnem ohlášení živnosti, u živností koncesovaných může dotýčný začít podnikat, jakmile nabude udělení koncese právní moc. [8]

### 1.2.3 Předpoklady úspěchu začínajícího podniku

Každý rok vzniká bezpočet nových podniků a současně jich i mnoho zaniká. Aby nedošlo k zániku, je dobré před začátkem podnikání zohlednit několik následujících doporučení:

- získat motivaci a mít odhodlání podnikat,
- zvážit osobní předpoklady pro podnikání,
- objevit podnikatelský nápad,
- vyjasnit podnikatelský záměr,
- vymezit předmět činnosti a zvolit vhodnou právní formu podnikání,
- připravit zakladatelský rozpočet,
- sestavit podnikatelský plán. [8]

Hlavním předpokladem pro rozvoj začínající firmy je silná motivace podnikatele. Ta je založená na osobních plánech, záměrech, přáních a jejich konkrétní podobě ve formě osobních a podnikatelských cílů. Důležitá je také podpora rodiny, příbuzných a přátel. [4]



Začít podnikat znamená přijmout velkou odpovědnost za všechny své činy a rozhodnutí. S osobním podnikáním je také spojeno hodně práce. Mnoho podnikatelů zažije, nebo už zažilo, období, kdy se jim příliš nedařilo a právě s touto situací si většina z nich neumí poradit. [4]

Na začátku každého podnikání by měl být životaschopný nápad, který je předpokladem úspěchu a možného uplatnění na trhu. [4]

Ujasnění si podnikatelského záměru již v prvních fázích zakládání podniku nám může odhalit silné i slabé stránky podnikání. Často umožňuje předejít možnému neúspěchu začínající firmy. Nezbytnou součástí podnikatelského záměru je určení okruhu výrobků nebo služeb, které chce firma nabízet, dále vymezení potenciálních zákazníků a zmapování konkurence. [8]

Zakladatelský rozpočet je nedílnou součástí podnikatelského záměru. Jeho účelem je specifikace a kvantifikace potřebných zdrojů, které podnikatel musí do podnikání vložit dříve, než začne vydělávat. Jedná se hlavně o:

- výdaje spojené se založením firmy,
- soupis dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku firmy potřebného pro jeho rozjezd,
- vyčíslení výše oběžných aktiv potřebných v počátečních fázích podnikání, než firma začne generovat peníze,
- předpokládaný rozsah výnosů, nákladů a zisků (preferuje se stanovení v pesimistické, realistické a optimistické variantě),
- sestavení očekávaného toku peněžní hotovosti,
- předpokládaná návratnost vloženého kapitálu. [8]

Do této části přípravy by měl být zahrnut odhad peněžních prostředků na zaplacení administrativních poplatků, pořízení hmotného a nehmotného majetku, prostředky na několik měsíčních plateb nájmu, platy zaměstnanců, nákup zboží atd. [8]

## 2 PODNIKATELSKÝ PLÁN

Do podnikání bychom se neměli pouštět bez sestaveného podnikatelského plánu, který nám pomůže zjistit, zda náš podnikatelský nápad bude životaschopný a reálný. Podnikatelský plán je písemný dokument zpracovaný podnikatelem, popisuje všechny vnější a vnitřní faktory související s podnikatelskou činností. [4]

Hodnota podnikatelského plánu nespočívá jen v kvalitě a propracování plánu jako takového, ale také v procesu, kterým musíme při jeho tvorbě projít. Podnikatelský plán sestavíme také proto, abychom si my sami ujasnili myšlenky a zejména abychom zajistili finanční zdroje pro projekt. [5]

### 2.1 Účel a zásady podnikatelského plánu

Podnikatelský plán by měl sloužit hlavně podnikateli k interním účelům. Často však bývá sestavován jen proto, že jej vyžaduje banka při žádosti o úvěr, investor nebo budoucí společníci. [4]

Uvnitř podniku funguje podnikatelský plán jako nástroj pro plánování, kontrolu, je podkladem pro rozhodovací proces atd., opíráme se o něj zejména v případech, kdy podnikatel zakládá podnik, nebo když podnik stojí před významnými změnami. Přínosy podnikatelského plánu pro management spočívají hlavně v tom, že jeho zpracování umožňuje:

- získání užitečných poznatků například z analýz vnějšího okolí, které může napomoci orientaci v legislativě, politické situaci, daňové soustavě atd.,
- demonstrování záměrů ve vývoji firmy, možná rizika při jejich dosahování a předpoklady, podle nichž by záměry měly být realizovatelné,
- předpověď vývoje finančních toků, předpověď výnosů, nákladů a zisku,
- včasné odhalení slabin a rizik při dosahování podnikatelského záměru,
- informovat zaměstnance o záměrech firmy do budoucna a vybudovat podnikovou kulturu. [8]

Externí subjekty zkoumají na základě podnikatelského plánu schopnost podniku realizovat zamýšlený projekt, připravenost ucházet se o některý druh podnikatelské podpory apod. Tady je třeba přesvědčit investora nebo banku o výhodnosti projektu, na jehož financování požadujeme kapitál. Kvalitně zpracovaný podnikatelský plán může významně přispět ke kladnému rozhodnutí banky či investora a tím nám pomůže získat potřebný kapitál. [9]

Při zpracování podnikatelského plánu by měly být dodrženy určité zásady, jimiž jsou srozumitelnost, logičnost, uvážená stručnost, pravdivost a reálnost. [4]

Při sepisování podnikatelského plánu je vhodné vyjadřovat se jednoduše, nevkládat mnoho myšlenek do jedné věty a vybírat přídavná jména s opatrností. Kde to bude vhodné, sestavíme tabulku a koncepci doložíme čísly. Myšlenky sepsané v podnikatelském plánu by na sebe měly logicky navazovat a měly by být uváženě stručné, ovšem ne na úkor základních faktů. Předpokládaný vývoj podnikání, popsany v podnikatelském plánu, musí být v souladu s pravdivými údaji a měl by také být reálný. [9]

Propracovanost podnikatelského plánu závisí nejen na velikosti firmy, ale také na tom, zda se bude jednat o výrobu či poskytování služeb. Dále pro jaké účely je sestavován, jestli pro interní či externí. [8]

## 2.2 Sestavování podnikatelského plánu

Při sestavování podnikatelského plánu si podnikatel ujasní, jaké kroky musí učinit v jednotlivých oblastech, jak osloví zákazníky, jak silná je konkurence a jak se od ní odliší, kolik bude potřebovat zaměstnanců atd. Obsah podnikatelského plánu není nikde závazně stanoven a neexistuje jeho jednotná forma. [5]

Jelikož se jedná o písemný dokument, měl by obsahovat titulní list s obchodním názvem a logem firmy, název podnikatelského plánu, jméno autora, klíčových osob či zakladatelů, datum založení apod. Nezbytností takového dokumentu je obsah, který usnadňuje vyhledávání informací. Také by měl obsahovat úvod a shrnutí, tyto dvě části nejsou totožné. V úvodu může být uvedeno pro koho je plán určen, kdo se podílel na jeho zpracování, kontaktní informace apod. Ve shrnutí je nastíněn zhuštěný přehled informací o tom, co je na následujících stránkách podnikatelského plánu popsáno podrobněji. [5]

Těžištěm podnikatelského plánu může být:

- popis podnikatelské příležitosti,
- okolí podniku,
- strategie,
- materiálové a personální zabezpečení,
- finanční plán. [4]

Na konci podnikatelského plánu je možné uvést ještě přílohy. Ty mohou obsahovat například fotografie, výkresy produktů, důležité smlouvy, reference významných osobností apod.

Uvedená struktura je pouze orientační. Záleží na podniku jakou skladbu a rozsah bude mít podnikatelský plán.

### **2.2.1 Popis podnikatelské příležitosti**

V této části práce bychom měli objasnit, v čem spatřujeme naši podnikatelskou příležitost. Všeobecně může jít například o nalezení mezery na trhu, o objevení nového technického principu apod. Je nezbytné přesvědčit čtenáře, že pro podnikání máme potřebné schopnosti a právě nyní je vhodné náš podnikatelský nápad zrealizovat. [5]

V rámci upřesnění podnikatelské příležitosti bychom měli představit produkty nebo služby, jež hodláme nabízet a konkurenční výhody. Vyjadřovat bychom se měli tak, aby popisu rozuměl i laik a text by neměl být příliš dlouhý. Podrobnější charakteristika či výčet všech produktů a služeb se uvádí do přílohy, která je na konci dokumentu. [5]

Nabízený výrobek či služba musí mít konkurenční výhodu, aby se uchytil na trhu a byl lepší než konkurence. Je třeba zdůraznit, jaký prospěch plyne z naší nabídky pro zákazníka, a proč by zákazníci měli nakupovat právě u nás a ne u konkurence. [3]

### **2.2.2 Okolí podniku**

V podnikatelském plánu bychom měli prokázat, že dobře známe okolí podniku, víme jaké příležitosti a hrozby na nás čekají. [4]

Důležitý je výzkum trhu. Tzn. je klíčovým analytickým nástrojem pro určení pozice podniku na trhu, ceny, komunikace, konkurence apod. Je základním stavebním prvkem všech podnikatelských záměrů a plánů. Klíčovými prvky marketingového výzkumu jsou:

- sběr dat,
- převedení dat do formy, která přinese užitečné informace,
- použití těchto informací k přijetí opatření. [1]

Jednou z metod sběru dat je dotazník, který představuje často používanou formu kontaktu s respondentem. Dotazník by měl být takový, aby:

- dotazovaný mohl odpovídat na to, co nás opravdu zajímá,

- byl pro respondenta snadný, příjemný a žádoucí,
- dotazovaný mohl odpovídat stručně a pravdivě,
- upoutal pozornost na první pohled, např. svou grafickou úpravou, tématem,
- formulace otázek byla jednoznačná a srozumitelná. [1]

Analýzou přání zákazníků pak chceme ukázat, že známe cílový okruh lidí, kterým budeme nabízet své produkty či služby. [4]

Při analýze konkurence je důležité zjistit, kdo prodává nebo nabízí stejné či podobné výrobky nebo služby. Správně by měli být uvedeni všichni konkurenti, ale blíže zkoumat každého sebemenšího konkurenta nemá za určitých okolností velký smysl. Proto je dobré rozdělit konkurenty na hlavní a vedlejší. Hlavními konkurenty jsou podniky, které hrají na daném trhu významnou roli a budou ji hrát i nadále. Patří k nim i firmy, jež jsou velmi podobné podniku, pro který je podnikatelský plán zpracováván. U konkurentů bychom především měli zkoumat jejich silné a slabé stránky. [3]

K posouzení konkurenceschopnosti našeho podniku může sloužit SWOT analýza, která se obvykle dělá na základě předcházejícího průzkumu trhu. Skládá se ze slabých a silných stránek podniku a z možných příležitostí a hrozeb. Kdykoliv provádíme SWOT analýzu, je nutné umět pojmenovat, co je interní a co externí prostředí [1]

### 2.2.3 Strategie

Vytyčení strategie podniku je klíčovým úkolem podnikatele a má rozhodující vliv na budoucí pozici na trhu. Tvoří základ pro veškeré další rozhodování, plánování a realizaci operativních cílů. [5]

*„Strategii tedy rozumíme určité schéma postupu, které naznačuje, jak za daných podmínek dosáhnout vytyčených cílů. Je to přehled kroků a činností které jsou přijímány s vědomím částečné neznalosti všech budoucích podmínek, okolností a souvislostí, kdy nejsou poznány všechny přípustné alternativy a nelze přesně označit jednotlivé výhody a nevýhody pro potřeby budoucího rozhodování. Cílem je dospět k náležité koordinaci veškerých aktivit všech složek podniku a vytvořit jednotný celek jeho dalších perspektiv.“ [1, s. 82]*

### Reklamní strategie a podpora prodeje

Je důležité, aby se nabídka skutečně dostala k cílovým skupinám příjemců. Proto je vhodné dát o produktu či službě zákazníkům vědět například v podobě reklamy v tisku, televizi,

na billboardech apod. Účinná může být také podpora prodeje, například rozdávání různých vzorků, odměn a dárků. Možnosti reklamy závisí na velikosti podniku a jeho finanční situaci [1]

Podniky většinou hledají nové zákazníky a mnoho prostředků vkládají právě do reklamy. Často to však vede k zanedbání stávajících zákazníků. Jestliže totiž budou uspokojeny potřeby a přání zákazníka, bude se stále vracet a doporučovat náš podnik svým známým. Pokud však bude mít pocit, že nebyl řádně obsloužen, jistě to sdělí všem kolem a tím bude docházet k poškozování dobrého jména podniku. [3]

### **Cenová strategie**

Ceny jsou záležitostí prodejce a dodavatele. Hodnota nabídky produktu je v užitku, který zákazníkovi přináší a který očekává. Zákazník přemýšlí, zda cena, jež má být zaplacená odpovídá hodnotě výrobku. Navrhovaná cena musí být v souladu s cenovou strategií podniku. Zákazník s ní musí být spokojen a zároveň by měla přinášet pro podnik zisk. [1]

Určení ceny ovlivní příjmy podniku a dosažení ziskového cíle. Abychom mohli vhodně stanovit cenové hladiny, musíme vzít v úvahu nejenom vlastní náklady podniku, ale musíme znát i postoje a očekávání zákazníků, konkurenční ceny a možné reakce konkurence na podnikovou cenovou politiku. [1]

Termín strategie může být používán v nejrůznějších kontextech. Známe například strategii výrobní, personální, marketingovou, finanční apod.

#### **2.2.4 Materiálové a personální zabezpečení**

##### **Materiálové zabezpečení**

Zvolený výrobní program nebo poskytovaná služba umožňují stanovit potřebné vstupy, mezi které patří například základní suroviny, materiály, polotovary, komponenty, energie apod., a to jak v naturálním, tak v hodnotovém vyjádření. V souvislosti s potřebnými vstupy řešíme problém výběru vhodných dodavatelů. Je potřebné zvolit optimální počet dodavatelů a vybrat takové, kteří budou pro chod podniku nejvhodnější. [3]

##### **Personální zabezpečení**

V případě, že se rozhodneme přijmout zaměstnance, musíme plnit řadu povinností vyplývajících z pracovněprávních předpisů, zejména pak ze zákoníku práce. Je třeba zjistit, kolik pracovníků a s jakou kvalifikací potřebujeme zaměstnat, jak a odkud budou získáni,

na jaké právní bázi budou zaměstnání, jak se bude vyvíjet mzdová hladina, jakým způsobem budou řešeny personální záležitosti v podniku apod. [8]

Zákoník práce preferuje výkon práce formou pracovního poměru, tzn. na bázi pracovní smlouvy, která musí mít písemnou podobu. Zaměstnance můžeme zaměstnat i na základě dohody o provedení práce, nebo dohody o pracovní činnosti, tyto dohody jsou ovšem vhodné hlavně pro brigádníky. [8]

### 2.2.5 Finanční plán

Finanční plán je završením tvorby podnikatelského plánu a ověřuje reálnost podnikatelského záměru. Jeho sestavení vyžaduje schopnost modelovat možné varianty budoucího vývoje. [2]

Finanční plán tvoří především plán nákladů a výnosů, plán peněžních toků, plánovaný výkaz zisků a ztrát, plánovaná rozvaha a jiné.

#### Náklady a výdaje

Náklady podniku představují spotřebu výrobních prostředků vyjádřenou v penězích. Měly by být vynakládány účelně a hospodárně. Náklady nejsou to samé jako výdaje. Výdaje představují peněžní úbytek fondů podniku (stav hotovosti, peněz na účtech v bance) bez ohledu na účel jejich použití. Příkladem může být nákup stroje, který je peněžním výdajem, ale není nákladem, tím jsou až odpisy, jimiž se převádí pořizovací cena do nákladů. Odpisy už pak nejsou peněžní výdaj (tím už byl nákup stroje). [7]

Abychom mohli podnik efektivně řídit, je dobré zabývat se strukturou nákladů, které můžeme sledovat podle:

- druhu (materiálové, energetické, mzdové, odpisy atd.),
- účelu (útvary, výkonu), tzn. pro potřeby rozpočtování a kalkulování,
- činností (provozní, finanční, mimořádné),
- závislosti na změnách objemu výroby (variabilní a fixní). [5]

Rozdělení nákladů na fixní a variabilní je velmi důležité pro finanční řízení podniku.

Fixní náklady se s objemem produkce nemění, případně jen velmi málo, jsou relativně stále stejné. Může se jednat například o nájem, odpisy budov, pojištění, telefonní či poštovní poplatky atd. Fixní náklady vznikají, i když se nic nevyrábí. [5]

Variabilní náklady se s objemem výroby mění, jde například o přímou spotřebu materiálu či obalů. [5]

### **Výnosy a příjmy**

Výnosy podniku jsou peněžní částky, kterých podnik dosáhl z veškerých svých činností za určité účetní období (měsíc, čtvrtletí, rok) bez ohledu na to, zda v daném období došlo k jejich inkasování či nikoliv. [7]

Výnosy podniku tvoří:

- provozní výnosy - tržby za prodej vlastních výrobků a služeb,
- finanční výnosy - získané z finančních investic, cenných papírů a vkladů,
- mimořádné výnosy - získané například prodejem odepsaných strojů. [7]

Příjmy jsou pak peněžní částky, jež podnik skutečně získal (zinkasoval) za prodané výrobky nebo služby. [5]

### **Výsledek hospodaření**

Výsledek hospodaření je představován rozdílem mezi výnosy a náklady, může se jednat o zisk nebo ztrátu. Čistý zisk zjistíme, jestliže výsledek hospodaření zdaníme daní z příjmu. V prvním roce by měl být výsledek hospodaření zpracován podrobněji. V dalších letech pak postačí roční údaje. [2]

Přehled o výnosech, nákladech a výsledku hospodaření podniku podává výkaz zisků a ztrát, který se stručněji nazývá „výsledovka“. [7]

### **Financování podniku**

Pro rozjezd podniku musíme znát výši finančních prostředků nezbytných pro jeho založení, i pro jeho počáteční chod (ten může zahrnovat až několik měsíců). Potřeba zdrojů financování vychází z předpokládaných kapitálových výdajů, tj. výdaje na pořízení budovy, strojní vybavení, kancelářské techniky, vozového parku apod. v závislosti na předmětu podnikání. Tato část výdajů je celkem dobře vyčíslitelná. Často se však zapomíná na finanční prostředky potřebné k nákupu zásob, výplatu mezd, zákonné odvody atd. až do doby, než odběratelé za nákup výrobků zaplatí. [2]

Finanční prostředky pro rozjezd podniku můžeme získat buďto z vlastních zdrojů, což je méně častá varianta, nebo z cizích zdrojů. Cizím zdrojem může být například půjčka či úvěr z banky.



### Cash flow

Cash flow neboli plán peněžních toků sledujeme ve výkazu o peněžních tocích. Důvodem, proč používat tento výkaz, je zejména eliminace časového nesouladu mezi náklady a výdaji, výnosy a příjmy, ziskem a peněžními prostředky. Výkaz o peněžních tocích podává informaci o pohybu peněžních prostředků podniku v souvislosti s jeho podnikatelskou činností za určité období. Peněžní toky lze sledovat přímou nebo nepřímou metodou. Přímá metoda předpokládá, že se v podniku evidují příjmy a výdaje. Nepřímá metoda je založena na údajích z finančního účetnictví a základ zjišťování peněžního toku tvoří hospodářský výsledek, který se upraví o náklady nesouvisející s výdaji a o výnosy nesouvisející s příjmy. Nepřímá metoda je v praxi častější. Peněžní toky je třeba řídit, aby byla zajištěna likvidita podniku.[8]

Celý finanční plán je dobré zpracovat ve třech variantách, a to v pesimistické, realistické a optimistické, abychom byli připraveni na různé možnosti prosperity podniku.

Podnikatelský plán je živý mechanismus, který nesmí být po zpracování odložen a zapomenut. Teprve po úspěšné realizaci plánu dochází k jeho naplnění. [2]

## **II. PRAKTICKÁ ČÁST**

### 3 VSTUP DO PODNIKÁNÍ

Již několik let pomáhám v hostinci svých příbuzných a za tu dobu jsem se naučila vařit minutková jídla, obsluhovat hosty, manipulovat s penězi, komunikovat se zákazníky i s dodavateli zboží a organizovat větší akce.

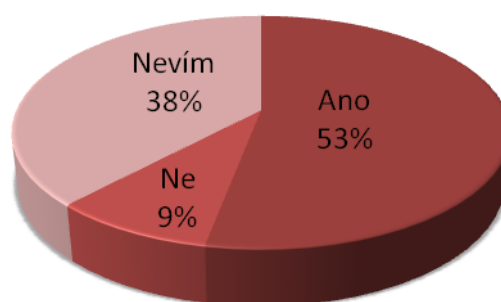
Jelikož už vím, co podnikání v tomto odvětví obnáší, rozhodla jsem se založit vlastní restauraci a bar.

V restauraci a baru chci nabízet minutky, denní menu a různé nápoje. V mé vizi by podnik měl mít otevřeno od pátku do neděle nonstop a půjčovaly by se zde společenské stolní hry.

Pro zjištění, zda podnik založit, případně jak by měl vypadat, jsem provedla dotazníkové šetření, které proběhlo jak na webových stránkách *www.vypln.to*, tak i osobním dotazováním v Prostějově a jeho okolí. Na dotazník odpovídalo 100 respondentů a je uveden v příloze (P I).

Předpokládám, že nový podnik by se mohl uchytit na trhu, protože i v dotazníku jsem se ptala, zda by v Prostějově měla být založena nová restaurace a bar a více než polovina respondentů odpověděla kladně (Obr. č. 1). Navíc budu půjčovat i společenské stolní hry, které by měly přilákat zákazníky a podle mého názoru se stanou zajímavostí podniku a odliší ho od ostatních restaurací a barů.

#### **Měla by být v Prostějově založena nová restaurace a bar?**



Obr. č. 1 Vyhodnocující graf dotazníkové otázky na založení restaurace a baru

*Zdroj: vlastní*

### 3.1 Charakteristika podniku

Restaurace a bar bude umístěna v Prostějově v blízkosti centra. Přesněji řečeno v ulici Vápenice. Tuto lokalitu jsem zvolila z důvodu dobré dostupnosti, protože v této části není žádná pěkná restaurace a bar, a protože zde jsou nabízeny vhodné prostory k pronájmu.

Dle dotazníkové otázky, v níž jsem se ptala, jaká tematika interiéru by se respondentům líbila, vyhrál styl safari a podle toho, jsem zvolila i název podniku. Podnik se tedy bude jmenovat Restaurace a bar Safari.

#### 3.1.1 Právní forma

Podnikat budu na základě živnostenského oprávnění. Protože chci provozovat restauraci a bar, musím si založit živnost ohlašovací – řemeslnou. Všeobecné podmínky pro získání této živnosti splňuji, ovšem odbornou způsobilost ne. Nemám dostatečnou praxi a ani vzdělání v oboru. Proto jsem se dohodla s paní Ilonou Smutnou, která má desetiletou praxi v pohostinství a je vyučená v oboru, že se stane odpovědným zástupcem. Budeme tedy podnikat společně, já jako majitelka a paní Smutná jako odpovědný zástupce.

Na Obecní živnostenský úřad v Prostějově půjdeme 1. srpna 2012, kde vyplníme tzv. Jednotný registrační formulář a doložíme odbornou způsobilost originálním potvrzením o praxi a ověřenou kopii vysvědčení paní Ilony Smutné. Výpis ze živnostenského rejstříku by měl přijít do 7 dnů.

#### 3.1.2 Předmět podnikání

Jelikož se jedná o restauraci a bar, bude hlavní náplní práce příprava a prodej minutek a denního menu, určeného k okamžité spotřebě. V nabídce také počítáme s alkoholickými, nealkoholickými a míchanými nápoji. Zajímavostí podniku se stanou společenské stolní hry, které půjčíme hostům zadarmo. U jídel zajistíme také rozvoz po Prostějově a okolí, nejdříve jen pro podniky a později i pro jednotlivce.

Podle živnostenského zákona je předmět podnikání definován jako hostinská činnost.

## 3.2 Analýza trhu

Potencionálními zákazníky mohou být všechny věkové skupiny, rodiny s dětmi, ale i seni-  
oři. Proto se budeme věnovat spíše konkurenci a vnějšímu prostředí, které podnik může  
nejen kladně, ale i záporně ovlivnit.

### 3.2.1 Konkurence

Konkurence v oblasti pohostinství je vysoká. Na webové stránce *www.firmy.cz* v sekci  
*Olomoucký kraj – Prostějov* je nahlášených 101 firem, mezi něž se řadí restaurace, bary,  
hotelové restaurace, motoresty, hospody, hostince a rychlá občerstvení. Výčet těchto firem  
je ve skutečnosti ještě vyšší, ale jedná se už spíše o drobné podniky, které nás nebudou  
významněji ovlivňovat. Mezi hlavní konkurenty patří:

#### **FIESTA bar - restaurace – pizzerie**

Jde o jeden z nejvyhlášenějších podniků v Prostějově. Nabízí denní menu, minutky, pizzu,  
pochutiny, cocktails a ostatní nápoje. Minutková jídla a pizzu rozváží po Prostějově zdar-  
ma. Nachází se zde také herní automaty, kulečnický, fotbalík atd. Výhodou FIESTY je její  
umístění v blízkosti centra a nonstop otevírací doba. [13]

#### **Na Kovárně – restaurace**

Tento podnik je známý chutným jídlem. Nabízí denní a víkendová menu, minutky, pizzu,  
pochutiny a nápoje. Restaurace své pokrmy také na základě objednávky rozváží v Prostě-  
jově zdarma. Výhodou je nabídka již zmíněného víkendového menu, nevýhodou pak vzdá-  
lenější umístění od centra města. [17]

#### **H CLUB – restaurant a penzion**

Podnik kromě hostinské činnosti poskytuje i ubytovací služby. Je umístěn v blízkosti cent-  
ra. V restauraci nabízí denní menu, minutky, pochutiny a nápoje. Nachází se zde i vinní  
sklípek. Podnik realizuje rozvoz pouze denního menu po Prostějově. [14]

#### **Bowling Palace – restaurant**

Součástí této restaurace, jak už sám název napovídá, je i 6 bowlingových drah a také  
2 squashové kurty a jedno hřiště pro badminton. V jejich nabídce najdeme denní menu,  
minutky, pizzu, pochutiny, míchané a ostatní nápoje. Umístění je blízko centra a rozvoz  
jidel není zajištěn. [12]

**U Krále Ječmínka – pivovar & restaurant**

Tento podnik nabízí denní menu, minutky, pochutiny, vlastní pivo a ostatní nápoje. Umístěn je blízko centra. Výhodou je vaření vlastního piva v několika provedeních. Nevýhodou absence rozvozu jídel. [18]

**Smíchovský zámeček a restaurace U Kalicha**

Smíchovský zámeček a restaurace U Kalicha patří jednomu majiteli. Smíchovský zámeček kromě hostinské činnosti poskytuje ještě ubytovací služby a nachází se téměř na okraji města. Restaurace U Kalicha sídlí na opačné straně Prostějova, také dále od centra. Obě restaurace nabízí denní menu, minutky, pochutiny a nápoje. Denní menu rozváží pouze Smíchovský zámeček. [19], [20]

**Jadran Club – pizzerie a restaurace**

Tento podnik je ve stylu chorvatské restaurace, majitel provozuje i cestovní agenturu zabývající se zájezdy do Chorvatska. Restaurace nabízí denní menu, minutky, pizzy, pochutiny a nápoje. Zajišťují rozvoz jídel po Prostějově při třech objednaných jídlech zdarma. Prostory v restauraci jsou malé a nachází se v samotném centru města. [16]

Při srovnání výhod a nevýhod konkurence s Restaurací a barem Safari (Tab. 1) jsme zjistili, že nikde nepůjčují společenské stolní hry, které náš podnik odliší od ostatních restaurací a barů. Co se týká přípravy jídel v pátek a sobotu, budeme jedni z těch, co vaří nejdéle.

Nevýhodou našeho podniku je absence letní zahrádky a rozvoz jídel, které prozatím neuskutečníme pro jednotlivce, ale pouze pro smluvené podniky.

Tab. 1 Srovnání výhod a nevýhod konkurence s Restaurací a barem Safari

<b>PODNIK</b>	<b>Pátek a sobota příprava jídel až do 3:<sup>00</sup></b>	<b>Rozvoz jídel</b>	<b>Specifické výhody podniků</b>	<b>Letní posezení</b>
<i><b>FIESTA</b></i>	ANO	ANO	Nonstop otevírací doba	ANO
<i><b>Na Kovárně</b></i>	NE	ANO	Zvýhodněná víkendová menu	ANO
<i><b>H CLUB</b></i>	NE	Pouze menu	Vinný sklípek, ubytování	ANO
<i><b>Bowling Palace</b></i>	NE	NE	Bowlingové dráhy a squashové kurty	NE
<i><b>U Krále Ječmínka</b></i>	NE	NE	Vlastní kvasnicové pivo	ANO
<i><b>Smíchovský zámeček</b></i>	NE	Pouze menu	Ubytování	ANO
<i><b>U Kalicha</b></i>	NE	NE	Levnější nápoje	NE
<i><b>Jadran Club</b></i>	NE	ANO	Chorvatská kuchyně	ANO
<i><b>Safari</b></i>	ANO	Menu podnikům	Půjčování společenských her	NE

Zdroj:[12], [13], [14], [16], [17], [18], [19], [20]

Celková nevýhoda restaurace a baru bude spočívat především v jejím nováčkovském postavení na trhu. Ostatní konkurenti mají již své místo vybudované, a proto se budeme snažit hned zpočátku oslovit co nejvíce potenciálních zákazníků, abychom si zajistili širokou klientelu.

### 3.2.2 SWOT analýza

Pro vyhodnocení konkurenceschopnosti našeho podniku jsme z řady možností a z hlediska cíle práce využili SWOT analýzu (Tab. 2).

Tab. 2 SWOT analýza

Silné stránky	Slabé stránky
Osobní schopnosti podnikatele	Prostory v pronájmu
Restaurace a bar v jednom	Provozovna bez letní zahrádky
Umístění v blízkosti centra	Rozvoz menu pouze podnikům
Půjčování stolních her	
Příležitosti	Hrozby
Rozšíření dobrého jména restaurace a baru	Silná konkurence
Vyšší zájem o menu ze strany podniků	Zvyšování cen statků
Ukončení činnosti některých z konkurentů	Hospodářská krize

*Zdroj: vlastní*

V náš prospěch mluví naše vhodné vlastnosti jako je dobrá komunikativnost, pečlivost, spolehlivost a vstřícnost. Výhodou jsou také zkušenosti v oboru, takže víme, jak podobný podnik řídit.

Podnik bude bar i restaurace v jednom, díky tomu se zákazníci po dobrém jídle už nemusí nikam přesouvat a koupí si drinky a nápoje přímo u nás. Z konkurence toto poskytuje pouze FIESTA.

Nespornou výhodou baru a restaurace je umístění v blízkosti centra. Je sem dobrá dostupnost a zdržuje se zde nejvíce lidí. I když mnozí konkurenti také provozují svůj podnik blízko centra, my jej budeme mít v ulici Vápenice, kde žádný ze silných konkurentů není.

Společenské stolní hry si v našem podniku budou moci půjčit zákazníci zdarma. Připomínáme, že je žádný z konkurenčních podniků nenabízí, a proto se stanou naší výhodou.

Nevýhodou firmy je placení pravidelného nájemného každý měsíc, protože budova není v našem vlastnictví. K budově nepatří prostory, kde by mohla být letní zahrádka, proto



se může stát, že lidé v letních měsících budou upřednostňovat restaurace s venkovním posezením.

Obědy sice rozvážíme, ale prozatím jen smluveným podnikům. Pro jednotlivce to máme také v plánu, ovšem až po nějaké době chodu podniku a v případě, že si budeme moci dovolit zaměstnat dalšího člověka, jelikož rozvoz jednotlivcům v průběhu celého dne, když počítáme i s minutkami, je časově náročný.

Budou-li zákazníci spokojeni, pochválí náš podnik u svých známých. Dobré jméno podniku se rozšíří mezi ostatní návštěvníky restaurací a tím se zvýší návštěvnost.

Pokud o polední menu projeví zájem další podniky, které zajišťují obědy pro své zaměstnance, zvýší se počet obědových jídel a tím i zisky.

Ukončení činnosti některého z konkurentů by pro nás mohlo znamenat posílení postavení na trhu. Zvýšení počtu zákazníků a tím i celkového zisku.

Velkou hrozbou je již zmíněná silná konkurence v hostinské činnosti, proto by se mohlo stát, že podnik nebude mít dostatečné množství zákazníků a to by znamenalo ukončení podnikání.

Mezi hrozby patří také zvyšování cen statků, tzn. potravin, alkoholu, elektrické energie nebo pohonných hmot, které následně vedou ke zdražování pokrmů a nápojů. Kvůli tomuto zdražování můžeme také ztratit mnoho zákazníků.

Při hospodářské krizi lidé přicházejí o svá zaměstnání a tím i o finanční prostředky. Jestliže nastane hospodářská krize, lidé budou šetřit a omezí navštěvování restaurací a barů.

### **Snížení hrozeb na minimum**

Po celou dobu podnikání budeme soupeřit s konkurencí, a proto vynaložíme velké úsilí na udržení stávajících a oslovování nových zákazníků. Toho chceme dosáhnout např. akcemi typu: drink 2+1 zdarma, drobné dárkové předměty k určenému druhu nápoje nebo podávání dezertu po jídle zdarma. Potencionální zákazníky budeme oslovovat i formou různých propagačních materiálů.

Předejít zdražování cen statků nelze. Například cenu elektrické energie neovlivníme, můžeme se pouze snažit předejít plýtvání např. tak, že na WC umístíme svítidla s čidlem pohybu, aby nezůstávalo zbytečně rozsvíceno. Co se týká pohonných hmot, rozhodli jsme se zvážít, v případě neustálého zdražování benzínu, přestavbu na LPG.

Jestliže nastane hospodářská krize a lidé přestanou navštěvovat bary a restaurace, budeme se snažit je přilákat výhodnějšími akcemi.

### 3.3 Určení strategie podniku

Naším cílem podnikání v hostinské činnosti je získat mnoho spokojených zákazníků, kteří se budou do restaurace a baru pravidelně vracet. Také chceme dosáhnout trvalé a co nejvyšší ziskovosti a vybudovat si pevného postavení na trhu. K tomu si vytyčíme dílčí cíle činností podniku a prostředky jak je realizovat.

#### Produkt

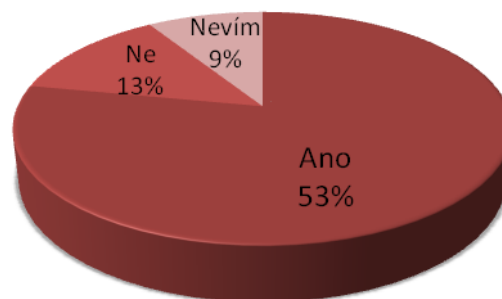
V restauraci a baru budeme nabízet denní menu, minutky a míchané drinky, které jsou určité k okamžité spotřebě. Denní menu nabídneme od pondělí do pátku ve dvou provedeních. Pokud žádné z právě nabízeného menu zákazníka nezaujme, může vybírat z minutek. Jako pozornost podniku dostanou hosté po obědovém jídle dezert v podobě koláčků nebo domácích buchet zdarma.

Podle dotazníkového šetření je pro potencionální zákazníky nejdůležitější kvalita jídla a poté ochota personálu, proto musíme přijmout kuchaře s dostatečnou praxí, kteří umí dobře vařit a číšníky s příjemným vystupováním a ochotou plnit přání zákazníka.

Podle odpovědi na další dotazníkovou otázku (Obr. č. 2), lze předpokládat, že společenské stolní hry budou velkým lákadlem a podnik odliší od ostatních restaurací a barů. Nabídku her (P II) pravidelně doplníme o hry nové, aby i pro stálé zákazníky nezevšedněly.

**Zahráli by jste si společenskou stolní hru typu:**

**Člověče, nezlob se!, Dostihy a sázky, Karty,  
Člověče, napij se! atd., v restauraci a baru,  
kdyby Vám byla zdarma zapůjčena?**



Obr. č. 2 Vyhodnocující graf dotazníkové otázky na společenské hry

Zdroj: vlastní

## **Cena**

Cena tvrdého alkoholu je obvykle navýšena o 100 %, abychom měli levnější alkoholické nápoje než konkurence, stanovíme marži na 90 % z kupní ceny alkoholických nápojů. Proto i míchané drinky budou levnější než u konkurenčních podniků. Levnějšími nápoji přilákáme více zákazníků. Ceny nápojů jsou uvedeny v nápojovém lístku (P III).

Cenu denního menu a minutek určíme podle konkurence, samozřejmě s přihlédnutím na vlastní náklady pro každé jídlo zvlášť, aby nedošlo k prodělku nebo naopak k přemrštěné marži. Ceny minutek jsou uvedeny v jídelním lístku (P V).

Pro firmy, odebírající větší množství obědového menu, připravíme množstevní slevy, abychom zamezili přestupu ke konkurenci.

## **Propagace**

Podle dotazníkového šetření vybírají lidé novou restauraci a bar hlavně na doporučení známých a náhodně. Teprve jako třetí možnost zvolili respondenti internetové stránky a až na konec reklamu v tisku.

Protože jsme začínající podnik a potřebujeme o sobě dát co nejvíce vědět ještě před samotným otevřením, rozhodli jsme se založit internetové stránky, dát reklamu do novin, natisknout a roznést letáky a polepit podnikové auto reklamními poutači. Časem snad budou zákazníci doporučovat, na základě dobré zkušenosti, podnik i svým známým.

### Webové stránky

Webové stránky vytvoří rodinný příslušník za dohodnutou cenu 5 000 Kč. Na internetových stránkách bude uvedeno logo podniku, týdenní nabídka denního menu, jídelní lístek s minutkami, nápojový lístek, seznam her, fotogalerie, plánované akce a kontaktní údaje. Pravidelnou aktualizaci stránek už zvládneme sami.

### Reklama v tisku

Pro zveřejnění reklamy jsme si vybrali Prostějovský Večerník, který vychází jednou týdně. První reklamu necháme zveřejnit zhruba dva týdny před otevřením restaurace a baru, druhou týden před otevřením a následně ještě jednu v době zahájení provozu. Cena jednoho inzerátu je cca 500 Kč. Tři zveřejněné inzeráty přijdou na cca 1 500 Kč.

### Letáky

Po Prostějově a blízkých vesnicích necháme roznést cca 16 000 letáků. Grafický návrh a tisk zadáme firmě Cheapdesign. Cena těchto úkonů bude stát cca 14 000 Kč. Roznos zajistíme přes Českou poštu za cca 6 000 Kč. Necháme je roznést týden před otevřením restaurace a baru. Celkové náklady na tuto propagaci vyjdou na cca 20 000 Kč.

### Reklamní polepy na autě

Auto použijeme pro rozvoz obědů podnikům, nákup zboží a potřebné cesty, které uskutečníme v rámci podnikání. Protože budeme s autem hodně jezdit, využijeme jej také jako reklamní plochu a polepíme ho reklamními polepy, na něž necháme dát logo, telefonní číslo, webovou adresu a adresu restaurace a baru. Odhadovaná cena polepu činí 10 000 Kč.

## **Distribuce**

Jelikož prodej pokrmů a nápojů bude probíhat pouze v restauraci a baru, kromě rozvozu obědů podnikům, můžeme říci, že se jedná o přímé distribuční cesty. Rozvoz jídel jednotlivým zákazníkům zahrneme do dlouhodobého plánu.

### **3.3.1 Nastavení kontrolních mechanismů**

Před otevřením restaurace a baru a rovněž i v průběhu podnikání musíme kontrolovat, zda jsou všechny spotřebiče a elektronika funkční a jsou dodrženy hygienické předpisy.

Nejdůležitější hygienické předpisy, které se musí dodržovat a pravidelně kontrolovat, jsou:

- udržování všech zařízení v čistotě, především kuchyně a toalety,
- hygienické podmínky při výrobě, zpracování a distribuci potravin (čisté ruce, nenalakované nehty, žádné ozdobné předměty na ruku, speciální pokrývka hlavy, používání nezávadných surovin, okamžité uskladňování surovin),
- skladování chlazených potravin při správné teplotě cca 4 °C, mražených potravin při teplotě nižší než - 18 °C (kontroluje se pomocí teploměru do chladniček a mrazáků),
- vydávání teplých pokrmů do oběhu při minimální teplotě 60 °C (kontroluje se pomocí potravinářského teploměru),

- zda mají zaměstnanci uloženo vlastní jídlo, osobní věci a obuv, které nesouvisí s výkonem pracovní činnosti, v šatně,
- zda mají zaměstnanci na sobě vhodné oblečení pro výkon práce,
- zda jsou čistící a dezinfekční prostředky uloženy v úklidové komoře v originálním obalu. [15]

V průběhu prvního roku pak poznáme, kolik zákazníků náš podnik navštěvuje, jak jsou spokojeni a jaké změny musíme provést například v nabídce jídel, či drinků nebo v jejich cenách. Pokud podnik bude navštěvovat málo lidí, investujeme do propagace, vymyslíme zajímavé akce a budeme se snažit přilákat co nejvíce nových zákazníků. Dále také zjistíme, jak velký je zájem o obědové menu ze strany podniků. Pokud zájem bude malý, musíme pro ně vymyslet výhodnější nabídky.

V průběhu roku budeme provádět inventuru pro zjištění, zda nám nechybí peníze v kase či zboží, zjistíme-li manko, zaplatí ho číšníci nebo kuchaři, protože před nástupem do práce podepíší hmotnou odpovědnost. Po skončení každého kalendářního roku sestavíme výkaz zisků a ztrát, tím získáme přehled o hospodaření podniku.

### **3.4 Technicko-materiální a personální zabezpečení**

Zde si ujasníme, co bude předmětem nájmu, co musíme koupit, jak zabezpečíme přísun materiálu a zboží do podniku, jaká bude otevírací doba a zabezpečení personálu.

#### **3.4.1 Majetkové vztahy**

Prostory, ve kterých chceme provozovat restauraci a bar, jsou přímo určené pro hostinskou činnost a budeme je mít v nájmu. Nájemné zaplatíme pravidelně každý měsíc bankovním převodem.

Provozovna se skládá z hlavní místnosti s kapacitou cca 60 míst, salonku s kapacitou cca 20 míst, zánovní kuchyně, šatny pro zaměstnance, skladu, toalet a úklidové komory.

Předmětem nájmu bude i některé vybavení provozovny jako jsou dřevěné stoly a židle, klimatizace, barový pult a spotřebiče v kuchyni. Mezi spotřebiči jsou sporáky, digestoře, škrabka na brambory, mrazák a dvě ledničky. Ostatní spotřebiče jak do kuchyně, tak i za bar, musíme dokoupit, jedná se o myčku, mrazák, lednici, mikrovlnou troubu, fritézy, mixér, varné konvice, kávovar, pokladnu a hifi věž. Dále musíme do kuchyně i za bar koupit veškeré nádobí a do prostor reproduktory a dekorace.

Osobní automobil kupovat nebudeme, ten do podnikání vloží majitelka a necháme na něj nalepit reklamní polepy.

### **3.4.2 Materiálové a surovinové zabezpečení**

Hlavní suroviny potřebné pro vaření a většinu nápojů budou dovážet dodavatelé, se kterými sepíšeme kupní smlouvy. Ostatní suroviny a nápoje si sami nakoupíme dle potřeby v TP velkoobchodě v Prostějově nebo ve velkoobchodě Makro Cash & Carry ČR v Olomouci. V TP velkoobchodě lze koupit alkoholické i nealkoholické nápoje, hygienické potřeby, kávy, čaje a pochutiny. V Makru můžeme koupit téměř vše od potravin, ovoce, zeleniny, nápojů přes čisticí a hygienické prostředky až po společenské hry.

Mezi sjednané dodavatele, kteří dovezou zboží či suroviny patří:

#### **Rodinný pivovar Bernard, a. s.**

Od tohoto pivovaru budeme odebírat Bernard s čistou hlavou, Bernard s těžkou hlavou, Černý ležák, KEG 10° a 12° světlý 50 l. Jedná se o nepasterizované pivo.

Před otevřením restaurace a baru poskytne Bernard do provozovny výčepní a chladicí zařízení, odkapávač, spůlboy, sklenice, svítící reklamu, trička, propisky, otvíráky, samolepky a ještě další drobnosti.

Firma Bernard také zabezpečuje čištění výčepního zařízení. Jednou za čtrnáct dnů přijede čistič, který odborně pročistí trubky výčepního zařízení a tento úkon zapíše do Sanitačního sešitu.

#### **Coca-Cola HBC Česká republika, s. r. o.**

Od jmenované firmy budeme odebírat nealkoholické nápoje, jedná se o Bonaqu, Coca-colu, Sprite, Fantu, Nestea, Cappy a Energy drink Monster.

Firma nám před otevřením zapůjčí ledničky hlavně na dodané nealkoholické nápoje. Dále poskytne sklenice, reklamní předměty a trička.

#### **Gastroma, a. s.**

Gastroma bude pravidelně dovážet do restaurace a baru mražené a chlazené potraviny a polotovary z drůbežního masa, jež sama vyrábí. Také mraženou zeleninu, mražené ryby a rybí výrobky, mražené bramborové výrobky, mražené polotovary, majonézy, tatarky, oleje, šunky, sýry a vejce, které distribuuje.

**Makovec, a. s.**

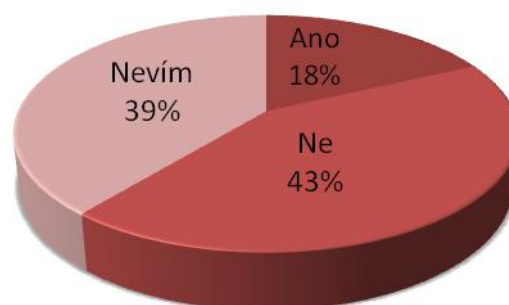
Je prodejce hlavně vepřového a hovězího masa a uzenin. Tato firma bude dovážet již zmíněné vepřové a hovězí maso, uzeniny, masné polotovary, drobné masné výrobky, dobrotky z udírny, vařené masné výrobky a živočišné tuky.

Dodavatelé budou dovážet zboží pravidelně buďto každý týden, nebo dle potřeby na základě telefonické objednávky.

**3.4.3 Otevírací doba**

V původní představě měla být otevírací doba od pátku do neděle nonstop. Protože podle dotazníkové otázky (Obr. č. 3) odpovědělo 43 respondentů, že není třeba mít otevřeno nonstop a dalších 39 nevědělo, rozhodli jsme se neomezenou otevírací dobu zamítnout.

**Chybí v Prostějově podnik, který bude mít  
otevřeno od pátku do neděle nonstop?**



Obr. č. 3 Vyhodnocující graf dotazníkové otázky na nonstop otevírací dobu

*Zdroj: vlastní*

Otevírací dobu jsme naplánovali od neděle do čtvrtka dvanáctihodinovou a v sobotu a v pátek šestnáctihodinovou (Tab. 3). Jídla bude možné objednávat maximálně půl hodiny před koncem otevírací doby.

Tab. 3 Otevírací doba Restaurace a baru Safari

<b>OTEVÍRACÍ DOBA</b>	
<b>Pondělí – Čtvrtek</b>	11: <sup>00</sup> – 23: <sup>00</sup>
<b>Pátek, Sobota</b>	11: <sup>00</sup> – 03: <sup>00</sup>
<b>Neděle</b>	11: <sup>00</sup> – 23: <sup>00</sup>

*Zdroj: vlastní*

### 3.4.4 Personál a náplň práce

Na základě otevírací doby a velikosti podniku plánujeme zaměstnat 3 číšníky a 3 kuchaře. Před nástupem do pracovního poměru s nimi uzavřeme pracovní smlouvu na dobu určitou s tříměsíční výpovědní lhůtou. Smlouva bude uzavřena i s odpovědným zástupcem. Všichni zaměstnanci musí být držiteli zdravotního průkazu, jenž je nezbytností pro práci s potravinami. Zaměstnanci také musí dodržovat hygienické předpisy podle sanitačního řádu, provozního řádu a bezpečnostního řádu, se kterými budou seznámeni před nástupem do práce a které budou vyvěšeny na nástěnce v šatně.

#### Náplň práce vedoucího

Já jako vedoucí se budu starat o chod podniku. Stanu se provozní, manažerkou, nákupčí, číšnicí i uklízečkou. Sama zabezpečím nákup potřebných surovin a nápojů, které nebudou dováženy dodavateli. Také obstarám pravidelný nákup všech čisticích a hygienických prostředků a sama budu provádět úklid provozovny, kromě kuchyně. Dále se stane mou náplní práce rozvoz obědových menu smluveným podnikům. Obsluhování se zúčastním dle rozvrhu pracovní doby (Tab. 4).

#### Náplň práce odpovědného zástupce

Odpovědný zástupce Ilona Smutná bude zároveň i jednou z obsluhujících, to znamená, že bude mít stejnou náplň práce jako číšník. Dále také v rámci směny, popřípadě i mimo směnu, zkontroluje dodržování hygienických předpisů a chod podniku. Jako odpovědný zástupce má právo stanovit postihy za nedodržování hygienických předpisů a rozhodovat o činnostech ostatních zaměstnanců, ovšem po poradě s vedoucím.

#### Náplň práce číšníka

Náplní práce číšníka bude obsluha hostů. Ta obsahuje kvalitní komunikaci se zákazníky, od příjmu objednávek, přes poskytování rad při výběru jídel a nápojů až po vyřizování stížností. Dále obsahuje točení piva, přípravu míchaných nápojů, roznos nápojů a jídel z kuchyně a kasírování.

Číšník musí udržovat v čistotě veškeré sklo, výčepní zařízení i celý prostor za barem.

Protože číšníci budou pracovat s penězi a zbožím, sepíšeme s nimi dohodu o hmotné odpovědnosti pro případ vzniklého schodku v pokladně, či ztrátě zboží.



### Náplň práce kuchaře

Pracovní náplní kuchaře je vaření denního menu a minutek. Od pondělí do pátku bude kuchař v dopoledních hodinách připravovat dva druhy denního menu. Následně po uvaření nachystá daný počet jídel k odvozu do smluvených podniků. Minutky bude vařit dle objednávek zákazníků a ke konci každé směny si kuchař po sobě uklidí kuchyni.

Dohoda o hmotné odpovědnosti bude sepsána i s kuchaři, protože se setkají s velkým objemem zásob.

### 3.4.5 Pracovní doba

Odpracované hodiny každého zaměstnance nepřesáhnou 40 hodin týdně. Rozvrh pracovní doby je sestaven tak, aby každý zaměstnanec měl minimálně dva dny v týdnu volno.

Číšníci a odpovědný zástupce v týdnu odpracují tři dvanáctihodinové směny a jednu čtyřhodinovou (Tab. 4). Vedoucí obsluhuje pouze 24 hodin týdně, protože má i jinou náplň práce, viz kapitola 3.4.4 *Personál a náplň práce*.

Čas na přestávku si obsluhující během směny samy určí. Obsluhují vždy dva, a proto se domluví mezi sebou, kdo si udělá první a kdo druhý pauzu.

Tab. 4 Rozvrh týdenní pracovní doby obsluhujících

	Číšník 1	Číšník 2	Číšník 3	Odpovědný zástupce	Vedoucí
<b>Pondělí</b>	11 <sup>00</sup> - 23 <sup>00</sup>	11 <sup>00</sup> - 23 <sup>00</sup>			
<b>Úterý</b>	11 <sup>00</sup> - 23 <sup>00</sup>	11 <sup>00</sup> - 23 <sup>00</sup>			
<b>Středa</b>	11 <sup>00</sup> - 23 <sup>00</sup>	11 <sup>00</sup> - 23 <sup>00</sup>			
<b>Čtvrtek</b>			11 <sup>00</sup> - 23 <sup>00</sup>	11 <sup>00</sup> - 15 <sup>00</sup>	15 <sup>00</sup> - 23 <sup>00</sup>
<b>Pátek</b>	11 <sup>00</sup> - 15 <sup>00</sup>	11 <sup>00</sup> - 15 <sup>00</sup>	15 <sup>00</sup> - 3 <sup>00</sup>	15 <sup>00</sup> - 3 <sup>00</sup>	
<b>Sobota</b>			11 <sup>00</sup> - 23 <sup>00</sup>	15 <sup>00</sup> - 3 <sup>00</sup>	11 <sup>00</sup> - 15 <sup>00</sup> a 23 <sup>00</sup> - 3 <sup>00</sup>
<b>Neděle</b>			19 <sup>00</sup> - 23 <sup>00</sup>	11 <sup>00</sup> - 23 <sup>00</sup>	11 <sup>00</sup> - 19 <sup>00</sup>
<b>Celkem</b>	<b>40 hod.</b>	<b>40 hod.</b>	<b>40 hod.</b>	<b>40 hod.</b>	<b>24 hod.</b>

Zdroj: vlastní

Každý kuchař odpracuje během jednoho týdne 40 hodin (Tab. 5). Kuchař 1 má naplánovanou jednu dvanáctihodinovou směnu, tři osmihodinové a jednu čtyřhodinovou směnu. Kuchař 2 dvě dvanáctihodinové, dvě čtyřhodinové a jednu osmihodinovou směnu. U posledního kuchaře je naplánováno pět osmihodinových směn. Jelikož kuchař je na směně většinou jen jeden, kromě pátku a soboty večer, pauzu si může udělat vždy, když nebudou žádné objednávky na jídlo. Zdržovat se bude v šatně, aby jej bylo možno povolát kdykoliv do kuchyně.

Tab. 5 Rozvrh týdenní pracovní doby kuchařů

	<b>Kuchař 1</b>	<b>Kuchař 2</b>	<b>Kuchař 3</b>
<b>Pondělí</b>	7 <sup>00</sup> – 19 <sup>00</sup>	19 <sup>00</sup> – 23 <sup>00</sup>	
<b>Úterý</b>		15 <sup>00</sup> – 23 <sup>00</sup>	7 <sup>00</sup> – 15 <sup>00</sup>
<b>Středa</b>	15 <sup>00</sup> – 23 <sup>00</sup>		7 <sup>00</sup> – 15 <sup>00</sup>
<b>Čtvrtek</b>	15 <sup>00</sup> – 23 <sup>00</sup>		7 <sup>00</sup> – 15 <sup>00</sup>
<b>Pátek</b>	18 <sup>00</sup> – 22 <sup>00</sup>	15 <sup>00</sup> – 3 <sup>00</sup>	7 <sup>00</sup> – 15 <sup>00</sup>
<b>Sobota</b>	19 <sup>00</sup> – 3 <sup>00</sup>	18 <sup>00</sup> – 22 <sup>00</sup>	11 <sup>00</sup> – 19 <sup>00</sup>
<b>Neděle</b>		11 <sup>00</sup> – 23 <sup>00</sup>	
<b>Celkem</b>	<b>40 hod.</b>	<b>40 hod.</b>	<b>40 hod.</b>

*Zdroj: vlastní*

### 3.5 Operační plán

Otevření restaurace a baru plánujeme na 1. října 2012. Úkony, které musíme uskutečnit před samotným otevřením, začneme realizovat 1. srpna 2012.

Subjekty, u kterých se musíme nahlásit:

- Obecní živnostenský úřad v Prostějově,
- Krajská hygienická stanice Olomouckého kraje se sídlem v Olomouci,
- Finanční úřad v Prostějově,
- Zdravotní pojišťovna a správa sociálního zabezpečení.

S kým sepíšeme smlouvy:

- s pronajímatelem nebytových prostor – smlouvu o nájmu nebytových prostor,
- s dodavatelem zboží a surovin – kupní smlouvy,
- s pojišťovnou - smlouvu o pojištění provozovny a zaměstnanců,
- s bankou – smlouvu o založení účtu,
- se společnostmi OSA a INTEGRAM – licenční smlouvy (abychom mohli legálně používat v provozovně rádio),
- se zaměstnanci – pracovní smlouvy,
- s účetní – dohodu o provedení práce.

Činnosti, které provedeme před otevřením restaurace a baru:

- vymalování provozovny a nakreslení obrázků na zdi,
- zveřejnění inzerátů pro příjem zaměstnanců v Prostějovském Večerníku a následné výběrové řízení,
- zadání výroby razítka a štítku na označení provozovny,
- koupení chybějícího nábytku,
- nákup spotřebičů, elektroniky, nádobí, hygienických a dezinfekčních prostředků, hasičských přístrojů, lékárníček, her a dekorací,
- převzetí a umístění vybavy od dodavatelů,
- sestavení příručky HACCP,
- zhotovení internetových stránek a polepů auta,
- zveřejnění reklamy v Prostějovském Večerníku a zajištění roznosu letáků,
- úklid provozovny a označení hlavní místnosti jako nekuřácké a salonku jako kuřáckých prostor,
- nákup nápojů, pochutin a surovin k vaření,
- proškolení personálu.

Čas, který bude potřeba pro splnění všech výše sepsaných činností, jsme si stanovili na dva měsíce. Tento časový termín by měl být postačující, neboť prostory nebudeme nijak vý-

znamněji upravovat, protože vyhovují hygienickým i bezpečnostním předpisům a jsou po rekonstrukci ve velmi dobrém stavu.

Hlavní místnost a salonek se pouze vymalují. Kromě připevnění věšáků a dekorací na zdi, se připevní ještě hasičské přístroje a lékárníčky, jinak se vzhled interiéru nijak měnit nebude.

Kuchyně vyhovuje hygienickým normám, hlavně tím, že je provedena v nerez, má oddělené úložné prostory na černé a bílé nádobí, obsahuje povinnou výlevku a digestoře nad sporáky. Ostatní spotřebiče a nádobí potřebné do kuchyně koupíme.

U toalet je důležitý především počet záchodů na kapacitní počet provozovny. Pánské sociální zařízení obsahuje 4 pisoáry, 3 samostatné toalety, z toho je jedna upravena dle norem pro handicapované a 3 umyvadla s pitnou, teplou a tekoucí vodou. Na dámském sociálním zařízení je 6 samostatných toalet, z toho jedna toaleta také upravena pro handicapované a 3 umyvadla s pitnou, teplou a tekoucí vodou. Na dámských ani pánských toaletách se nic měnit nebude, pouze se připevní zásobníky na jednorázové papírové ručníky, na tekuté mýdlo a toaletní papír a světla s čidlem pohybu. Personální záchod je jeden, který je vyhovující, protože na směně nebude více jak 10 zaměstnanců (při vyšším počtu zaměstnanců musí být toalety zvlášť pro ženy a muže). Na personální toaletu také připevníme zásobníky a světlo s čidlem pohybu.

Do šatny pro zaměstnance umístíme skříňky, musí být pro každého jedna na civilní a jedna na pracovní oblečení. K umyvadlu dáme zásobník na tekuté mýdlo a papírové ručníky. Do místnosti pro zaměstnance umístíme i ledničku na vlastní jídlo, varnou konvici a mikrovlnou troubu.

## 4 ZAKLADATELSKÝ ROZPOČET

Zakladatelský rozpočet slouží k výpočtu nákladů jak vstupních, tak i provozních, k odhadu tržeb s následným vyhodnocením, zda se nám vyplatí podnik založit a zda pro vstup do podnikání máme dostatečný kapitál.

Na začátku podnikání se rovnou přihlásíme na finančním úřadě jako plátcí DPH, neboť z vlastních zkušeností víme, že obrat bude vyšší jak jeden milion korun, a kdybychom to neudělali hned, stejně bychom se po roce podnikání přihlásit museli. Proto i v zakladatelském rozpočtu počítáme s DPH, které budeme odvádět finančnímu úřadu.

### 4.1 Náklady

V této kapitole počítáme vstupní náklady, které jsou nezbytné k otevření provozovny, dále fixní a variabilní náklady. Výpočet mzdy je sice uveden v samostatné podkapitole, nicméně mzdy zaměstnanců jsou zahrnuty do fixních nákladů.

Variabilní náklady nelze přesně odhadnout, proto u nich počítáme se třemi variantami, a to pesimistickou, realistickou a optimistickou. Pesimistická varianta je taková, kdy počítáme s nízkou návštěvností a nízkým prodejem jídel a nápojů. U realistické si myslíme, že je nejpravděpodobnější, je založena na základě zkušeností a odhadovaných prognóz. Optimistická varianta počítá s vysokým počtem zákazníků a tím i s vysokým prodejem jídel a nápojů.

#### 4.1.1 Vstupní náklady

Jsou náklady, které vynaložíme před otevřením provozovny. Jedná se hlavně o nákup různých věcí, elektroniky, nábytku, spotřebičů, nádobí, her a patří sem i náklady na propagaci a služby, které pro nás vykoná někdo jiný, například vymalování provozovny. Shrnutí vstupních nákladů a jejich vyčíslení je uvedeno v tabulce (Tab. 6).

Odepisovat nic nebudeme, protože žádný z nakoupených předmětů nemá hodnotu vyšší jak 40 000,- Kč, a proto třeba i myčku, která stojí 35 000,- Kč, můžeme zařadit do drobného majetku podniku.

Tab. 6 Vstupní náklady (v Kč)

Náklady	Cena bez DPH	DPH 20 %	Cena celkem
Živnostenské oprávnění	—	—	1 000
Služby, věci, elektronika	85 160	21 290	106 450
Nábytek	30 720	7 680	38 400
Spotřebiče	92 640	23 160	115 800
Nádobí	64 080	16 020	80 100
Propagace	29 200	7 300	36 500
Společenské hry	4 360	1 090	5 450
<b>CELKEM</b>	<b>306 160</b>	<b>76 540</b>	<b>383 700</b>

Zdroj: vlastní

#### 4.1.2 Mzdy zaměstnanců

Hrubou mzdu, která je stanovená podle průměru mezd u konkurenčních podniků, sdělíme každému zaměstnanci samostatně před uzavřením pracovní smlouvy. Mzdy jednotlivých zaměstnanců závisí také na počtu odpracovaných hodin v týdnu, o víkendu a v noci.

Propočet čisté mzdy číšníků a odpovědného zástupce je uveden v následující tabulce (Tab. 7). Při výpočtu čisté mzdy předpokládáme, že zaměstnanci uplatňují pouze slevu na poplatníka.

Tab. 7 Výpočet mzdy číšníků a odpovědného zástupce (v Kč)

Název položky	Číšník 1	Číšník 2	Číšník 3	Odpovědný zástupce
Hrubá mzda	13 000	13 000	14 640	15 400
Zdravotní pojištění zaměstnavatel	1 170	1 170	1 318	1 386
Sociální pojištění zaměstnavatel	3 250	3 250	3 660	3 850
Superhrubá mzda	17 420	17 420	19 618	20 636
Zdravotní pojištění zaměstnanec	585	585	659	693

Název položky	Číšník 1	Číšník 2	Číšník 3	Odpovědný zástupce
<i>Sociální pojištění zaměstnanec</i>	845	845	952	1 001
<i>Základ pro výpočet daně z příjmu</i>	17 500	17 500	19 700	20 700
<i>Záloha na daň po odečtení slevy na poplatníka</i>	555	555	885	1 035
<b>Čistá mzda</b>	<b>11 015</b>	<b>11 015</b>	<b>12 144</b>	<b>12 671</b>
<i>Mzdové náklady zaměstnavatele</i>	17 420	17 420	19 618	20 636

*Zdroj: vlastní*

V další tabulce je uveden výpočet čisté mzdy jednotlivých kuchařů (Tab. 8). Kuchař 3 má nastavenou nejnižší mzdu, protože nepracuje v noci. Při výpočtu počítáme s jedinou slevou, kterou kuchaři budou uplatňovat, a to je sleva na poplatníka.

Tab. 8 Výpočet mzdy jednotlivých kuchařů (v Kč)

Název položky	Kuchař 1	Kuchař 2	Kuchař 3
<i>Hrubá mzda</i>	14 066	14 640	13 328
<i>Zdravotní pojištění zaměstnavatel</i>	1 266	1 318	1 200
<i>Sociální pojištění zaměstnavatel</i>	3 517	3 660	3 332
<i>Superhrubá mzda</i>	18 849	19 618	17 860
<i>Zdravotní pojištění zaměstnanec</i>	633	659	600
<i>Sociální pojištění zaměstnanec</i>	915	952	867
<i>Základ pro výpočet daně z příjmu</i>	18 900	19 700	17 900
<i>Záloha na daň po odečtení slevy na poplatníka</i>	765	885	615
<b>Čistá mzda</b>	<b>11 753</b>	<b>12 144</b>	<b>11 246</b>
<i>Mzdové náklady zaměstnavatele</i>	18 849	19 618	17 860

*Zdroj: vlastní*

Součet všech nákladů na mzdy zaměstnanců včetně vedoucího za jeden měsíc činí 131 421,- Kč. Za jeden rok pak 1 577 052,- Kč.

#### 4.1.3 Fixní náklady pro rok 2012

Do fixních nákladů jsme zařadili poplatky za vedení podnikatelského účtu, nájem prostor, který bude placen měsíčně a mzdy zaměstnanců, jež jsou vypočítány výše v kapitole 4.1.2 *Mzdy zaměstnanců*. Dále také budeme používat dva mobilní telefony s tarifem pro podnikání s měsíčním paušálem 960,- Kč pro jeden telefon.

Protože v podnikání budeme používat i automobil, musíme z něj platit silniční daň, která činí 1 800,- Kč za rok a platí se čtvrtletně. Jednou za rok se musí zaplatit povinné ručení.

Abychom v provozovně mohli legálně pouštět rádio, musíme kromě koncesionářských poplatků zaplatit i poplatky autorské. Tyto poplatky se platí společností OSA (Ochranný svaz autorský) a INTEGRAM (Nezávislá společnost výkonných umělců a výrobců zvukových a zvukově-obrazových záznamů) na základě licenční smlouvy. Co se týká koncesionářských poplatků, v provozovně budeme mít pouze rádio, a proto zaplatíme jen rozhlasový poplatek, který by měl sloužit na rozvoj Českého rozhlasu.

Do fixních nákladů jsme zahrnuli i platbu za elektrickou energii, plyn, vodu a pojištění zaměstnanců a provozovny. Účetnictví podvede sjednaná účetní, s níž sepíšeme dohodu o provedení práce.

Ve fixních nákladech je DPH pouze u platby za elektriku, vodu, plyn a u služeb elektronických komunikací. V ostatních položkách DPH zahrnuto není.

Provozovnu otevřeme k 1. 10. 2012, a proto počítáme hlavně se čtvrtým čtvrtletím. Živnost ohlásíme 1. 8. 2012 a nájemní smlouva poběží od samého začátku podnikání, jelikož potřebujeme připravit provozovnu k otevření, a proto také i ve třetím čtvrtletí musíme zaplatit nájem, elektriku, vodu a plyn. Dále také musíme za tyto dva měsíce zaplatit telekomunikační služby, silniční daň i povinné ručení. Povinné ručení se platí jednorázově a s další platbou počítáme k 1. 1. 2013. Na následující stránce je uvedena tabulka (Tab. 9) s přehledem fixních nákladů pro rok 2012.



Tab. 9 Fixní náklady pro rok 2012 (v Kč)

Fixní náklady	Rok 2012				
	Q 3	Q 4	Cena celkem	DPH 20 %	Cena bez DPH
Podnikatelský účet	-	900	900	—	—
Nájemné	40 000	60 000	100 000	—	—
Mzdy zaměstnanců	-	394 263	394 263	—	—
Služby elektronických komunikací	3 840	5 760	9 600	1 920	7 680
Silniční daň	300	450	750	—	—
Povinné ručení	834	-	834	—	—
Poplatek OSA	-	456	456	—	—
Poplatek INTEGRAM	-	426	426	—	—
Koncesionářský poplatek	-	135	135	—	—
Platba za elektřinu, plyn a vodu	30 000	45 000	75 000	15 000	60 000
Vedení účetnictví	-	12 000	12 000	—	—
Pojištění	-	8 400	8 400	—	—
<b>Cena celkem</b>	<b>74 974</b>	<b>527 790</b>	<b>602 764</b>	<b>16 920</b>	<b>67 680</b>

Zdroj: vlastní

#### 4.1.4 Variabilní náklady pro rok 2012

Do variabilních nákladů jsme zahrnuli pohonné hmoty, které se s vyšším množstvím prodaných jídel či nápojů zvýší, protože častěji pojedeme pro zásoby nebo začneme rozvážet denní menu více podnikům. Čistících a hygienických prostředků s vyšším počtem zákazníků spotřebujeme také více, například toaletní papír, papírové ručníky, apod. U zmíněných nákladů a u tvrdého alkoholu, vína a piva je DPH 20 %. U koření, ochucovadel, surovin, polotovarů, nealkoholických nápojů a pochutin je DPH 14 %.

Variabilní náklady jsme spočítali pouze pro čtvrté čtvrtletí, jelikož restauraci a bar otevřeme k 1. 10. 2012. Jednotlivé náklady ve třech variantách jsou uvedeny v tabulce (Tab. 10).

Tab. 10 Variabilní náklady pro rok 2012 (v Kč)

Variabilní náklady	Rok 2012 – Q 4		
	PESIMISTICKÁ VARIANTA	REALISTICKÁ VARIANTA	OPTIMISTICKÁ VARIANTA
Pohonné hmoty	7 381	7 770	8 159
Čistící a hygienické prostředky	29 925	31 500	33 075
Koření a ochucovadla	12 825	13 500	14 175
Suroviny a polotovary	202 692	213 360	224 028
Tvrký alkohol a víno	57 536	60 564	63 592
Pivo	90 593	95 361	100 129
Nealkoholické nápoje	57 561	60 591	63 621
Pochutiny	4 275	4 500	4 725
<b>Cena celkem</b>	<b>462 788</b>	<b>487 146</b>	<b>511 504</b>
<i>DPH 14 %</i>	<i>38 829</i>	<i>40 873</i>	<i>42 917</i>
<i>DPH 20 %</i>	<i>37 087</i>	<i>39 039</i>	<i>40 991</i>
<b><i>DPH celkem</i></b>	<b><i>75 916</i></b>	<b><i>79 912</i></b>	<b><i>83 908</i></b>
<b><i>Cena bez DPH celkem</i></b>	<b><i>386 872</i></b>	<b><i>407 234</i></b>	<b><i>427 596</i></b>

Zdroj: vlastní

#### 4.1.5 Náklady v dalších letech

##### Fixní náklady

I když se fixní náklady s objemem produkce nemění, očekáváme jejich každoročním navýšením (Tab. 11), protože může podražít elektrická energie, voda, plyn atd. Také počítáme se zvyšováním platů zaměstnanců.

Tab. 11 Fixní náklady v dalších letech (v Kč)

Fixní náklady	Rok			
	2013	2014	2015	2016
Platba za elektriku, plyn, vodu a služby elektronických komunikací	205 440	209 040	212 640	216 240
<i>DPH 20 %</i>	<i>41 088</i>	<i>41 808</i>	<i>42 528</i>	<i>43 248</i>
<i>Cena bez DPH</i>	<i>164 352</i>	<i>167 232</i>	<i>170 112</i>	<i>172 992</i>
Ostatní fixní náklady	1 910 120	1 935 320	1 960 520	1 985 720
<b>Cena celkem</b>	<b>2 115 560</b>	<b>2 144 360</b>	<b>2 173 160</b>	<b>2 201 960</b>

*Zdroj: vlastní*

**Variabilní náklady**

U variabilních nákladů v dalších letech počítáme opět se třemi variantami a postupným zvyšováním nákladů (Tab. 12). I když jsou na první pohled náklady u pesimistické varianty nejnižší, budou u ní zároveň i nejnižší tržby a z toho plynoucí zisk. Opět pracujeme se sazbou DPH 14 % pro potraviny, pochutiny a nealkoholické nápoje a 20 % pro alkoholické nápoje, čistící a hygienické prostředky a pohonné hmoty.

Tab. 12 Variabilní náklady v dalších letech (v Kč)

Varianta	Rok			
	2013	2014	2015	2016
<b>PESIMISTICKÁ s DPH</b>	<b>1 906 686</b>	<b>1 943 710</b>	<b>1 980 733</b>	<b>2 017 756</b>
<i>DPH 14 %</i>	159 977	163 084	166 190	169 296
<i>DPH 20 %</i>	152 798	155 765	158 732	161 699
<i>DPH celkem</i>	312 775	318 849	324 922	330 995
<i>Cena bez DPH celkem</i>	<b>1 593 911</b>	<b>1 624 861</b>	<b>1 655 811</b>	<b>1 686 761</b>
<b>REALISTICKÁ s DPH</b>	<b>2 084 985</b>	<b>2 143 442</b>	<b>2 182 414</b>	<b>2 221 386</b>
<i>DPH 14 %</i>	174 937	179 842	183 112	186 382
<i>DPH 20 %</i>	167 087	171 172	174 895	178 018
<i>DPH celkem</i>	342 024	351 014	358 007	364 400
<i>Cena bez DPH celkem</i>	<b>1 742 961</b>	<b>1 792 428</b>	<b>1 824 407</b>	<b>1 856 986</b>
<b>OPTIMISTICKÁ s DPH</b>	<b>2 291 538</b>	<b>2 352 918</b>	<b>2 393 838</b>	<b>2 434 759</b>
<i>DPH 14 %</i>	192 268	197 418	200 851	204 284
<i>DPH 20 %</i>	183 640	188 559	191 837	195 117
<i>DPH celkem</i>	375 908	385 977	392 688	399 401
<i>Cena bez DPH celkem</i>	<b>1 915 630</b>	<b>1 966 941</b>	<b>2 001 150</b>	<b>2 035 358</b>

Zdroj: vlastní

## 4.2 Tržby

V této kapitole počítáme s odhadovanými výnosy pro čtvrté čtvrtletí roku 2012 a následně i pro další roky. Výnosy neboli tržby jsou odhadovány na základě zkušeností a prognóz. Opět použijeme tři varianty, abychom následně mohli vytvořit výsledek hospodaření pro každou variantu samostatně.

### 4.2.1 Plán tržeb pro rok 2012

V roce 2012 pracujeme pouze se čtvrtým čtvrtletím. Tržby budeme mít z prodeje denního menu, minutek, piva, vína, tvrdého alkoholu, nealkoholických nápojů a pochutin. Přehled tržeb pro jednotlivé varianty je uveden v tabulce (Tab. 13).

Tab. 13 Plán tržeb pro rok 2012 (v Kč)

Tržby	Rok 2012 – Q 4		
	PESIMISTICKÁ VARIANTA	REALISTICKÁ VARIANTA	OPTIMISTICKÁ VARIANA
Menu a minutky	669 000	704 211	739 422
Pivo, víno a tvrdý alkohol	267 130	281 190	295 250
Nealko nápoje a pochutiny	126 983	133 666	140 349
<b>Celkem v roce 2012</b>	<b>1 063 113</b>	<b>1 119 067</b>	<b>1 175 021</b>
<i>DPH 14 %</i>	<i>111 438</i>	<i>117 303</i>	<i>123 168</i>
<i>DPH 20 %</i>	<i>53 426</i>	<i>56 238</i>	<i>59 050</i>
<b><i>DPH celkem</i></b>	<b><i>164 864</i></b>	<b><i>173 541</i></b>	<b><i>182 218</i></b>
<b><i>Cena bez DPH celkem</i></b>	<b><i>898 249</i></b>	<b><i>945 526</i></b>	<b><i>992 803</i></b>

Zdroj: vlastní

#### 4.2.2 Plán tržeb v dalších letech

V dalších letech očekáváme přibývání zákazníků a tím i vyšší prodej jídel a nápojů. Plán je odhadován pro pesimistickou, realistickou i optimistickou variantu. U pesimistické varianty porostou tržby nejpomaleji, u realistické porostou přiměřeným způsobem a u optimistické bude nárůst nejvyšší. Odhadované tržby pro další roky jsou uvedeny v tabulce (Tab. 14).

Tab. 14 Plán tržeb v dalších letech (v Kč)

Varianta	Rok			
	2013	2014	2015	2016
<b>PESIMISTICKÁ s DPH</b>	<b>4 380 026</b>	<b>4 465 075</b>	<b>4 550 123</b>	<b>4 635 173</b>
<i>DPH 14 %</i>	459 123	468 038	476 953	485 868
<i>DPH 20 %</i>	220 115	224 389	228 663	232 937
<i>DPH celkem</i>	679 238	692 427	705 616	718 805
<i>Cena bez DPH celkem</i>	<b>3 700 788</b>	<b>3 772 648</b>	<b>3 844 507</b>	<b>3 916 368</b>
<b>REALISTICKÁ s DPH</b>	<b>4 789 607</b>	<b>4 923 895</b>	<b>5 013 420</b>	<b>5 102 945</b>
<i>DPH 14 %</i>	502 056	516 132	525 516	534 901
<i>DPH 20 %</i>	240 699	247 447	251 946	256 445
<i>DPH celkem</i>	742 755	763 579	777 462	791 346
<i>Cena bez DPH celkem</i>	<b>4 046 852</b>	<b>4 160 316</b>	<b>4 235 958</b>	<b>4 311 599</b>
<b>OPTIMISTICKÁ s DPH</b>	<b>5 264 094</b>	<b>5 405 097</b>	<b>5 499 098</b>	<b>5 593 100</b>
<i>DPH 14 %</i>	551 792	566 573	576 426	586 279
<i>DPH 20 %</i>	264 544	271 630	276 354	281 078
<i>DPH celkem</i>	816 336	838 203	852 780	867 357
<i>Cena bez DPH celkem</i>	<b>4 447 758</b>	<b>4 566 894</b>	<b>4 646 318</b>	<b>4 725 743</b>

Zdroj: vlastní

### 4.3 Plánovaný výsledek hospodaření

V této kapitole jsou sepsány předpokládané výsledky hospodaření pro pesimistickou, realistickou a optimistickou variantu, a protože budeme plátcí daně z přidané hodnoty, musíme s ní také ve výsledku hospodaření počítat. Přidaná hodnota, kterou bychom měli odvést finančnímu úřadu, se vypočítá jako rozdíl mezi DPH z výnosů a DPH z nákladů. V naší restauraci a baru je složitější tím, že máme dvě různé sazby pro DPH a to 14 % a 20 %.

#### 4.3.1 Pesimistická varianta

Tato varianta by měla vystihovat situaci, kdy se podniku nebude dařit. Zisky jsou minimální a až od roku 2014 vychází tak, že sotva pokryjí zálohy na zdravotní a sociální pojištění. V prvním roce je DPH záporné tzn., že finanční úřad by nám měl částku vyplatit. Výsledek hospodaření pro pesimistickou variantu je uveden v tabulce (Tab. 15).

Tab. 15 Plánovaný výkaz zisků a ztrát – pesimistická varianta (v Kč)

Ukazatel	Rok				
	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Výnosy</b>	1 063 113	4 380 026	4 465 075	4 550 123	4 635 173
<b>Náklady</b>	1 449 252	4 022 246	4 088 070	4 153 893	4 219 716
<b>DPH pro FÚ</b>	- 4 512	325 375	331 770	338 166	344 562
<b>Hrubý zisk</b>	- 381 627	32 405	45 235	58 064	70 895
<b>Daň 15 %</b>	0	4 860	6 780	8 700	10 620
<b>Sleva na poplatníka</b>	0	4860	6 780	8 700	10 620
<b>Uplatnitelná ztráta z minulých let</b>	0	0	0	0	0
<b>Daň po slevách</b>	0	0	0	0	0
<b>Čistý zisk</b>	- 381 627	32 405	45 235	58 064	70 895
<b>Osobní spotřeba</b>	0	30 000	42 000	54 000	66 000
<b>Nerozdělený zisk</b>	0	2 405	3 235	4 064	4 895

Zdroj: vlastní

### 4.3.2 Realistická varianta

Tato varianta je podle nás nejpravděpodobnější. Odhadované výsledky jsou uvedeny v tabulce (Tab. 16). DPH bude odváděno finančnímu úřadu čtvrtletně.

Tím, že nám v prvním roce vznikla ztráta, můžeme ji po dobu pěti následujících let postupně odečítat od daně z příjmu, tzn., že v roce 2017 naposledy uplatníme ztrátu z minulých let.

Osobní spotřeba slouží pro osobní potřeby, zaplatí se z ní například zálohy na zdravotní a sociální pojištění. V prvním roce podnikání činní zálohy na ZP 1 697,- Kč za měsíc a SP 1 836,- Kč za měsíc a dále slouží osobní spotřeba jakoby mzda, kterou si podnikatel bere měsíčně.

Tab. 16 Plánovaný výkaz zisků a ztrát – realistická varianta (v Kč)

Ukazatel	Rok				
	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Výnosy</b>	1 119 067	4 789 607	4 923 895	5 013 420	5 102 945
<b>Náklady</b>	1 473 610	4 200 545	4 287 802	4 355 574	4 423 346
<b>DPH pro FÚ</b>	169	359 643	370 757	376 927	383 698
<b>Hrubý zisk</b>	- 354 712	229 419	265 336	280 919	295 901
<b>Daň 15 %</b>	0	34 410	39 795	42 135	44 385
<b>Sleva na poplatníka</b>	0	24 840	24 840	24 840	24 840
<b>Uplatnitelná ztráta z minulých let</b>	0	9 570	14 955	17 295	19 545
<b>Daň po slevách</b>	0	0	0	0	0
<b>Čistý zisk</b>	- 354 712	229 419	265 336	280 919	295 901
<b>Osobní spotřeba</b>	0	180 000	192 000	204 000	216 000
<b>Nerozdělený zisk</b>	0	49 419	73 336	76 919	79 901

Zdroj: vlastní



### 4.3.3 Optimistická varianta

Poslední varianta předpokládá vysokou návštěvnost a vysoké zisky. Ještě v roce 2017 uplatníme ztrátu z minulých let a pak už budeme platit daň. Optimistická varianta by pro nás byla ze všech variant nejlepší, ale protože je konkurence vysoká, nepředpokládáme tak dobré výsledky, které jsou uvedeny v tabulce (Tab. 17).

Tab. 17 Plánovaný výkaz zisků a ztrát – optimistická varianta (v Kč)

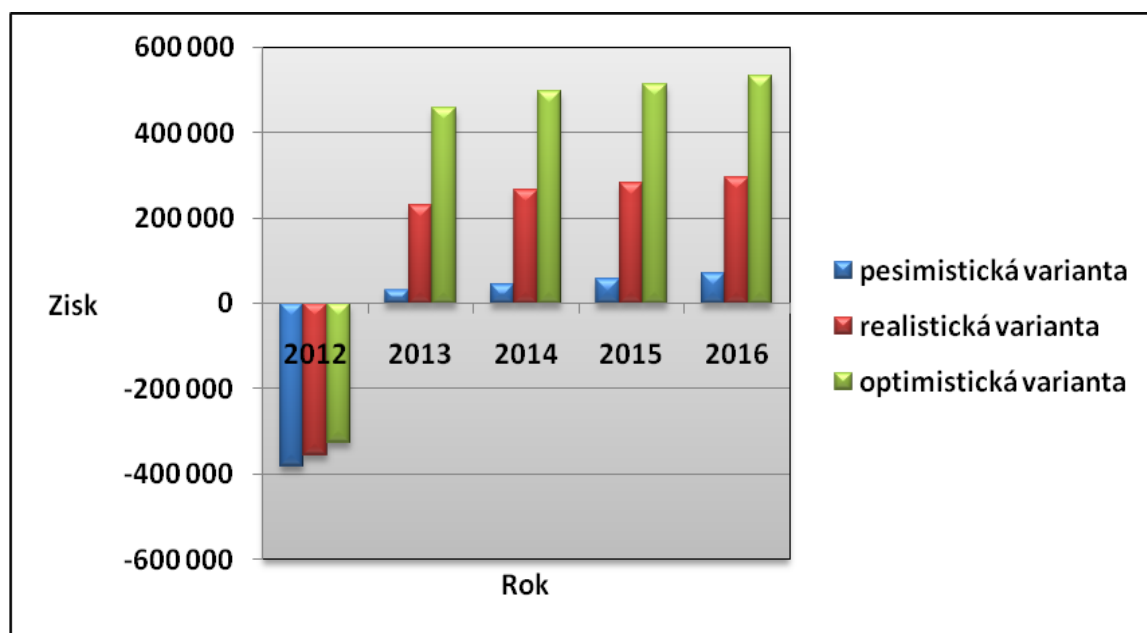
Ukazatel	Rok				
	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Výnosy</b>	1 175 021	5 264 094	5 405 097	5 499 098	5 593 100
<b>Náklady</b>	1 497 968	4 407 098	4 497 278	4 566 998	4 636 719
<b>DPH pro FÚ</b>	4 850	399 340	410 418	417 564	424 708
<b>Hrubý zisk</b>	- 327 797	457 656	497 401	514 536	531 673
<b>Daň 15 %</b>	0	68 640	74 610	77 175	79 740
<b>Sleva na poplatníka</b>	0	24 840	24 840	24 840	24 840
<b>Uplatnitelná ztráta z minulých let</b>	0	43 800	49 770	52 335	54 900
<b>Daň po slevách</b>	0	0	0	0	0
<b>Čistý zisk</b>	<b>- 327 797</b>	<b>457 656</b>	<b>497 401</b>	<b>514 536</b>	<b>531 673</b>
<b>Osobní spotřeba</b>	0	360 000	444 000	456 000	468 000
<b>Nerozdělený zisk</b>	0	97 656	53 401	58 536	63 673

Zdroj: vlastní

#### 4.3.4 Srovnání variant výsledku hospodaření

V zakladatelském rozpočtu jsme některé nákladové položky mohli spočítat přesně, ostatní, jako je například nákup surovin, lze jen odhadovat. Pro jistotu jsme si náklady mírně nadsadili, protože je lepší dopředu počítat s vyššími náklady, než se pak v reálu dozvědět, že například počáteční kapitál nebude dostačující. Tržby také nelze s přesností určit a jsou odhadnuty na základě zkušeností v hostinské činnosti.

Abychom se připravili na možné varianty zisků v podnikání, počítali jsme s různě vysokými náklady a výnosy. Na obrázku (Obr. č. 4), na kterém jsme porovnali plánované výsledky hospodaření tří variant, je vidět, že u pesimistické varianty budou zisky nejmenší, dokonce takové, že by se nám nevyplatilo podnikat a při kterých bychom podnikání pravděpodobně ukončili. U realistické varianty nejsou sice zisky převratně vysoké, ale podnikání se vyplatí, zajistíme si příjem. Optimistická varianta představuje takový výsledek, s nímž bychom byli samozřejmě nejvíce spokojeni.



Obr. č. 4 Graf srovnání vývoje zisků

Zdroj: vlastní

#### 4.4 Startovací kapitál a vstupní rozvaha

Startovací kapitál potřebujeme pro vstup do podnikání, jelikož musíme vynaložit finanční prostředky na dovybavení provozovny, zaplacení nájmu, vody, elektřiny atd. ještě před otevřením restaurace a baru, a také musíme nakoupit zboží.

Startovací kapitál jsme vypočetli jako součet vstupních nákladů, fixních nákladů ve třetím čtvrtletí, dále fixních a variabilních nákladů na první měsíc chodu restaurace a baru ve čtvrtém čtvrtletí. Po prvním měsíci již počítáme s tržbami, za které opět nakoupíme zboží nebo zaplatíme nájem, elektřinu, mzdy atd. Pro jistotu, pokud by tržby z prvního měsíce nestačily na pokrytí provozu podniku, si necháme ještě rezervu 209 895,- Kč na podnikatelském účtu a v případě potřeby je použijeme.

Výši startovacího kapitálu jsme stanovili na 810 105,- Kč. Z toho činí:

- 383 700,- Kč vstupní náklady,
- 79 974,- Kč fixní náklady za třetí čtvrtletí,
- 175 930,- Kč fixní náklady na první měsíc chodu podniku,
- 170 501,- Kč variabilní náklady na první měsíc.

V den zahájení podnikání sestavíme rozvahu, v níž bude zahrnut vlastní kapitál, peníze na účtu, v pokladně a osobní automobil, který do podnikání vložíme z osobního vlastnictví. Movité věci a zboží bude nakoupeno až po zahájení podnikání z peněz na účtu či z pokladny. Zahajovací rozvaha je uvedena v tabulce (Tab. 18).

Tab. 18 Zahajovací rozvaha k 1. 8. 2012

<b>AKTIVA</b>	<b>Zahajovací rozvaha k 1. 8. 2012</b>		<b>PASIVA</b>
Dlouhodobý hmotný majetek	80 000	Vlastní kapitál	1 100 000
Běžný účet	970 000		
Pokladna	50 000		
<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>1 100 000</b>	<b>PASIVA CELKEM</b>	<b>1 100 000</b>

*Zdroj: vlastní*

#### 4.5 Cash flow

V tabulce (Tab. 19) je uveden plánovaný peněžní tok (cash flow). Startovací peněžní kapitál jsme vypočetili i s rezervou na 1 020 000,- Kč, tato částka je brána jako počáteční peněžní stav k prvnímu dni podnikání roku 2012. Protože se jedná o restauraci a bar, předpokládáme inkasování od zákazníků před odchodem z provozovny, proto se tržby rovnají příjmům, počítáme tedy s okamžitou dobou splatnosti. Náklady budeme také platit ihned, jsou tedy totožné s výdaji. V tabulce jsou uvedeny čisté zisky, které představují peněžní tok. Odpisy nejsou zahrnuty do cash flow, protože pro plánované období žádné nemáme.

Tab. 19 Cash flow (v Kč)

	2012	2013	2014	2015	2016
<b>PESIMISTICKÁ VARIANTA</b>					
<i>Počáteční stav</i>	1 020 000	638 373	670 778	716 013	774 077
<i>Čistý zisk</i>	- 381 627	32 405	45 235	58 064	70 895
<i>Peněžní tok</i>	<b>- 381 627</b>	<b>32 405</b>	<b>45 235</b>	<b>58 064</b>	<b>70 895</b>
<i>Konečný stav</i>	638 373	670 778	716 013	774 077	844 972
<b>REALISTICKÁ VARIANTA</b>					
<i>Počáteční stav</i>	1 020 000	665 288	894 707	1 160 043	1 440 962
<i>Čistý zisk</i>	- 354 712	229 419	265 336	280 919	295 901
<i>Peněžní tok</i>	<b>- 354 712</b>	<b>229 419</b>	<b>265 336</b>	<b>280 919</b>	<b>295 901</b>
<i>Konečný stav</i>	665 288	894 707	1 160 043	1 440 962	1 736 863
<b>OPTIMISTICKÁ VARIANTA</b>					
<i>Počáteční stav</i>	1 020 000	692 203	1 149 859	1 647 260	2 161 796
<i>Čistý zisk</i>	- 327 797	457 656	497 401	514 536	531 673
<i>Peněžní tok</i>	<b>- 327 797</b>	<b>457 656</b>	<b>497 401</b>	<b>514 536</b>	<b>531 673</b>
<i>Konečný stav</i>	692 203	1 149 859	1 647 260	2 161 796	2 693 469

Zdroj: vlastní

## 5 SHRNU TÍ

Po sepsání zakladatelské koncepce a zakladatelského rozpočtu jsme se dozvěděli a ujasnili si mnoho informací, které je nezbytné vědět pro založení restaurace a baru.

Já, autorka této práce, mám sice praxi v hostinské činnosti, není však dostačující, a proto, abych mohla začít podnikat, musím najít odpovědného zástupce, který bude mít dostatečnou praxi, případně vzdělání, v oboru. Takovou osobu jsem již našla, je jí paní Ilona Smutná. Můžeme tedy založit ohlašovací řemeslnou živnost.

V restauraci a baru budeme nabízet denní menu, minutky, míchané a ostatní nápoje. Dále máme v plánu rozvážet denní menu smluveným podnikům pro jejich zaměstnance. Podnik se bude jmenovat Restaurace a bar Safari s místem provozu v Prostějově v ulici Vápenice a s kapacitou 80 míst. Provozovnu budeme mít v nájmu.

Dále jsme si ujasnili, že:

- největšími konkurenty jsou FIESTA, Na Kovárně, H CLUB, Bowling Palace, U Krále Ječmínka, Smíchovský zámeček, U Kalicha a Jadran Club,
- hlavní konkurenční výhodou podniku bude půjčování společenských stolních her,
- okolí oslovíme webovými stránkami, reklamou v tisku, letáky a reklamními polepy na autě,
- jako dodavatele zvolíme firmy: Rodinný pivovar Bernard, Coca-Cola HBC Česká republika, Gastroma a Makovec,
- zaměstnáme tři kuchaře, tři číšníky a odpovědného zástupce,
- je třeba se nahlásit a sepsat smlouvy s různými subjekty,
- musíme dodržovat všechny bezpečnostní a hygienické normy.

V zakladatelském rozpočtu jsme sepsali náklady a tržby s následným propočtem výsledku hospodaření, ve kterém je počítáno i s DPH, jelikož budeme jeho plátcí. Vše jsme propočítali ve variantě pesimistické, realistické a optimistické.

Už tedy víme, jaká je konkurence a co všechno musíme zařídit. Díky rozpočtu jsme zjistili, že by podnikání v tomto oboru mohlo být ziskové. Také je důležité vědět, že máme dostatek financí pro vstup do podnikání, které podle nás bude úspěšné a lze jej tedy zrealizovat.

## ZÁVĚR

Bakalářská práce byla zaměřena na téma „Podnikatelský plán na založení malého podniku“. V našem případě na založení restaurace a baru.

V teoretické části jsme představili poznatky a informace, jež jsou dostupné k tomuto tématu z knižní literatury, popřípadě internetových zdrojů. Jedná se především o základní pojmy a údaje, které souvisí se založením podniku, včetně možné struktury podnikatelského plánu.

V následné praktické části jsme převedli teoretické poznatky do praxe a sepsali podnikatelský plán na založení restaurace a baru. Popisujeme všechny činnosti, jež jsou nezbytné pro založení fungujícího podniku. Jedná se například o průzkum trhu, strategii, výběr dodavatelů, zaměstnanců, nezbytný zakladatelský rozpočet apod. Odpovědi na některé otázky v podnikatelském plánu nelze podložit teorií, a proto jsme provedli dotazníkové šetření, abychom získali potřebná mínění respondentů. Na základě těchto názorů jsme se rozhodli tak, aby budoucí zákazníci byli při návštěvě podniku spokojeni. Jelikož restaurace a bar bude umístěna v Prostějově, dotazovali jsme se právě zde a v blízkém okolí.

Podnikatelé často podceňují zakladatelský rozpočet. Abychom se této chyby vyvarovali, pečlivě jsme finance propočítali ve variantě pesimistické, realistické a optimistické s pomocí přehledných tabulek. Díky tomu budeme připraveni na možný kladný či záporný vývoj podnikání.

Po důkladných výpočtech a výzkumech jsme došli k závěru, že námi navrhovaný podnikatelský plán má reálný předpoklad na úspěšné založení Restaurace a baru Safari.

Sepsaná práce může sloužit k založení již zmíněného konkrétního podniku, tedy Restaurace a baru Safari, dále pro zřízení obdobného podniku, nebo jako inspirace k vypracování jiné studentské práce.

## SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

### I. Bibliografie

- [1] HAVLÍČEK, Karel a Milan KAŠÍK. *Marketingové řízení malých a středních podniků*. Praha: Management Press, 2005. ISBN 80-7261-120-8.
- [2] KORÁB, Vojtěch, Jiří PETERKA a Mária REŽŇÁKOVÁ. *Podnikatelský plán*. Brno: Computer Press, 2007. ISBN 978-80-251-1605-0.
- [3] SRPOVÁ, Jitka. *Podnikatelský plán*. Praha: Oeconomica, 2007. ISBN 978-80-245-1263-1.
- [4] SRPOVÁ, Jitka, Václav ŘEHOŘ a kolektiv. *Základy podnikání*. Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-3339-5.
- [5] SRPOVÁ, Jitka, Ivana SVOBODOVÁ, Pavel SKOPAL a Tomáš ORLÍK. *Podnikatelský plán a strategie*. Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-4103-1.
- [6] SYNEK, Miloslav a kol. *Podniková ekonomika*. 3. přepracované a doplněné vyd. Praha: C. H. Beck, 2002. ISBN 80-7179-736-7
- [7] SYNEK, Miloslav a kolektiv. *Manažerská ekonomika*. 4. aktualizované a rozšířené vyd. Praha: Grada, 2007. ISBN 978-80-247-1992-4.
- [8] VEBER, Jaromír, Jitka SRPOVÁ a kolektiv. *Podnikání malé a střední firmy*. 2. aktualizované a rozšířené vyd. Praha: Grada, 2008. ISBN 978-80-247-2409-6.
- [9] VEBER, Jaromír a kol. *Management*. 2. aktualizované vyd. Praha: Management Press, 2009. ISBN 978-80-7261-200-0.
- [10] ÚZ 799. *Obchodní zákoník*. Ostrava: Sagit, 2010. ISBN 978-80-7208-816-4.
- [11] ÚZ 840. *Živnostenské podnikání*. Ostrava: Sagit, 2011. ISBN 978-80-7208-860-7.

### II. Elektronické zdroje

- [12] *BOWLING PALACE. Restaurant. Jídelní lístek. Nápojový lístek* [online]. Bowling city © 2005 [cit. 2012-03-15]. Dostupné z:  
<http://www.bowlingpalace.cz/index.php?page=restaurant>.
- [13] *FIESTA. Bar-restaurace-pizzeria* [online]. [Cit. 2012-03-15]. Dostupné z:  
<http://www.fiestapv.cz/>.

- [14] *H CLUB. Restaurant – penzion. Jídelní lístek. Nápojový lístek* [online]. HClub - restaurace a penzion © 2008 [cit. 2012-03-15]. Dostupné z: <http://www.hclub.cz/>.
- [15] *HCCP. Hostinská činnost a ubytovací služby* [online]. © 2009 [cit. 2012-03-02]. Dostupné z: <http://haccp.webnode.cz/hostinska-cinnost/>.
- [16] *JADRAN CLUB. Pizzerie a Restaurace. Jídelní lístek. Nápojový lístek* [online]. [cit. 2012-03-15]. Dostupné z: <http://www.jadrantour.cz/pizzerie/index.htm>.
- [17] *Na Kovárně. Stálé menu* [online]. Jiří Sklenář © 2010 – 2011 [cit. 2012-03-15]. Dostupné z: <http://kovarna-prostejov.cz/stale-menu/>.
- [18] *U Krále Ječmínka. Pivovar & restaurant. Jídelní lístek.* [online]. [Cit. 2012-03-16]. Dostupné z: [http://www.ukralejecminka.cz/jidelni\\_listek.html](http://www.ukralejecminka.cz/jidelni_listek.html).
- [19] *SMÍCHOVSKÝ ZÁMEČEK. Jídelní lístek. Nápojový lístek* [online]. Hosting & webdesign © 2009 [cit. 2012-03-16]. Dostupné z: <http://www.smichovskyzamecek.cz/smichovskyzamecek/>.
- [20] *U Kalicha. Jídelní lístek. Nápojový lístek* [online]. Hosting & webdesign © 2009 [cit. 2012-03-16]. Dostupné z: <http://www.ukalichapv.cz/ukalicha/>.



**SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK**

Cca	Circa – přibližně.
DPH	Daň z přidané hodnoty.
EUR	Mezinárodní zkratka pro euro.
FÚ	Finanční úřad.
HACCP	Hazard Analysis and Critical Control Point - analýza nebezpečí a kritické kontrolní body.
KEG	Vratný sud, který je speciálně vyvinutý pro průmyslové plnění a sterilní skladování nápojů.
LPG	Liquefied Petroleum Gas – zkapalněný topný plyn.
OSA	Ochranný svaz autorský.
Q 3	Třetí čtvrtletí.
Q 4	Čtvrté čtvrtletí.
SP	Sociální pojištění.
SWOT	Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats – analýza identifikující silné i slabé stránky a příležitosti i hrozby podnikatelských projektů.
WC	Water closet - záchod.
ZP	Zdravotní pojištění.

**SEZNAM OBRÁZKŮ**

Obr. č. 1 Vyhodnocující graf dotazníkové otázky na založení restaurace a baru.....	27
Obr. č. 2 Vyhodnocující graf dotazníkové otázky na společenské hry.....	34
Obr. č. 3 Vyhodnocující graf dotazníkové otázky na nonstop otevírací dobu.....	39
Obr. č. 4 Graf srovnání vývoje zisků .....	58

**SEZNAM TABULEK**

Tab. 1 Srovnání výhod a nevýhod konkurence s Restaurací a barem Safari.....	31
Tab. 2 SWOT analýza.....	32
Tab. 3 Otevírací doba Restaurace a baru Safari.....	39
Tab. 4 Rozvrh týdenní pracovní doby obsluhujících.....	41
Tab. 5 Rozvrh týdenní pracovní doby kuchařů.....	42
Tab. 6 Vstupní náklady (v Kč).....	46
Tab. 7 Výpočet mzdy číšníků a odpovědného zástupce (v Kč).....	46
Tab. 8 Výpočet mzdy jednotlivých kuchařů (v Kč).....	47
Tab. 9 Fixní náklady pro rok 2012 (v Kč).....	49
Tab. 10 Variabilní náklady pro rok 2012 (v Kč).....	50
Tab. 11 Fixní náklady v dalších letech (v Kč).....	51
Tab. 12 Variabilní náklady v dalších letech (v Kč).....	52
Tab. 13 Plán tržeb pro rok 2012 (v Kč).....	53
Tab. 14 Plán tržeb v dalších letech (v Kč).....	54
Tab. 15 Plánovaný výkaz zisků a ztrát – pesimistická varianta (v Kč).....	55
Tab. 16 Plánovaný výkaz zisků a ztrát – realistická varianta (v Kč).....	56
Tab. 17 Plánovaný výkaz zisků a ztrát – optimistická varianta (v Kč).....	57
Tab. 18 Zahajovací rozvaha k 1. 8. 2012.....	59
Tab. 19 Cash flow (v Kč).....	60

## SEZNAM PŘÍLOH

- P I Dotazník.
- P II Nabídka společenských stolních her.
- P III Nápojový lístek.
- P IV Koktejlový lístek.
- P V Jídelní lístek.

## PŘÍLOHA P I: DOTAZNÍK

### 1. Jak často navštěvujete restaurace a bary?

- více než jednou týdně       jednou týdně       dvakrát měsíčně  
 jednou měsíčně       jednou za čas       nenavštěvuji

### 2. Při výběru restaurace a baru je pro Vás nejdůležitější:

Zvolte prosím u každé odpovědi nějaké (jedinečné) pořadí:

- |                   |                                |                                |                                |                                |                                |
|-------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| Kvalita jídla:    | 1.<br><input type="checkbox"/> | 2.<br><input type="checkbox"/> | 3.<br><input type="checkbox"/> | 4.<br><input type="checkbox"/> | 5.<br><input type="checkbox"/> |
| Ochota personálu: | 1.<br><input type="checkbox"/> | 2.<br><input type="checkbox"/> | 3.<br><input type="checkbox"/> | 4.<br><input type="checkbox"/> | 5.<br><input type="checkbox"/> |
| Lokalita:         | 1.<br><input type="checkbox"/> | 2.<br><input type="checkbox"/> | 3.<br><input type="checkbox"/> | 4.<br><input type="checkbox"/> | 5.<br><input type="checkbox"/> |
| Cenová kategorie: | 1.<br><input type="checkbox"/> | 2.<br><input type="checkbox"/> | 3.<br><input type="checkbox"/> | 4.<br><input type="checkbox"/> | 5.<br><input type="checkbox"/> |
| Vzhled interiéru: | 1.<br><input type="checkbox"/> | 2.<br><input type="checkbox"/> | 3.<br><input type="checkbox"/> | 4.<br><input type="checkbox"/> | 5.<br><input type="checkbox"/> |

### 3. Pokud chcete navštívit novou restauraci a bar vybíráte podle:

Zvolte prosím u každé odpovědi nějaké (jedinečné) pořadí:

- |                                |                                |                                |                                |                                |
|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| Internetových stránek podniku: | 1.<br><input type="checkbox"/> | 2.<br><input type="checkbox"/> | 3.<br><input type="checkbox"/> | 4.<br><input type="checkbox"/> |
| Reklamy v tisku:               | 1.<br><input type="checkbox"/> | 2.<br><input type="checkbox"/> | 3.<br><input type="checkbox"/> | 4.<br><input type="checkbox"/> |
| Doporučení známých:            | 1.<br><input type="checkbox"/> | 2.<br><input type="checkbox"/> | 3.<br><input type="checkbox"/> | 4.<br><input type="checkbox"/> |
| Náhodně:                       | 1.<br><input type="checkbox"/> | 2.<br><input type="checkbox"/> | 3.<br><input type="checkbox"/> | 4.<br><input type="checkbox"/> |

### 4. Chybí v Prostějově podnik, který bude mít otevřeno od pátku do neděle nonstop?

- ANO       NE       NEVÍM



## PŘÍLOHA P II: NABÍDKA SPOLEČENSKÝCH STOLNÍCH HER

# Společenské hry

Hry jsou půjčovány zdarma. O vybranou hru, požádejte obsluhu.

- |  |  |
|--|--|
| <b>1. Aktivity Gold Edition</b><br>(počet hráčů: 4 – 16) | <b>8. Česko - otázky a odpovědi</b><br>(počet hráčů: 2 – 6)      |
| <b>2. Černé historky</b><br>(počet hráčů: 2 – 20)        | <b>9. Český film - otázky a odpovědi</b><br>(počet hráčů: 2 – 6) |
| <b>3. Černé historky 2</b><br>(počet hráčů: 2 -20)       | <b>10. Evropa - otázky a odpovědi</b><br>(počet hráčů: 2 – 6)    |
| <b>4. Černé historky 3</b><br>(počet hráčů: 2 – 20)      | <b>11. Svět - otázky a odpovědi</b><br>(počet hráčů: 2 – 6)      |
| <b>5. Černé historky 4</b><br>(počet hráčů: 2 – 20)      | <b>12. Žolíkové karty</b><br>(počet hráčů: 2 – 6)                |
| <b>6. Černé historky 5</b><br>(počet hráčů 2 – 20)       | <b>13. Máš na to!</b><br>(počet hráčů: 2)                        |
| <b>7. Člověče, nezlob se!</b><br>(počet hráčů: 2 – 6)    | <b>14. Šachy</b><br>(počet hráčů: 2)                             |

## HRY POUZE PRO DOSPĚLÉ!!!!

Protože se jedná o hry, kde figuruje alkohol, je požadován minimální věk pro půjčení 18 let!!!

- |  |  |
|--|--|
| <b>15. Člověče, napij se! 1+2</b><br>(počet hráčů: 2 – 8)      | <b>18. Nový mejdan</b><br>(počet hráčů: 2 – 6)         |
| <b>16. Člověče, napij se! 3</b><br>(počet hráčů: 2 – 8)        | <b>19. Pepa hledá superbar</b><br>(počet hráčů: 2 – 6) |
| <b>17. Chlastej! Návštěva pivovaru</b><br>(počet hráčů: 3 – 6) | <b>20. Válka sousedů</b><br>(počet hráčů: 2 – 6)       |

Zdroj: vlastní

## **PŘÍLOHA P III: NÁPOJOVÝ LÍSTEK**

### **PIVO TOČENÉ**

0,5 l	Bernard 10°	22,- Kč	0,3 l	14,- Kč
0,5 l	Bernard 12°	25,- Kč	0,3 l	16,- Kč

---

### **PIVO LAHVOVÉ**

0,5 l	Bernard s těžkou hlavou OX	25,- Kč
0,5 l	Bernard – Černý ležák	25,- Kč

### ***Pivo nealkoholické***

0,5 l	Bernard s čistou hlavou – světlý	22,- Kč
0,5 l	Bernard s čistou hlavou – jantar	22,- Kč
0,5 l	Bernard s čistou hlavou – višeň	22,- Kč

---

### **DESTILÁTY (0,05 l)**

Bacardi Superior	37,- Kč
Božkov Tuzemský	24,- Kč
Captain Morgan Gold	34,- Kč
Key Rum White	34,- Kč
Prostějovská Režná	24,- Kč
Slivovice Jelínek	38,- Kč
Tequila Gold Sierra	43,- Kč
Tequila Silver Sierra	43,- Kč
Vodka Finlandia	34,- Kč
Vodka Jelzin Gold	20,- Kč
Vodka Jelzin Jablko	20,- Kč
Vodka Jelzin Jahoda	20,- Kč
Vodka Jelzin	24,- Kč
Vodka broskvová	20,- Kč

### **LIKÉRY (0,05 l)**

Absinth	29,- Kč
Becherovka	29,- Kč
Becherovka Lemond	29,- Kč
Fernet Stock	29,- Kč
Fernet Stock Citrus	29,- Kč
Griotte	19,- Kč
Jägermeister	38,- Kč
Karpatská hořká	20,- Kč
Malibu	34,- Kč
Vaječný likér	15,- Kč
Zelená	20,- Kč



### **WHISKY** (0,05 l)

Jack Daniels	53,- Kč
Jim Beam	38,- Kč
Johnnie Walker	48,- Kč
Tullamore Dew	48,- Kč

### **VÍNO** (0,2 l)

Frankovka	27,- Kč
Ryzlink Vlašský	27,- Kč
Svatovavřínecké	27,- Kč

---

### **NEALKOHOLICKÉ NÁPOJE**

0,20 Cappy - černý rybíz, jahoda, pomeranč, hruška, meruňka, multivitamin, ananas	25,- Kč
0,33 l Coca-Cola	25,- Kč
0,33 l Coca-Cola light	25,- Kč
0,50 l Energy drink Monster	40,- Kč
0,33 l Fanta - pomeranč, divoká malina	25,- Kč
0,20 l Nestea - citron, broskev, zelený čaj + citrus	25,- Kč
0,33 l Sprite	25,- Kč
0,25 l Bonaqua - neperlivá, jemně perlivá, perlivá	15,- Kč
0, 25 l Kinley Tonic	25,- Kč

---

### **TEPLÉ NÁPOJE**

Alžírská káva	40,- Kč	Cappuccino	35,- Kč
Turecká káva	25,- Kč	Horká čokoláda	35,- Kč
Vídeňská káva	35,- Kč	Čaj	25,- Kč
Espresso	25,- Kč	Svařené víno	35,- Kč
Latte Macchiato	35,- Kč	Grog	30,- Kč

---

1 ks Smetánka do kávy 3,- Kč

1 ks Citronek 3,- Kč

*Zdroj: vlastní*

## PŘÍLOHA P IV: KOKTEJLOVÝ LÍSTEK

**Bloody Mary** 60,- Kč  
(vodka, tomatový džus, pepř, sůl, tabasco, worcester)



**Cuba Libre** 70,- Kč  
(Bacardi, limeta, limetkový sirup, Coca-cola)



**Great Bu** 60,- Kč  
(Malibu, kokosový sirup, jahody, soda)

**Jägermonster** 60,- Kč  
(Jägermeister, energy drink Monster, limeta)

**Mojito** 75,- Kč  
(Bacardi, máta, limetkový sirup, limeta, třtinový cukr, soda)



**Peach drink** 55,- Kč  
(Broskvová vodka, soda, broskve, broskvový sirup, máta)

**Piña Colada** 75,- Kč  
(Bacardi, kokosový sirup, smetana, ananasový džus)



**Pure drink** 50,- Kč  
(Broskvová vodka, Sprite, limeta)

**Sex on the Beach** 80,- Kč  
(vodka, bols peach, pomerančový džus, grenadina)



**Safari drink** 70,- Kč  
(vodka, broskvová vodka, pomerančový džus, brusinkový džus)

**Strawberry Daiquiri** 70,- Kč  
(Bacardi, limetkový sirup, jahody, jahodový sirup, limeta)

### Bez alkoholu

**Nealko Mojito** 40,- Kč  
(máta, limeta, třtinový cukr, limetkový sirup, sprite)

**Fifty** 45,- Kč  
(pomerančový a ananasový džus, citronová šťáva, jahodový sirup)

**Free Colada** 40,- Kč  
(ananasový džus, kokosový sirup, smetana)



*Zdroj: vlastní*

## **PŘÍLOHA P V: JÍDLNÍ LÍSTEK**

### **POLÉVKY**

01	0,33 l	<b>Česnečka se sýrem a osmaženým chlebem</b>	25,- Kč
02	0,33 l	<b>Hovězí vývar s masem a nudlemi</b>	25,- Kč
03	0,33 l	<b>Ostatní polévky dle aktuální nabídky</b>	25,- Kč

### **PŘEDKRMY**

04	1 ks	<b>Nakládaný hermelín a chléb</b>	45,- Kč
05	200 g	<b>Obložený talíř</b> (šunka, slanina, klobása, eidam, hermelín, zelenina, toast)	65,- Kč
06	1 ks	<b>Utopenec s cibulí a chléb</b>	25,- Kč
07	100 g	<b>Bramborák</b>	25,- Kč
08	1 ks	<b>Topinka s ďábelskou směsí</b> (kuřecí maso, zeleninová směs, kečup, tabasco)	40,- Kč
09	1 ks	<b>Zapečený toust se sýrem, šunkou a brokolicí</b>	25,- Kč

### **MINUTKY Z KUŘECÍHO MASA**

10	150 g	<b>Smažený kuřecí řízek</b> (trojobal, citron, obloha)	85,- Kč
11	150 g	<b>Obalované medailonky</b> (trojobal se slunečnicovými a sezamovými semínky, obloha)	95,- Kč
12	150 g	<b>Přírodní kuřecí prsíčka se šunkou a broskví</b> (kuřecí prsa, broskev, šunka, sýr)	100,- Kč
13	150 g	<b>Kuřecí prsíčka na bylinkovém másle</b>	85,- Kč
14	150 g	<b>Kuřecí kapsa</b> (plněná šunkou, hermelínem a žampiony)	105,- Kč
15	150 g	<b>Pikantní nudličky se zeleninou</b> (kuřecí nudličky, zeleninová směs, pikantní koření)	105,- Kč
16	150 g	<b>Kuřecí nudličky s žampiony a olivami</b> (kuřecí nudličky, smetanová omáčka, žampiony, olivy)	110,- Kč
17	150 g	<b>Kuřecí prsa v těstíčku</b> (těstíčko: vejce a mouka, obloha)	85,- Kč
18	150 g	<b>Ondráš</b> (kuřecí prsa v bramboráku, obloha)	110,- Kč

## MINUTKY Z VEPŘOVÉHO MASA

19	150 g	<b>Smažený vepřový řízek</b> (trojobal, citron, obloha)	85,- Kč
20	150 g	<b>Vepřový steak</b> (vepřové maso, slanina, osmažené cibulkové kroužky)	115,- Kč
21	150 g	<b>Hubertova panenka</b> (vepřová panenka, slanina, zvěřinové koření, obloha)	120,- Kč
22	150 g	<b>Plumlovský řízek</b> (vepřová kotleta smažená v těstíčku, sýr, vejce, uzenina, kečup, obloha)	110,- Kč
23	150 g	<b>Katův šleh</b> (vepřová kýta, cibule, paprika, feferonky, kečup, obloha)	105,- Kč
24	150 g	<b>Pestrá jehla</b> (vepřové maso, klobása, slanina, paprika, cibule, rajče)	115,- Kč
25	150 g	<b>Grilovaná kotleta</b> (kotleta, cibulové kroužky, obloha)	115,- Kč
26	150 g	<b>Vepřové nudličky s brokolicí</b> (vepřové maso, smetana, brokolice)	110,- Kč
27	150 g	<b>Medailonky v sýrové peřině</b> (vepřové maso zapečené s eidamem, nivou a hermelínem, obloha)	115,- Kč

## MINUTKY Z HOVĚZÍHO MASA

28	200 g	<b>Roštěná na grilu se slaninou a cibulkou</b> (hovězí roštěná, slanina, cibulka, obloha)	160,- Kč
29	150 g	<b>Biftek Safari</b> (pravá hovězí svíčková, hořčičná omáčka, obloha)	180,- Kč
30	150 g	<b>Pikantní svíčkové řezy</b> (pravá hovězí svíčková, vepřová omáčka, čili papričky)	180,- Kč
31	150 g	<b>Medailonky na žampionech</b> (pravá hovězí svíčková, smetanová omáčka, žampiony)	185,- Kč
32	200 g	<b>Biftek s česnekovým přelivem</b> (pravá hovězí svíčková, česneková omáčka, obloha)	205,- Kč
33	200 g	<b>Biftek v kabátku</b> (pravá hovězí svíčková, šunka, olivy, eidam, hermelín, obloha)	235,- Kč
34	200 g	<b>Steak s bylinkami</b> (pravá hovězí svíčková, bylinkové máslo, čerstvé bylinky, obloha)	210,- Kč

## RYBY

35	150 g	<b>Rybí filé</b> (rybí filé, máslo, kmín, obloha)	65,- Kč
36	150 g	<b>Lososový steak</b> (lososový fileť, česneková marináda)	125,- Kč
37	200 g	<b>Grilovaný pstruh</b> (pstruh, bylinkové máslo, obloha)	85,- Kč
38	200 g	<b>Zapečená lososová mísa</b> (fileť z lososa, drcená rajčátka, olivy, směs koření, mozzarella)	150,- Kč

## BEZMASÁ JÍDLA

39	150 g	<b>Smažený sýr</b> (eidam, obloha)	70,- Kč
40	120 g	<b>Smažený hermelín</b> (hermelín, obloha)	75,- Kč
50	150 g	<b>Smažený hermelín se šunkou</b> (hermelín, šunka, obloha)	80,- Kč
51	200 g	<b>Hermelín v bramboráku</b> (hermelín v bramborákovém těstě, obloha)	85,- Kč
52	150 g	<b>Smažený květák</b> (květák, obloha)	70,- Kč
53	150 g	<b>Smažené žampiony</b> (žampiony, obloha)	80,- Kč
54	200 g	<b>Zapečená brokolice se třemi druhy sýra</b> (brokolice, eidam, niva, hermelín, obloha)	90,- Kč

## TĚSTOVINY

55	500 g	<b>Fusilli klasik</b> (fusilli, kuřecí maso, brokolice, smetana, hermelín)	100,- Kč
56	400 g	<b>Boloňské špagety</b> (špagety, vepřové maso, rajský protlak, eidam)	80,- Kč
57	400 g	<b>Paprikové penne</b> (penne, olivový olej, papričky, česnek, parmazán)	80,- Kč
58	450 g	<b>Kuřecí fusilli</b> (fusilli, smetana, kuřecí maso, špenát, olivy, niva)	100,- Kč

## SALÁTY

59	120 g	<b>Okurkový salát</b>	20,- Kč
60	120 g	<b>Mrkvový salát</b>	20,- Kč
61	120 g	<b>Rajčatový salát s cibulí</b>	25,- Kč
62	120 g	<b>Ledový salát s osmaženou slaninou</b>	25,- Kč
63	200 g	<b>Šopský salát</b> (okurek, paprika, rajče, balkánský sýr)	50,- Kč
64	420 g	<b>Kuřecí salát s toustem</b> (kuřecí maso, čínské zelí, paprika, rajče, okurek, kukuřice, dressing, toust)	80,- Kč

## PŘÍLOHY

65	200 g	<b>Bramborové hranolky</b>	25,- Kč
66	200 g	<b>Americké brambory</b>	25,- Kč
67	200 g	<b>Opékané brambory</b>	30,- Kč
68	200 g	<b>Bramborové krokety</b>	25,- Kč
69	200 g	<b>Vařené brambory</b>	25,- Kč
70	200 g	<b>Šťouchané brambory se slaninou</b>	35,- Kč
71	3 ks	<b>Bramboráčky</b>	27,- Kč
72	200 g	<b>Dušená rýže</b>	20,- Kč
73	150 g	<b>Zeleninová obloha</b>	20,- Kč
74	150 g	<b>Restovaná zelenina na másle</b>	25,- Kč
75	1 ks	<b>Pečivo</b>	4,- Kč
76	2 ks	<b>Toust</b>	6,- Kč
77	1 ks	<b>Okurek sterilovaný</b>	6,- Kč
78	50 g	<b>Tatarská omáčka</b>	10,- Kč
79	50 g	<b>Kečup</b>	10,- Kč
80	50 g	<b>Hořčice</b>	10,- Kč

## MOUČNÍKY

81	240 g	<b>Palačinka s ovocem</b> (palačinka, jahody, banán, broskev, čokoládový toping)	60,- Kč
82	150 g	<b>Tiramisu</b>	50,- Kč
83	1 ks	<b>Banán v čokoládě se šlehačkou</b>	35,- Kč
84	1 ks	<b>Rakvička se šlehačkou</b>	16,- Kč

## ZMRZLINOVÉ POHÁRY

85	150 g	<b>Mandarinkový pohár</b> (vanilková zmrzlina, mandarinky, šlehačka, čokoládový toping)	50,- Kč
86	150 g	<b>Jahodová pochoutka</b> (vanilková zmrzlina, jahody, šlehačka, jahodový toping)	50,- Kč
87	150 g	<b>Čokoládový sen</b> (čokoládová zmrzlina, broskev, šlehačka, strouhaná čokoláda, čokoládový toping)	55,- Kč
88	250 g	<b>Velký mix</b> (čokoládová a vanilková zmrzlina, mix ovoce, šlehačka, čokoládový a jahodový toping)	70,- Kč

## POCHUTINY

89		<b>Bohemia Chips – horská sůl, pikantní paprika</b>	25,- Kč
90		<b>Křupky</b>	15,- Kč
91		<b>Slané tyčinky</b>	17,- Kč
92		<b>Arašídý</b>	25,- Kč
93		<b>Mandle</b>	30,- Kč
94		<b>Pistácie</b>	35,- Kč

Zdroj: [12], [13], [14], [16], [17], [18], [19], [20]