

# **Podnikatelský záměr založení podniku služeb v oblasti půjčování stavebního nářadí v Opavě**

Lukáš Němčík

---

Bakalářská práce  
2013

 Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně  
Fakulta managementu a ekonomiky

---

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně  
Fakulta managementu a ekonomiky  
Ústav podnikové ekonomiky  
akademický rok: 2012/2013

## ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Lukáš NĚMČÍK**  
Osobní číslo: **M10271**  
Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**  
Studijní obor: **Management a ekonomika**  
Forma studia: **prezenční**

Téma práce: **Podnikatelský záměr založení podniku služeb v oblasti půjčování stavebního nářadí v Opavě**

Zásady pro vypracování:

### Úvod

#### I. Teoretická část

- Provedte průzkum literárních pramenů a na základě literární rešerše zpracujte teoretické poznatky týkající se oblasti založení podniku poskytujícího služby.

#### II. Praktická část

- Provedte analýzu možností a povinností při založení podniku služeb, včetně analýzy současného stavu na trhu v Opavě a okolí.
- Na základě zjištěných skutečností navrhněte doporučení týkající se vzniku nového podnikatelského subjektu.

### Závěr

Rozsah bakalářské práce: cca 40 stran  
Rozsah příloh:  
Forma zpracování bakalářské práce: tištěná/elektronická

Seznam odborné literatury:

FOTR, Jiří a Ivan SOUČEK. Podnikatelský záměr a investiční rozhodování. 1. vyd. Praha: Grada, 2005, 356 s. ISBN 80-247-0939-2.  
KORÁB, Vojtěch a Mária REŽŇÁKOVÁ. Podnikatelský plán. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2007, 216 s. ISBN 978-80-251-1605-0.  
SRPOVÁ, Jitka a Václav ŘEHOŘ. Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 427 s. ISBN 978-80-247-3339-5.  
SYNEK, Miloslav a Eva KISLINGEROVÁ. Podniková ekonomika. 5. přeprac. a dopl. vyd. Praha: C.H. Beck, 2010, 498 s. ISBN 978-80-7400-336-3.  
VEBER, Jaromír a Jitka SRPOVÁ. Podnikání malé a střední firmy. 3. aktual. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2012, 332 s. ISBN 978-80-247-4520-6.

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Zuzana Tučková, Ph.D.  
Ústav podnikové ekonomiky  
Datum zadání bakalářské práce: 22. února 2013  
Termín odevzdání bakalářské práce: 17. května 2013

Ve Zlíně dne 22. února 2013

prof. Dr. Ing. Drahomíra Pavelková  
děkanka



doc. Ing. Boris Popesko, Ph.D.  
ředitel ústavu

## PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ/DIPLOMOVÉ PRÁCE

Beru na vědomí, že:

- odevzdáním bakalářské/diplomové 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 právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby<sup>1</sup>;
- bakalářská/diplomová práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému,
- na mou bakalářskou/diplomovou 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 právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3<sup>2</sup>;
- podle § 60<sup>3</sup> odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;

<sup>1</sup> zákon č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, § 47b Zveřejňování závěrečných prací:

- (1) Vysoká škola nevydělečně zveřejňuje disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce, u kterých proběhla obhajoba, včetně posudků oponentů a výsledek obhajoby prostřednictvím databáze kvalifikačních prací, kterou spravuje. Způsob zveřejnění stanoví vnitřní předpis vysoké školy.
- (2) Disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce odevzdané uchazečem k obhajobě musí být též nejméně pět pracovních dnů před konáním obhajoby zveřejněny k nahlížení veřejnosti v místě určeném vnitřním předpisem vysoké školy nebo není-li tak určeno, v místě pracoviště vysoké školy, kde se má konat obhajoba práce. Každý si může ze zveřejněné práce pořizovat na své náklady výpisy, opisy nebo rozmnoženiny.
- (3) Platí, že odevzdáním práce autor souhlasí se zveřejněním své práce podle tohoto zákona, bez ohledu na výsledek obhajoby.

<sup>2</sup> zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 35 odst. 3:

- (3) Do práva autorského také nezasahuje škola nebo školské či vzdělávací zařízení, užije-li nikoli za účelem přímého nebo nepřímého hospodářského nebo obchodního prospěchu k výuce nebo k vlastní potřebě dílo vytvořené žákem nebo studentem ke splnění školních nebo studijních povinností vyplývajících z jeho právního vztahu ke škole nebo školskému či vzdělávacímu zařízení (školní dílo).

<sup>3</sup> zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 60 Školní dílo:

- (1) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení mají za obvyklých podmínek právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla (§ 35 odst. 3). Odpírá-li autor takového díla udělit svolení bez vážného důvodu, mohou se tyto osoby domáhat nahrazení chybějícího projevu jeho vůle u soudu. Ustanovení § 35 odst. 3 zůstává nedotčeno.

- podle § 60<sup>4</sup> odst. 2 a 3 mohou užít své dílo – bakalářskou/diplomovou 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);
- pokud bylo k vypracování bakalářské/diplomové práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tj. k nekomerčnímu využití), nelze výsledky bakalářské/diplomové práce využít ke komerčním účelům.

Prohlašuji, že:

- jsem bakalářskou/diplomovou práci zpracoval/a samostatně a použité informační zdroje jsem citoval/a;
- odevzdaná verze bakalářské/diplomové práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

Ve Zlíně ..... 17.5.2013 .....

..... *Blanka Kr. 985* .....

<sup>4</sup> zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 60 Školní dílo:

- (2) Není-li sjednáno jinak, může autor školního díla své dílo užít či poskytnout jinému licenci, není-li to v rozporu s oprávněnými zájmy školy nebo školského či vzdělávacího zařízení.
- (3) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení jsou oprávněny požadovat, aby jim autor školního díla z výdělku jim dosaženého v souvislosti s užitím díla či poskytnutím licence podle odstavce 2 přiměřeně přispěl na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložily, a to podle okolností až do jejich skutečné výše; přitom se přihlídí k výši výdělku dosaženého školou nebo školským či vzdělávacím zařízením z užití školního díla podle odstavce 1.

## **ABSTRAKT**

Tato práce shrnuje základní teoretické poznatky potřebné k založení půjčovny stavebního nářadí v Opavě. V teoretické části jsou popsány jednotlivé právní formy podniku, včetně základních znalostí potřebných pro jejich založení a vznik. V druhé půlce teoretické části jsou poté definovány jednotlivé části podnikatelského plánu, které obsahují základní analýzy, jako je SLEPT analýza či Porterův model pěti konkurenčních sil. Na teoretickou část navazuje část praktická, ve které je analyzován trh a konkurence na trhu v Opavě. Dále je v praktické části konkretizována představa o právní formě budoucí půjčovny stavebního nářadí a s tím souvisejících povinnosti při jejím založení a fungování, a to včetně nastínění možného marketingového mixu a zakladatelského rozpočtu.

Klíčová slova:

podnikání, živnost, služby, podnikatelský záměr, analýza trhu, zakladatelský rozpočet

## **ABSTRACT**

This work summarizes the basic theoretical knowledge which is required for setting up construction tools and equipment rentals in Opava. The theoretical part deals with the different legal form of the business including the necessary information for their establishing. Next the individual parts of a business plan are defined in the second half of the theoretical part. The business plan includes the analyses such as SLEPT analysis or Porter's five forces model. The theoretical part is followed by the practical part in which the market and the state of competition in Opava are analysed. Also the idea of the legal form of the future construction tools and equipment rentals and the other duties connected with the establishment and operation of this company are specified there.

Keywords:

Business, Services, Business plan, Market Analysis, Founding Budget

Rád bych poděkoval nejen vedoucí své bakalářské práce paní Ing. Zuzaně Tučkové, Ph. D., jejíž zpětná vazba pro mě byla zdrojem cenných informací, ale také celé své rodině za jejich podporu po celou dobu dosavadního studia.

# OBSAH

<b>ÚVOD .....</b>	<b>10</b>
<b>I TEORETICKÁ ČÁST .....</b>	<b>11</b>
<b>1    <b>PODNIKÁNÍ A SOUVISEJÍCÍ POJMY .....</b></b>	<b>12</b>
1.1    PRÁVNÍ FORMY PODNIKÁNÍ.....	13
1.2    PODNIKÁNÍ FYZICKÝCH OSOB .....	13
1.3    PODNIKÁNÍ PRÁVNICKÝCH OSOB.....	14
1.3.1    Porovnání jednotlivých právnických osob.....	14
1.4    ZALOŽENÍ A VZNIK PODNIKU.....	16
1.4.1    Obchodní rejstřík .....	18
<b>2    <b>PODNIKATELSKÝ PLÁN .....</b></b>	<b>19</b>
2.1    STRUKTURA PODNIKATELSKÉHO PLÁNU .....	19
2.1.1    Úvodní souhrn .....	20
2.1.2    Definice a analýza výrobku a trhu.....	21
2.1.3    Popis firmy.....	22
2.1.4    Výrobní plán.....	23
2.1.5    Marketingový plán.....	23
2.1.6    Organizační plán.....	24
2.1.7    Hodnocení rizik .....	25
2.1.8    Finanční plán .....	25
2.2    ZDROJE FINANCOVÁNÍ PODNIKATELSKÉ ČINNOSTI .....	26
2.2.1    Vklady vlastníků.....	27
2.2.2    Zisk .....	27
2.2.3    Odpisy.....	27
2.2.4    Bankovní úvěry .....	28
2.2.5    Rizikový kapitál .....	28
2.2.6    Leasing.....	28
<b>3    <b>ANALÝZY POUŽITÉ V BAKALÁŘSKÉ PRÁCI.....</b></b>	<b>29</b>
3.1    PORTERŮV MODEL PĚTI KONKURENČNÍCH SIL.....	29
3.1.1    Silné a slabé stránky analýzy 5F .....	31
3.1.2    Postup při tvorbě analýzy 5F.....	31
3.2    SLEPT/PESTE ANALÝZA.....	32
<b>II   <b>PRAKTICKÁ ČÁST.....</b></b>	<b>33</b>
<b>4    <b>ANALÝZA TRHU A MAKROPROSTŘEDÍ .....</b></b>	<b>34</b>
4.1    ANALÝZA TRHU .....	34
4.2    ANALÝZA KONKURENCE NEBOLI PORTERŮV MODEL PĚTI KONKURENČNÍCH SIL 39	
4.2.1    Stávající konkurence.....	39
4.2.2    Hodnocení stávající konkurence .....	40
4.2.3    Potencionální konkurence .....	41
4.2.4    Dodavatelé .....	41
4.2.5    Odběratelé .....	42



4.3	ZHODNOCENÍ PORTEROVY ANALÝZY .....	42
4.4	SLEPT ANALÝZA MAKROPROSTŘEDÍ .....	44
4.4.1	Sociální faktory .....	44
4.4.2	Legislativní faktory.....	46
4.4.3	Ekonomické faktory .....	47
4.4.4	Politické faktory .....	50
4.4.5	Technologické faktory .....	51
4.5	ZHODNOCENÍ SLEPT ANALÝZY .....	51
4.6	VYHODNOCENÍ ANALYTICKÉ ČÁSTI .....	52
<b>5</b>	<b>DOPORUČENÍ PRO TVORBU PODNIKATELSKÉHO PLÁNU .....</b>	<b>53</b>
5.1	VÝBĚR PRÁVNÍ FORMY, PŘEDMĚTU ČINNOSTI A DEFINICE CÍLŮ FIRMY .....	53
5.2	ZALOŽENÍ ŽIVNOSTI .....	54
5.3	MARKETINGOVÝ MIX.....	55
5.3.1	Výrobek, Služba .....	55
5.3.2	Kvalita.....	56
5.3.3	Cena .....	57
5.3.4	Distribuce .....	57
5.3.5	Propagace.....	57
5.4	ZAKLADATELSKÝ ROZPOČET .....	58
	<b>ZÁVĚR .....</b>	<b>69</b>
	<b>SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY .....</b>	<b>70</b>
	<b>SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK.....</b>	<b>75</b>
	<b>SEZNAM OBRÁZKŮ.....</b>	<b>76</b>
	<b>SEZNAM TABULEK .....</b>	<b>77</b>
	<b>SEZNAM PŘÍLOH .....</b>	<b>78</b>

## ÚVOD

Stavebnictví je obor, který řada ekonomů řadí mezi hlavní ukazatele vývoje ekonomiky daného státu. Není to však jen uzavřený okruh bez jakýchkoliv vazeb na své okolí. Stavebnictví jako takové potřebuje notnou dávku podpůrných činností pro své fungování, jakými mohou být například plynáři, topenáři, elektrikáři a podobně, tedy činnosti, které jsou se stavebnictvím spojeny, ale zároveň nejsou jeho přímou součástí. K nim se řadí také stavebniny či půjčovny nářadí.

Stavebniny jsou pro stavební firmy hlavním dodavatelem surovin, cihelných bloků, Porothermu, Ytongu a nejrůznějších betonových a jiných směsí a ve své podstatě jsou tedy jedním z nejdůležitějších dodavatelů. Nicméně ani půjčovny nářadí nejsou méněcenné.

Je sice pravda, že stavební firmy mnohdy vlastní své stavební nářadí, nicméně ani ony si nemohou z ekonomického hlediska dovolit udržovat jejich počet příliš vysoký. Také z hlediska cenových kalkulací je pro ně jednodušší zahrnout do nabídkových rozpočtů ceny půjčovného, než oceňovat pro tyto účely vlastní nářadí.

V současné době se sice stavebnictví nachází v krizi, vyvolané událostmi roku 2008 a 2009, ale stále zde existuje a existovat vždy bude. Je to obor, který právě prochází očistným procesem, kdy je zapotřebí oddělit schopné subjekty na trhu od těch méně schopných, ale žádný propad nemůže trvat věčně.

Na opavském trhu se v současné době nacházejí tři půjčovny stavebního nářadí, které na první pohled svou nabídkou dostačují poptávce na trhu. Nicméně i do takového prostředí se dá proniknout, pokud nová firma dokáže svým odběratelům nabídnout něco nového.

Tématem mé bakalářské práce je proto možnost založení nové půjčovny stavebního nářadí v Opavě.

Teoretická část se zaměřuje na nezbytný znalostní základ spojený s myšlenkou založení nového podnikatelského subjektu a se sestavením podnikatelského a finančního plánu. Na tuto část navazuje část praktická, v jejíž první části nalezneme analýzu současného stavu na českém trhu, dále pak analýzu SLEPT, čili analýzu makroprostředí nové firmy, a analýzu pěti konkurenčních sil dle Portera.

Cílem této práce je na základě provedených analýz a vypracovaného marketingového a finančního plánu zhodnotit, zda je možné se v tomto oboru podnikání na opavském trhu úspěšně uplatnit a případně zmiňovaný podnikatelský záměr doporučit.

## TEORETICKÁ ČÁST

## 1 PODNIKÁNÍ A SOUVISEJÍCÍ POJMY

V moderním světě může být podnikání bráno ze tří úhlů pohledu. Zaprvé je to **podnikání jako proces** nebo **činnost**, jejímž smyslem je vytvořit něco navíc, přidat svým konáním nějakému předmětu či činnosti hodnotu, kterou tento výrobek před našim působením neměl. (Srpková, Řehoř, 2010, str. 19 - 20)

Druhým možným přístupem, pojetím je **podnikání jako přístup** nebo **metoda**. Jestliže v předchozím bodě to byla činnost, v tomto případě se jedná o samotný přístup člověka k této činnosti. Člověk sám musí mít snahu něco vytvořit, musí chtít nalézat příležitosti pro svou činnost a vkládat do ní potřebné prostředky. Člověku, který přistupuje ke svému zámeru tímto způsobem, náleží označení „podnikavý“. (Srpková, Řehoř, 2010, str. 19 - 20)

Třetím pojetím je **podnikání jako hodnotová orientace**. Ve výše zmíněných bodech se podnikání bralo jako činnost, kterou člověk vykonává, jako přístup k práci, a v tomto třetím pojetí se jedná o hodnotu, kterou má podnikání pro společnost a podnikavého jedince. Podnikavého člověka si společnost více váží, ale může mu i závidět. Podnikatel na sebe přebírá určitou míru rizika, musí být zodpovědný a odolný vůči stresu, na druhou stranu mu podnikání může přinést více získaných finančních prostředků. Toto vše jsou lidské hodnoty, které podnikání provází. (Srpková, Řehoř, 2010, str. 19 - 20)

Kromě definice podnikání prostřednictvím těchto tří základních pojetí je potřeba vymezit podnikání také z legislativního hlediska, přičemž jeho definici můžeme nalézt v obchodním či živnostenském zákoně.

Dle paragrafu 2 obchodního zákoníku č. 513/1991 Sb. je podnikání definováno takto: „... *soustavná činnost prováděna samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní zodpovědnost za účelem dosažení zisku.*“

Definice uvedená v živnostenském zákoně, v paragrafu 2, je více méně stejná jako v obchodním zákoníku, doplněná pouze o dovětek: „...*za podmínek stanovených tímto zákonem.*“

V těchto zákonných definicích nalezneme tyto pojmy:

- **soustavnost** = opakovaná a pravidelná činnost;
- **samostatnost** = osobní jednání fyzické osoby, či jednání právnické osoby prostřednictvím statutárních orgánů;

- **vlastní jméno** = fyzická osoba provádí právní úkony svým jménem a příjmením, právnická osoba poté obchodním jménem společnosti;
- **vlastní odpovědnost** = fyzická i právnická osoba nese za svou činnost plnou zodpovědnost a plné riziko;
- **dosažení zisku** = podnikání je prováděno s úmyslem docílit zisku, zvýšit hodnotu vložených prostředků, přičemž zisku může, ale nemusí být dosaženo.

(Srpková, Řehoř, 2010, str. 19 - 20)

## 1.1 Právní formy podnikání

Dle mnoha autorů a také dle obchodního zákoníku, je nejzákladnějším dělením forem podnikání jeho rozdělení na podnikání:

1. **fyzických osob**
2. **právnických osob**

V prvním případě se jedná o podnikání samostatných jednotlivců a to na základě živnostenského oprávnění, dle zvláštního předpisu či osob provozujících zemědělskou výrobu. Naopak v případě druhém se jedná o právnické osoby zapsané v obchodním rejstříku České republiky, tedy o osobní společnosti, kapitálové společnosti či družstva. (Veber, Srpková, 2012, str. 69)

## 1.2 Podnikání fyzických osob

V případě podnikání fyzických osob se v dnešní době nejčastěji setkáváme s pojmem **OSVČ**, tedy **osoba samostatně výdělečně činná**. Tento pojem můžeme nalézt nejen v živnostenském či obchodním zákoně, ale také v zákonech o daních z příjmu či v zákonech o sociálním zabezpečení a zdravotním pojištění.

Fyzická osoba označená jako OSVČ podniká v České republice na základě živnostenského či jiného oprávnění k provozování podnikatelské činnosti. Dle zákona o živnostenském podnikání č. 455/1991 Sb. je dělení živností následující:

### 1. Ohlašovací živnost

- a. **řemeslná živnost** – podmínkou získání je výuční list, maturita v oboru nebo diplom v oboru.
- b. **vázaná živnost** – podmínkou je nejen vzdělání v dané oblasti, ale také prokázání odborné způsobilosti dle živnostenského zákona.

- c. **volná živnost** – nevyžaduje žádnou zvláštní způsobilost. Tento typ živnosti v sobě obsahuje 80 činností, které lze provozovat bez daného vzdělání či prokázání odborné způsobilosti.

## 2. Koncesovaná živnost

Kromě specifických, **zvláštních podmínek**, jež podmiňují získání příslušné živnosti, je potřeba splnit také **podmínky všeobecné**, mezi které patří minimální věk, tedy 18 let, právní subjektivita, neboli způsobilost k právním úkonům a trestní bezúhonnost. (Srpková, Řehoř, 2010, str. 67)

## 1.3 Podnikání právnických osob

Podnikání právnických osob se od podnikání fyzických osob liší vyšší administrativní záležitostí při jeho zakládání. Oba typy podnikání musí splnit podmínky pro získání **živnostenského oprávnění**, ovšem právnické osoby navíc musí splnit podmínky složení **základního kapitálu** dle typu právnické osoby, a také musí být zapsány do **obchodního rejstříku České republiky**.

### 1.3.1 Porovnání jednotlivých právnických osob

#### ***Veřejná obchodní společnost (v. o. s.)***

Dle Vebera a Srpkové (2012, str. 72 - 73) patří veřejná obchodní společnost mezi osobní společnosti, což znamená, že minimálně dvě fyzické či právnické osoby podnikají společně pod jedním obchodním jménem, přičemž maximální počet společníků není omezen. Tyto osoby poté „*ručí za závazky společnosti společně a nerozdílně celým svým majetkem.*“ (Veber, Srpková, 2012, str. 72)

Pro vznik této formy podnikání je nezbytné sepsat **společenskou smlouvu** v písemné podobě, která bude upravovat organizační i majetkové vztahy mezi společníky, dále splňovat podmínky pro daný typ živnosti, a podat návrh zápisu do obchodního rejstříku.

V případě tohoto typu právnické osoby není nutné skládat základní kapitál, společníci se stejně jako v případě ručení, podílejí na zisku a ztrátě stejným podílem, přičemž každý z nich zastupuje firmu jako statutární orgán. (Srpková, Řehoř, 2010, str. 70 - 72)

#### ***Komanditní společnost (k. s.)***

Tento typ osobní společnosti je specifický rozdělením společníků na dvě skupiny. První skupinou jsou **komanditisté**, kteří „ručí za závazky společnosti do výše svého nesplacené-

ho vkladu,“ a **komplementáři**, jež naopak ručí celým svým majetkem. (Veber, Srpová, 2012, str. 73) Obě skupiny poté mohou být fyzické či právnické osoby, přičemž minimální počet je jeden komanditista a jeden komplementář. Maximální počet společníků není omezen. (Srpová, Řehoř, 2010, str. 72)

Rozdělení společníků na tyto dvě skupiny sebou přináší rozdílná práva a povinnosti každého z nich, které jsou shrnuty v tabulce uvedené níže.

Tabulka 1 – Práva a povinnosti komanditistů a komplementářů

	<b><u>Komanditista</u></b>	<b><u>Komplementář</u></b>
<b>Základní vklad</b>	Minimálně 5 000 Kč.	Není určeno.
<b>Ručení</b>	Do výše nesplaceného vkladu.	Celým svým majetkem.
<b>Dělení zisku</b>	50 % z celkového zisku, přičemž tuto část si mezi sebe dělí komanditisté dle svých splacených vkladů.	50 % z celkového zisku, přičemž tento podíl se mezi komplementáře dělí rovným dílem.
<b>Statutární orgán</b>	Nejsou statutárním orgánem.	Každý z nich je statutárním orgánem a může jednat za společnost samostatně.

(Veber, Srpová, 2012, str. 73)

### ***Společnost s ručením omezeným (s. r. o.)***

Tento typ podnikání se zařazuje mezi kapitálové společnosti a to z toho důvodu, že základní kapitál je tvořen vklady společníků, přičemž každý z nich ručí za závazky firmy pouze do výše svého nesplaceného vkladu. Tato společnost může být jako jediná, z již zmíněných forem, založena pouze jedním společníkem, jenž je fyzickou osobou, přičemž platí, že tento společník musí před zápisem do obchodního rejstříku složit celých 200 000 Kč, které jsou minimální hranicí základního kapitálu společnosti s ručením omezeným. U této formy také platí omezení co do počtu společníků v maximální podobě, kdy společnost s ručením omezeným může být založena maximálně 50 osobami, ať už fyzickými nebo právnickými. V případě dvou až padesáti společníků platí, že minimální vklad jednoho z nich musí být 20 000 Kč, přičemž při podání návrhu na zápis do obchodního rejstříku musí být splaceno nejméně 30 % vkladů, nebo minimálně 100 000 Kč, pokud této sumy nedosáhneme dříve zmíněnými procenty. (Veber, Srpová, 2012, str. 74)

Pro založení a vznik této formy podnikání je zapotřebí sestavit *společenskou smlouvu* v písemné podobě, ve které bude uveden název firmy, sídlo, předmět podnikání a budou v ní upraveny majetkové a organizační vztahy mezi společníky. Orgány této společnosti poté tvoří **valná hromada** (nejvyšší orgán společnosti), dále **jednatelé**, jež jsou statutárním orgánem a platí, že každý z nich může jednat za společnost samostatně, není-li tato pravomoc omezena společenskou smlouvou, a **dozorčí rada**, která však není ze zákona povinná. Zisk se dělí mezi společníky poměrově dle splacených podílů. Toto však nastává až poté, co jsou splněny zákonné podmínky rozdělení zisku, především tvorba *rezervního fondu*. (Srpková, Řehoř, 2010, str. 74 - 78)

#### *Akciová společnost (a. s.)*

Akciová společnost jako forma podnikání není kvůli své administrativní náročnosti vhodná pro malé či střední firmy, ovšem pro velké či mezinárodní firmy je takřka nutností. Specifikem této společnosti jsou **akcie** neboli cenné papíry v určité nominální hodnotě, jejichž suma tvoří základní kapitál společnosti. Platí, že základní kapitál akciové *společnosti bez veřejné nabídky akcií* musí být 2 miliony korun českých, zatímco v případě *veřejné nabídky akcií* musí tvořit nejméně desetkrát více, tedy 20 milionů korun českých. Každý držitel akcie, v závislosti na jejím typu, má různá práva a povinnosti a platí, že akciová společnost ručí za své závazky celým majetkem, zatímco akcionáři za závazky firmy neručí. V případě likvidace a zániku společnosti však povětšinou ztrácí nominální hodnotu akcie, nebo její značnou část. (Srpková, Řehoř, 2010, str. 78 - 81)

Akciová společnost může být sice založena jednou osobou, ovšem musí se jednat o osobu právnickou. Pro založení a.s. je potřeba sepsat zakladatelskou smlouvu, která bude obsahovat kromě názvu, sídla a předmětu podnikání také počet a nominální hodnotu vydaných akcií, dále jejich emisní kurz, který nesmí být nižší než nominální hodnota akcie a návrh stanov, jež upravují orgány společnosti (valná hromada, představenstvo a dozorčí rada) a tvorbu rezervních fondů. (Veber, Srpková, 2012, str. 74 - 75)

## **1.4 Založení a vznik podniku**

Založení a vznik podniku jsou dva rozdílné pojmy, které nelze chápat jako synonymum. Podnik je **založen** v okamžiku sepsání a podepsání zakladatelské či společenské smlouvy společníky, ale **vzniká** až v okamžiku zápisu do Obchodního rejstříku České republiky. Toto ovšem neplatí v případě OSVČ, která nemusí sepisovat ani zakladatelskou



ani společenskou smlouvu. Založení a vznik osoby samostatně výdělečně činné nastává v okamžiku udělení živnostenského oprávnění k provozování daného podnikání.

Pro všechny dříve uvedené možnosti forem podnikání je tedy společné živnostenské oprávnění, na základě kterého lze v České republice podnikat. OSVČ o něj může zažádat na živnostenském úřadu prakticky ihned poté, co se rozhodne podnikat, zatímco osobní a kapitálové osoby o něj žádají prostřednictvím svého zodpovědného zástupce, jenž musí současně předložit schválenou a podepsanou společenskou nebo zakladatelskou smlouvu.

Jak již bylo uvedeno v kapitole o živnosti, je zapotřebí splnit **všeobecné** (minimální věk 18 let, právní způsobilost, trestní bezúhonnost) a **zvláštní podmínky** pro provozování živnosti na území České republiky. Zvláštní podmínky se liší podle toho, zda se jedná o řemeslnou (podmínka vyučení a praxe v oboru), vázanou (doklad o dosaženém vzdělání či o odborné způsobilosti), nebo koncesovanou (splnění dalších podmínek dle platných zákonů ČR) živnost. (Srpková, Řehoř, 2010, str. 67 - 68 a Veber, Srpková, 2012, str. 77)

Postup při vyřizování živnostenského oprávnění:

1. Návrh obchodního jména.
2. Specifikace skupiny a typu živnosti, do které spadá daná činnost a zjištění případných zvláštních podmínek pro provozování živnosti.
3. Vyplnění **jednotného registračního formuláře (JRF)** na **centrálním registračním místě (CRM)** nebo prostřednictvím Czech POINTu.
4. Předložení dokladů a dokumentů prokazujících splnění všeobecných a zvláštních podmínek pro provozování dané živnosti, například občanský průkaz, doklady prokazující odbornou způsobilost, výpis z trestního rejstříku apod.
5. Zaplacení správního poplatku., který v současné době činí 1 000 Kč při první žádosti o udělení živnostenského oprávnění, nebo 500 Kč při žádosti o rozšíření podnikání o další typ živnosti. (Veber, Srpková, 2012, str. 76 a 79)

Současně lze prostřednictvím jednotného registračního formuláře ihned vyřídit také registrační povinnost vůči příslušnému **finančnímu úřadu** (tedy registrace k dani z příjmu fyzických či právnických osob, registrace k dani z přidané hodnoty, registrace k silniční dani apod.), vůči **České správě sociálního zabezpečení** (oznámení o zahájení samostatně výdělečně činnosti OSVČ, přihláška k důchodovému a nemocenskému pojištění OSVČ), vůči **zdravotní pojišťovně** (opět oznámení o zahájení podnikatelské činnosti) a také vůči Úřadu práce (nahlášení volného pracovního místa). (Srpková, Řehoř, 2010, str. 89 - 90)

Veškeré tyto úkony lze vyřídit prostřednictvím Jednotného registračního formuláře, nicméně se lze často setkat s doporučením zaměstnanců živnostenského úřadu, kteří radí si tato zmíněna místa obejít osobně, aby se předešlo problémům při registraci, jako například zatoulání a případně nedoručení dokumentů danému úřadu, či kupříkladu potřeba doplnění dalších údajů.

#### 1.4.1 Obchodní rejstřík

Jak již bylo uvedeno, osobní a kapitálové společnosti vznikají až po zapsání do **Obchodního rejstříku České republiky**. Byla-li tedy sepsána ze strany společníků *společenská smlouva*, v níž byly mimo jiné určeny jejich základní vklady a obchodní podíly, je zapotřebí ještě před podáním návrhu na zápis, složit požadovanou minimální úroveň u správce vkladu. Tato úroveň je stanovena na 30 % každého peněžitého vkladu, přičemž však celková minimální úroveň těchto vkladů musí dosahovat alespoň 100 000 korun českých. Nepeněžité vklady musí být splaceny v celkové výši. Toto ale neplatí, je-li společnost založena pouze jedním společníkem. V takovém případě musí tato osoba před podáním návrhu složit celých 200 000 Kč. (Veber, Srpová, 2012, str. 81)

**Správce vkladu** bývá nejčastěji banka, u níž si tato společnost následně otevře svůj firmní účet, prostřednictvím kterého bude uskutečňovat platby svým dodavatelům, případně na který bude inkasovat tržby od svých odběratelů. Banka neumožní disponovat společníkům s těmito penězi dříve, než bude prokázán vznik společnosti výpisem z obchodního rejstříku. (Srpová, Řehoř, 2010, str. 85)

Samotný návrh na zápis společnosti do Obchodního rejstříku musí být podán ve lhůtě 90 dnů ode dne založení, tedy ode dne podpisu společenské smlouvy. Pro úspěšný průběh zápisu je zapotřebí dle Vebera a Srpové (2012, str. 82 - 83) zajistit předložení:

- *společenské smlouvy* s uvedením typu vznikající právnické osoby;
- *živnostenského oprávnění* k provozování dané činnosti;
- *potvrzení správce vkladu* o složení požadované minimální úrovně;
- posudek znalce o ocenění nepeněžních vkladů;
- *nájemní smlouvu* či *výpis z katastru nemovitostí*, prokazující nárok na užívání prostor, jež byly označeny jako sídlo společnosti;
- *potvrzení o zaplacení správního poplatku*, který činí 5 000 Kč.

## 2 PODNIKATELSKÝ PLÁN

*Podnikatelský plán* je základním písemným dokumentem podnikatele, pomocí kterého podnikatel souhrnně popisuje a analyzuje veškeré faktory, které mohou ovlivnit budoucí úspěch či neúspěch jeho podnikatelské aktivity. Dle Vebera a Srpové (2012, str. 95) je podnikatelský plán něco jako: „*autoatlas, který by nám měl usnadnit odpovědi na otázky typu: kde jsme, kam se chceme dostat a jak se tam dostaneme.*“ Nicméně žádný autoatlas nám neukáže cestu, pokud náš cíl nebude reálný. Z tohoto důvodu je zapotřebí, aby cíl, kterého chceme dosáhnout, splňoval tzv. **SMART kritéria**:

- *specific* – přesně popsany;
- *measurable* – měřitelný;
- *achievable* – dosažitelný;
- *realistic* – reálný;
- *timed* – dosažitelný v určitém časovém horizontu.

(Srpová, 2011, str. 18)

Využití podnikatelského plánu je dvojí. V rámci interního prostředí slouží majitelům a manažerům jako podklad pro rozhodování a řízení, a to nejen na počátku podnikání, ale také při změnách v rámci existujícího podniku, jež vyžadují velkou investiční činnost. Druhý způsob jeho využití je v rámci externího prostředí, a to pro získání potřebného kapitálu od investorů. Abychom získali požadovaný kapitál, je zapotřebí přesvědčit investory o výhodnosti a návratnosti našeho projektu, případně našeho podnikatelského záměrů. Lze tedy říct, že podnikatelský plán je komunikačním prostředkem s vnějším okolím podniku. (Fotr, 1999, str. 204)

### 2.1 Struktura podnikatelského plánu

Dle Korába a Režňákové (2007, str. 36 - 38) je obecně používaná struktura podnikatelského plánu tato:

- a) titulní strana,
- b) exekutivní souhrn,
- c) definice a analýza výrobku a trhu,
- d) popis podniku,
- e) výrobní plán,
- f) marketingový plán,

- g) organizační plán,
- h) hodnocení rizik,
- i) finanční plán,
- j) přílohy neboli podpůrná dokumentace.

Také jiní autoři používají jako základní strukturu podnikatelského plánu obdobné dělení, zde kupříkladu jedno ze starších členění dle Fotra (1999, str. 204):

- a) realizační resumé,
- b) charakteristika firmy a jejich cílů,
- c) organizace řízení a manažerský tým,
- d) přehled výsledků a závěrů ekonomických studií,
- e) shrnutí a závěry,
- f) přílohy.

Třetí možné členění podnikatelského plánu poté může být kupříkladu dle Synka a Kislingerové (2010, str. 177-178), kteří shrnují některé položky dle Korába a Režňákové dohromady, a i proto vypadá struktura podnikatelského plánu dle Synka takto:

- a) shrnutí a základní východiska,
- b) popis výrobků, odvětví, trhu, konkurence,
- c) plán marketingu,
- d) plán výzkumu a vývoje, plán výroby,
- e) finanční plán.

### 2.1.1 Úvodní souhrn

Součástí úvodního souhrnu jsou nejdůležitější informace z celého podnikatelského plánu, jež mají upoutat pozornost investorů a svým způsobem je navnadit, a současně donutit si podnikatelský plán důkladně prostudovat. Úvodní souhrn je sice ve struktuře podnikatelského plánu ihned v úvodu, avšak sestavován je až jako poslední. Důvodem je, že obsahuje hlavní informace celého projektu jako například název podniku, jeho cíle a poslání, dále pak hlavní myšlenku celého plánu, jeho silné stránky, výhody pro investory, případně krátkou zprávu z finanční oblasti, především návratnost a výnosnost celého projektu. (Koráb, Režňáková, 2007, str. 36)

Oblast úvodního souhrnu dle Korába a Režňákové je obsahově shodná také u Synka. (Synek, Kislingerová, 2010, str. 177)

### 2.1.2 Definice a analýza výrobku a trhu

Prvním krokem při vypracovávání podnikatelského plánu především začínajícího, ale i rozvíjejícího se podniku, by měla být definice a analýza trhu. Proč je tento krok logicky první? Je zbytečné plánovat a organizovat vznik nebo rozvoj podniku, pokud na trhu, kam chceme proniknout, je převis nabídky nad poptávkou nebo poptávka není dostatečná. Kromě poptávky a nabídky na daném trhu je zapotřebí věnovat pozornost také konkurenci, včetně jejich silných a slabých stránek.

Z těchto důvodů je zapotřebí nejprve definovat trh a výrobek, se kterým na daný trh chceme proniknout. Následně provést detailní analýzu celkového vývoje trhu a odvětví v čase, čehož můžeme dosáhnout snadno za pomoci sekundárních údajů Českého statistického úřadu. Tímto způsobem lze snadno zjistit údaje o velikosti trhu a trendech v jeho vývoji. Pro potřeby podnikatelského plánu tedy rozlišujeme trhy dva, a to **celkový trh** a **trh cílový**. (Synek, Kislíngrová, 2010, str. 177; Srpová, 2011, str. 19)

Je také důležité, jak již bylo uvedeno, věnovat pozornost v rámci zkoumání vývoje trhu nabídce a poptávce na trhu, jejichž střet, nejedná-li se o monopolní trh, více méně určuje cenu výrobků na těchto trzích prodávaných. Na základě vysledovaných tendencí poté můžeme naznačit předpokládaný vývoj takového trhu na následující období, nejlépe v několika variantách, abychom si připravili půdu pro hodnocení rizika souvisejícího s podnikatelským plánem. (Synek, Kislíngrová, 2010, str. 177)

Máme-li provedenu celkovou analýzu trhu a jeho vývoje, je zapotřebí zanalyzovat též konkurenci a konkurenční výrobky, abychom dokázali odhadnout očekávaný tržní podíl, jenž lze získat. Zde se uplatňuje výhoda jasně definovaného trhu, případně segmentace zákazníků, neboť díky této definici a segmentaci umíme jasně určit naše největší konkurenty, u kterých lze provést analýzu jejich silných a slabých stránek, včetně vlastností jejich výrobků. (Koráb, Režňáková, 2007, str. 36 - 37)

Co tedy sledujeme u konkurence? Tržní podíl, výrobní kapacity, odbytové neboli distribuční cesty, objemy prodeje, dodací lhůty, dodatečné služby, image společnosti či komparativní porovnání vlastností jejich produktů s produkty našeho podniku. (Pytlíková, 2011, str. 18)

Důležitou pomůckou pro zkoumání reálných, případně potenciálních konkurentů podniku, je tzv. **Porterův model konkurenčních sil**, viz kapitola 3.1.

V případě analýzy trhu a konkurence je také zapotřebí brát v potaz další faktory, které podnik mohou v závislosti na zaměření ovlivnit a které ještě nebyly zmíněny, tedy faktory sociální, legislativní, ekonomické, politické a technologické, tzv. **SLEPT analýza** prostředí podnikání. (Koráb, Režňáková, 2007, str. 23)

Mezi tyto faktory patří i takové z nich, které v budoucnu mohou zabránit vstupu dalších konkurentů na trh a jež jsou právem nazývány „bariérami vstupu na trh“:

- know-how, tedy patenty a ochranné známky;
- náklady na vývoj a uvedení výrobku na trh;
- zákonné omezení v odvětvích kontrolovaných státem;
- apod.

(Pytlíková, 2011, str. 18)

### 2.1.3 Popis firmy

Část popisující podnik či firmu se liší v závislosti na tom, za jakým účelem sestavujeme podnikatelský plán. Jedná-li se o již existující firmu, určitě zde bude uvedena krátká historie firmy a prozatímní dílčí úspěchy. Dále je potřeba popsat konkrétní reálné cíle a strategii firmy, dosavadní finanční situaci podniku, organizační uspořádání dané firmy a podporu jejího rozvoje, výrobní program v porovnání s konkurencí, včetně podpory výzkumu a vývoje, a firemní marketingovou strategii. (Fotr, 1999, str. 205)

V případě nové začínající firmy určitě bude na místě uvést název našeho podniku a jeho právní formu. Dále pak klíčové činnosti dle živnostenského zákona, které hodláme provozovat na základě živnostenského oprávnění, včetně data vzniku tohoto oprávnění a adresy předpokládaného místa podnikání či adresy provozovny. (Koráb, Režňáková, 2007, str. 76 - 77)

I zde jsou nedílnou součástí definice následujících pojmů:

- a) **mise** = současné poslání firmy; co chce firma dělat v přítomnosti;
- b) **vize** = budoucí pozice firmy, které chce podnik dosáhnout; jak chce podnik vypadat za pár let;
- c) **dílčí cíle a strategie** = musí být: „*SMART - specifické, měřitelné, ambiciózní, reálné a termínované*“.

(Veber, Srpová, 2012, str. 99)

Dalším bodem v rámci popisu podniku je **prezentace produktů**, tedy výrobků či služeb, které chce podnik na daném trhu nabízet a které budou zdrojem výnosů této firmy. Tyto výrobky musí být pro potenciální zákazníky dostatečně atraktivní, aby firma byla vůbec konkurenceschopná. S výnosy poté souvisí také náklady a výsledek hospodaření, které jsou součástí účetnictví, což znamená, že je zapotřebí také určit organizační strukturu podniku a způsob vedení účetnictví. **Organizační strukturu** definujeme pouze tehdy, předpokládáme-li již na začátku podnikání zaměstnávání dalších pracovníků. V takovém případě je potřeba definovat jejich pracovní pozice, povinnosti a odpovědnosti, včetně politiky výběrání, získávání, motivování a odměňování. Co se týče **účetnictví**, je zapotřebí definovat, zda splňujeme podmínky pro vedení *daňové evidence* či *podvojného účetnictví* a v závislosti na těchto skutečnostech zajistit osobu, která bude účetní agendu zpracovávat. Může se jednat o vlastního zaměstnance či externí firmu. V souvislosti s daněmi bychom měli také sdělit, zda se firma zaregistruje či nezaregistruje jako **plátce či neplátce DPH**. V tomto kontextu je zapotřebí sledovat dané legislativní změny, jako je například změna zákona o dani z příjmu č. 586/1992 Sb. či zákona o dani z přidané hodnoty č. 235/2004 Sb. s účinností od 1. 1. 2013. (Koráb, Režňáková, 2007, str. 77)

#### 2.1.4 Výrobní plán

V rámci výrobního plánu budoucí, potažmo stávající podnikatel definuje svůj výrobní program, tedy výrobní a technologické postupy, které bude v rámci plánu, projektu uskutečňovat, používané stroje a zařízení, včetně používaných nástrojů, potřebné výrobní faktory a formu jejich zajištění. V souvislosti s výrobními faktory musí podnikatel definovat kritéria, na jejichž základě bude dodavatele vybírat, a jakou formou bude smluvní vztah mezi podnikem a dodavatelem zajištěn. (Synek, Kislíngerová, 2010, str. 178)

V případě výrobního plánu hovoříme tedy o výrobních podnicích. Nicméně existují také nevýrobní podniky, proto v takové případě tuto pasáž nazýváme **obchodním plánem**, tedy popisem cesty od nákupu zboží či služeb, přes jejich skladování, až po jejich distribuci neboli prodej, včetně metod ohodnocování dodavatelů a tvorby smluvních vztahů s nimi. (Koráb, Režňáková, 2007, str. 37 - 38)

#### 2.1.5 Marketingový plán

Není to jen výrobní nebo obchodní plán, který definuje směřování podniku. Aby podnik mohl uspět v dnešním světě, je zapotřebí vyrobené výrobky či nabízené služby distribuovat

k těm, kteří je budou užívat. Základním nástrojem pro komunikaci se zákazníky a boji proti konkurenci je marketingový plán. (Synek, Kislíngerová, 2010, str. 215)

Pojem **marketing** nezahrnuje pouze reklamu, tedy činnost pro získání zákazníka, ale také další aktivity, jejichž cílem je orientace firmy v tržní situaci, to znamená včasné zjištění potřeb zákazníka, promítnutí těchto potřeb do konkrétního výrobku, stanovení ceny a formy distribučních kanálů. Marketing může řešit také situaci týkající se konkurence, a to především v situaci převisu na straně nabídky. (Srpková, 2007, str. 21)

Při sestavování marketingového plánu vycházíme z informací, které jsme získali v rámci tržní analýzy a prognózování vývoje trhu v budoucích letech. Na základě těchto informací jsou stanoveny podnikatelské cíle v oblasti marketingu, vytvořen vhodný marketingový mix a sestaven rozpočet pro jeho uskutečnění. (Synek, Kislíngerová, 2010, str. 215)

V rámci **marketingového mixu** tedy stanovujeme **4 P**:

- **product** = výrobek či služba, kterou chceme nabízet, včetně všech charakteristických znaků;
- **price** = způsob stanovení ceny, cenová politika, politika slev či způsob placení;
- **place** = způsob distribuce výrobků k zákazníkovi;
- **promotion** = komunikace se zákazníkem či způsob, jakým zákazníka o výrobku informujeme (reklama, podpora prodeje, public relations apod.).

(Veber, Srpková, 2012, str. 188)

Dle Synka a Kislíngerové (2010, str. 218) jsou 4 P pouze nástrojem pro získání zákazníka. Abychom si jej dokázali udržet trvale, je zapotřebí realizovat **program 4 C**:

- **customer benefits** = užitná hodnota výrobku pro zákazníka;
- **customer costs** = náklady na získání a údržbu výrobku;
- **convenience** = komfort, jež dopřejeme zákazníkovi při nákupu, užívání či likvidaci výrobku;
- **communication** = dvojstranná komunikace mezi podnikem a zákazníkem.

### 2.1.6 Organizační plán

Důležitost této části podnikatelského plánu závisí na počtu zaměstnanců, jež hodlá podnikatel na začátku podnikání zaměstnávat. V případě, že majitel nemá v úmyslu zaměstnávat nikoho a chce spoléhat jen na sebe a své schopnosti, poté tato část ztrácí význam. Také



v případě, že počet zaměstnanců je malý, není potřeba tvořit zvláštní kapitolu či část podnikatelského plánu, úplně postačí začlenit informace o vlastnické a organizační struktuře do části kapitoly Popis firmy, viz kapitola 2.1.3. (Koráb, Režňáková, 2007, str. 87)

Součástí organizačního plánu je především definice vlastnických podílů ve vznikajícím podniku, definice vedoucích pracovníků, jejich kvalifikace a dovednosti, a také jejich povinnosti a zodpovědnost. (Koráb, Režňáková, 2007, str. 38) Neměl by ani chybět organizační diagram, jenž bude přesně definovat vztahy nadřízených a podřízených, a to v horizontálním i vertikálním směru, a mnohé další, jako například celkový počet zaměstnanců či jejich věkový rozsah a kvalifikaci apod. (Srpková, 2007, str. 13)

Shrneme-li všechny tyto údaje, tak dle Fotra (1999, str. 205 - 206) by uceleně tato část tedy měla obsahovat:

- **organizační schéma** definující již zmíněnou nadřízenost a podřízenost a také již zmíněné povinnosti a zodpovědnosti;
- **charakteristiku současných klíčových vedoucích pracovníků**, především požadavky na vzdělání a praxi;
- **stanovení budoucích klíčových řídicích pozic**, tedy těch, které je zapotřebí obsadit v nejbližší budoucnosti, ale jenž nejsou tak nutné pro počáteční rozjezd podniku;
- **politiku odměňování**, motivace pracovníků;
- **základní přístup k řízení firmy**, tedy to, zda bude firma spoléhat spíše na úzkou skupinu lidí (centralizace), nebo ponechají svým zaměstnancům určitý prostor pro vlastní řešení (decentralizace).

### 2.1.7 Hodnocení rizik

Část hodnocení rizik v podnikatelském plánu shrnuje veškerá rizika z předchozích kapitol podnikatelského plánu. Jedná se tedy o rizika spojená s produktem, s jeho výrobou, odbytem, marketingem, konkurencí, managementem či kvalitou a produktivitou práce atd. Jejich **identifikace**, **zhodnocení** neboli **kvantifikace** a následné **vytvoření alternativního řešení** a **alternativní strategie** dává investorům jistotu, že podnikatel umí předvídat a je schopen na vzniklé problémy adekvátně reagovat. (Koráb, Režňáková, 2007, str. 89 - 92)

### 2.1.8 Finanční plán

Finanční plán je v podstatě vyvrcholením celého podnikatelského plánu. Ve finančním plánu dochází k transformaci všech jeho předchozích částí do podoby finančních výkazů,

kterými jsou *plánovaný výkaz zisku a ztráty, plánovaná rozvaha a plánované cash flow*. (Veber, Srpová, 2012, str. 104)

**Plánovaná rozvaha** podává informace o předpokládaném vývoji majetku na straně aktiv a příslušných zdrojů financování majetku na straně pasiv. Sestavuje se vždy k určitému dni, proto se jedná o statický typ výkazu. Srpová (2011, str. 30) doporučuje: „*sestavit počáteční rozvahu, rozvahu za první pololetí podnikatelské činnosti a v dalších obdobích vždy k 31. 12. příslušného období.*“ Stejně tak doporučuje Srpová (2011, str. 30) sestavovat i další výkazy finančního plánu.

**Plánovaný výkaz zisku a ztráty** poté podává informace o výnosech firmy, tedy hodnotově dosažených výsledcích firmy, a o nákladech firmy, čili o spotřebě zdrojů potřebných k dosažení daných výsledků. Na základě plánovaných výnosů a nákladů pro první roky podnikání zjistíme, zda dosažený výsledek hospodaření je dostatečný pro financování podnikatelských aktivit, především pro platbu úroků, plátek a tvorbu prostředků pro další investice. (Srpová, 2011, str. 30)

Posledním z trojice výkazu je **výkaz cash flow** neboli **výkaz peněžních toků**. Jedná se o dynamický typ výkazu, neboť nám ukazuje změnu peněžních příjmů a výdajů za určité období. I tento výkaz je důležité plánovat, protože na základě jím zjištěných údajů dokážeme určit, zda budeme mít dostatečné prostředky pro realizaci dalšího rozvoje podniku. (Srpová, 2011, str. 30)

## 2.2 Zdroje financování podnikatelské činnosti

Každý podnik pro svou činnost potřebuje peněžní prostředky, ať již na profinancování počátečních aktivit, provozu podniku, či na financování větších investičních akcí. Tyto prostředky lze získat z vlastních zdrojů podniku či podnikatele, nebo si lze dané zdroje vypůjčit, proto základním členěním peněžních zdrojů je dělení na *vlastní* a *cizí*. Z hlediska délky užití poté rozlišujeme hlavně zdroje *dlouhodobé* či zdroje *krátkodobé*.

Dle délky užití a dle vlastnictví je poté odvozena cena finančních zdrojů, přičemž platí, že dlouhodobé zdroje jsou dražší než krátkodobé, zatímco cizí zdroje jsou většinou levnější než zdroje vlastní. Z těchto důvodů je nejdražším zdrojem financování základní kapitál podniku. Délka užití takového kapitálu se v případě příznivé situace blíží nekonečnu, zatímco v případě nepříznivé situace, například v případě konkurzu, jsou majitelé a akcionáři podniku v pořadí, v jakém se vypořádávají závazky firmy, až na posledním místě. Velikost

základního kapitálu neboli **počátečního vkladu** je závislá na zvolené právní formě podnikání. (Veber, Srpová, 2012, str. 105)

Dle Synka a Kislingerové (2010, str. 245) je možné finanční zdroje členit ještě takto:

1. **Vnitřní (interní) zdroje:**

- a. výsledek hospodaření po zdanění neboli čistý zisk;
- b. odpisy;
- c. rezervní fondy.

2. **Vnější (externí) zdroje:**

- a. vklady vlastníků = vlastní zdroj financování;
- b. bankovní úvěry, dluhopisy = cizí zdroj financování.

### 2.2.1 Vklady vlastníků

Jak již bylo v této práci několikrát zmíněno, velikost vkladů vlastníků závisí na zvolené právní formě podnikání. Osoby podnikající na základě živnostenského podnikání kupříkladu nemusí skládat při zápisu do živnostenského rejstříku základní kapitál, zatímco společnost s ručením omezením či akciová společnost základní kapitál při zápisu do obchodního rejstříku složit musí. Jeho výše je dnes zákonem stanovena na 200 000 Kč v případě s. r. o., popřípadě 2 mil. Kč či 20 mil. Kč u akciové společnosti. (Veber, Srpová, 2012, str. 106)

### 2.2.2 Zisk

Jedná se o první z forem samofinancování, kdy na tento zdroj nevznikají žádné dodatečné náklady, jako je tomu například u bankovního úvěru (úroky). Lze jej použít na projekty dle vlastního uvážení majitele či managementu, bez nutnosti prokazovat návratnost takového projektu věřitelům. Volnost užití zisku je sice jeho výhodou, ale zisk jako takový má také svou nevýhodu, a to v jeho nestálosti. (Veber, Srpová, 2012, str. 107)

### 2.2.3 Odpisy

Odpisy jsou druhá forma samofinancování, neboť se jedná o finančně vyjádřené opotřebení dlouhodobě užívaného majetku, kdy by tyto prostředky měly být sice použity na obnovu příslušného majetku, ovšem lze je použít takřka na cokoliv, a to dle uvážení majitelů a managementu. Odpisy přenášejí opotřebení dlouhodobého majetku do nákladů, čímž dochází ke snížení výsledku hospodaření před zdaněním a tedy i odvedené daně. Jejich výhodou je i to, že jsou relativně stabilním vnitřním zdrojem podniku. (Veber, Srpová, 2012, str. 107)

#### 2.2.4 Bankovní úvěry

Získání bankovního úvěru je pro podnikatele administrativně náročné, neboť žadatel o úvěr musí bance předložit hned několik důležitých dokumentů najednou. Jedná se především o žádost o úvěr, dále pak podnikatelský záměr projektu, který musí být v případě začínajícího podnikatele velmi důkladně propracován, a to z toho důvodu, že žadatel nemá vůbec žádnou účetní historii, kterou by bance doložil, a kterou by zaručil schopnost úvěr splácet. V případě již fungující firmy je zapotřebí také předložit účetní výkazy nejčastěji za posledních 3 až 5 let. Na základě přeložených dokumentů banka posoudí úvěruschopnost neboli bonitu klienta, a s tím spojené poskytnutí či neposkytnutí úvěru.

Kromě již zmíněného administrativního postupu je zapotřebí počítat také s vysokými poplatky, které si banky budou za činnosti spojené s poskytnutím a vedením úvěru počítat. Kromě úroků, jež jsou cenou za bankovní úvěr, si banka může účtovat nemalé částky za posouzení žádosti o úvěr, zpracování úvěrové smlouvy aj. (Veber, Srpová, 2012, str. 108)

Výhodou této formy financování je ovšem tzv. „**daňový štít**“, tedy ten fakt, že úroky z úvěru jsou daňově uznatelným nákladem, tudíž snižují základ daně a tím také odvedenou daň. (Veber, Srpová, 2012, str. 108)

#### 2.2.5 Rizikový kapitál

Podstatou rizikového kapitálu je investice do základního kapitálu společnosti, jejíž předpokládaná návratnost je vysoká, okolo 20 - 30 %. Tak vysoký požadovaný výnos je dán tím, že investor podstupuje investicí do základního kapitálu značné riziko, neboť hrozí, že v případě zániku společnosti budou jeho závazky vypořádány jako poslední. Po několika předem dohodnutých letech fungování společnosti s rizikovým kapitálem dochází k odprodeji podílu investora, a to buď majiteli podniku, nebo jinému novému investoru, čímž původní investor realizuje svou návratnost. (Technologické inovační centrum s. r. o., © 2013)

#### 2.2.6 Leasing

*„Leasing je jednou z forem financování nákupu. Slouží k pořízení movitého i nemovitého majetku. Nejedná se však o úvěr, ale jeho podstatou je nájem pořizované věci. Předmět leasingové smlouvy je po celou dobu jejího trvání majetkem leasingové společnosti. Po uplynutí doby nájmu má nájemník předkupní právo na pronajímaný majetek.“* (Leasing, © 1998 – 2013)

### 3 ANALÝZY POUŽITÉ V BAKALÁŘSKÉ PRÁCI

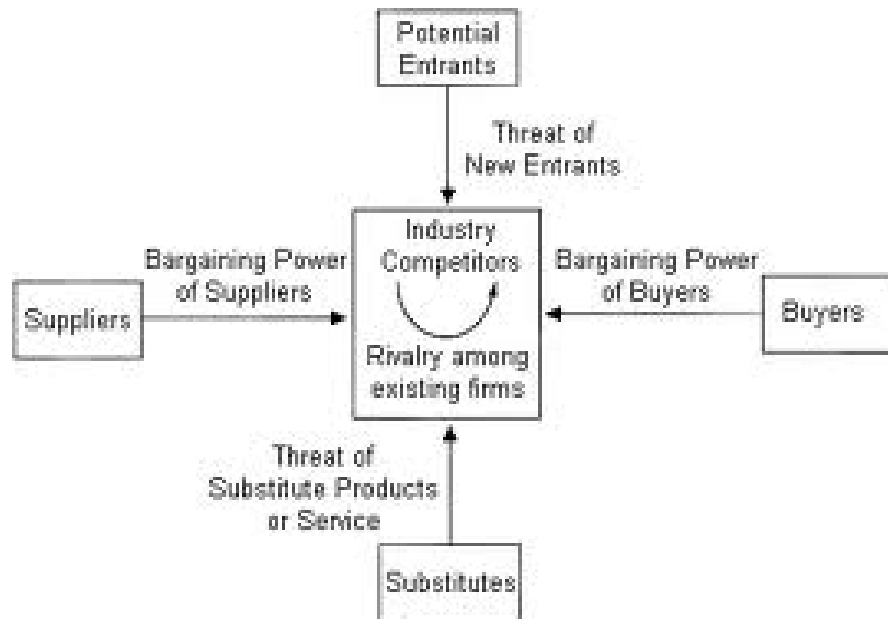
Základními analýzami, které jsou při tvorbě podnikatelského plánu využity, jsou SWOT analýza, Porterův model pěti konkurenčních sil, či PESTE a SLEPT analýzy. V rámci této práce budou prezentovány a v praktické části následně prováděny analýzy 5F (Porterův model pěti konkurenčních sil), PESTE analýza a analýza trhu.

#### 3.1 Porterův model pěti konkurenčních sil

**Analýza 5F** neboli *Porterův model pěti konkurenčních sil*, je základní analýzou daného odvětví včetně rizik, kterou sebou přináší vstup do tohoto odvětví či setrvání v něm. Ve své podstatě se prostřednictvím tohoto modelu snaží podnikatelé a firmy odhadnout chování na daném trhu či jeho části, což jim umožní být lépe připravenými na jakékoliv konkurenční či jiné výpady. (Kermally, 2006, str. 40)

Je to právě celková síla těchto pěti sil, která ve své podstatě determinuje ziskovost a návratnost investic daného trhu, přičemž lze říct, že tato celková působnost pěti F není u každého odvětví stejná. Sám Michael Porter potvrzuje, že se celková síla pěti F liší odvětví od odvětví, čímž ve své podstatě dochází k odlišení odvětví více ziskových od odvětví méně ziskových. (Porter, 1998, str. 4)

Další využití této analýzy spočívá v tom, že podnik či podnikatel může díky tomuto modelu lépe definovat svou konkurenční strategii. Co je to konkurenční strategie? Michael Porter (1998, str. 1) ji definuje jako: „*Competitive strategy aims to establish a profitable and sustainable position against the forces that determine industry competition.*“ (Porter, 1998, str. 1) Ve volném překladu tato citace znamená, že cílem konkurenční strategie je vytvořit takový postoj ke konkurenčním a podobným silám, který bude nejen ziskový, ale také udržitelný.



Obrázek 1 - The Five Competitive Forces  
that Determine Industry Profitability

(Porter, 1998, str. 5)

Jaké prvky jsou tedy v této analýze zkoumány? Jedná se o ohrožení podniku ze strany:

1. **Stávající konkurence** čili **konkurenční rivalita**, především však schopnost konkurence ovlivňovat dění na daném trhu, jako například cenu či nabízené množství výrobku či služby. Počet konkurenčních firem tedy ovlivňuje celou řadu ukazatelů, jako například ziskovost, marže či přidanou hodnotu výrobku a služeb.
2. **Potenciální konkurence** neboli možnost, že daný trh bude natolik atraktivní a přitáhne do konkurenčního boje další subjekt, čímž dochází k dalšímu dělení trhu a změny jak cen výrobků či služeb, tak jejich nabízeného množství. Příchod nových firem do odvětví závisí na tzv. *bariérách vstupu firem do daného odvětví*, tedy nutnost splnění určitých podmínek, případně nutnost velké kapitálové investice apod. Čím silnější budou tyto bariéry, tím těžší bude pro potenciální konkurenci vstoupit do daného odvětví.
3. **Dodavatelů**, kteří v své podstatě téměř přímo ovlivňují cenu vyráběného výrobku či poskytované služby, a to prostřednictvím cen vstupů. Mohou tedy ceny vstupů zvyšovat, či snižovat, nebo mohou ovlivňovat kvalitu dodávaných materiálů a služeb.
4. **Odběratelů**, jejichž peníze podnik potřebuje pro svůj rozvoj. Nemá-li podnik zákazníky, není schopen financovat své aktivity. Zákazníci požadují především kvali-

tu a přijatelnou cenu, kdy platí pravidlo, že s růstem ceny obecně klesá ochota nakupovat daný výrobek či službu.

5. **Substitutů**, tedy výrobků či služeb, které mohou ty naše výrobky a služby nahradit. Mohou mít podobu přímých či nepřímých substitutů.

(Kermally, 2006, str. 40 – 41; Koščo, 2012, str. 29 – 30; ManagementMania © 2011–2013)

### 3.1.1 Silné a slabé stránky analýzy 5F

Dle Kermallyho (2006, str. 42) si firmy díky této analýze uvědomují činnost své konkurence, včetně porovnání úspěchu konkurence s úspěchy vlastního podniku. Dále jim tato analýza, jak již bylo dříve zmíněno, umožňuje lépe připravit a doladit konkurenční strategii, tedy strategii úspěchu na trhu v rámci dané konkurence, a posílit jejich marketingový plán.

Kromě silných stránek zmíněných výše má tato analýza také své slabé stránky, především přesycenost informacemi, které mnohé podniky neumí zpracovat a uvážnou tedy na mrtvém bodě, nebo opačný extrém, kdy firmy sice umí toto množství informací zpracovat, ale věnují tomuto zpracování velké množství času, čímž si ubírají čas, jež by mohly věnovat vlastnímu podnikání. (Kermally, 2006, str. 42)

Poslední třetí velkou nevýhodou této analýzy není možné nazývat slabinou v pravém slova smyslu. Nejedná se totiž o slabinu analýzy jako takové, ale o selhání lidského faktoru. Jedná se o situaci, kdy „přikrášlenou“ analýzou konkurence podniky pouze podporují už předem dané názory. (Kermally, 2006, str. 42)

### 3.1.2 Postup při tvorbě analýzy 5F

Kermally (2006, str. 42) ve své knize o největších představitelích marketingu uvádí tento postup vedení analýzy pěti konkurenčních sil:

1. Definovat poslání firmy, tedy to, čeho chceme jako firma dosáhnout.
2. Sběr informací o klíčových konkurentech ze všech možných zdrojů jako například z výročních zpráv podniků, analytických zpráv odborníků apod.
3. Zpracování nasbíraných informací.
4. Zhodnocení informací dle spolehlivosti, vhodnosti či užitečnosti.
5. Prezentace dat vedení podniku či zaměstnancům.

### 3.2 SLEPT/PESTE analýza

Analýza SLEPT je totožná s analýzou PEST, potažmo PESTE. Jediným rozdílem je pořadí jednotlivých faktorů, neboli vlivů makroprostředí, a jejich počet. SLEPT analýza se zabývá sociálními, legislativními, ekonomickými, politickými a technologickými faktory, zatímco u PEST analýzy to jsou politicko-právní, ekonomické, sociálně-kulturní a technologické. V zahraničních literaturách je tato analýza někdy označována také jako STEEP, tedy zaměřená na sociální (social), technologické (technological), ekonomické (economic), ekologické (ecological) a politické (political) aspekty působnosti podnikatelských subjektů v daném prostoru. (Bensoussan a Fleisher, 2013, kap. 11)

V čem spočívá významnost těchto analýz či analýzy? Jedná se o analytický nástroj, který podniku pomáhá poznat a vyhodnotit vnější prostředí, ve kterém daný podnik působí, a to včetně všech nekontrolovatelných vlivů, které by mohly na podnik působit, a to jak pozitivním, tak negativním slova smyslu. Nemapuje tedy pouze současnou situaci, ale věnuje se také otázkám vývoje prostředí v budoucnosti. (Blažková, 2007, str. 53 – 54)

SLEPT analýza obsahuje především tyto faktory:

1. **Sociální** - věková struktura obyvatelstva, struktura obyvatelstva dle pohlaví, stárnutí populace, velikost populace, rozdělení populace dle dosaženého vzdělání, rozdělení příjmů domácností, postoje lidí k pravidelnému dojíždění, k práci a volnému času, jejich koníčky apod.
2. **Legislativní** - zákony zaměřující se na podnikání, zákony zaměřující se na úroveň zdanění, změny legislativy vztahující se k zaměstnávání osob, zákony na ochranu spotřebitele či na ochranu duševního vlastnictví, záruky volného obchodu atd.
3. **Ekonomické** - vývoj HDP, monetární politika centrální banky, politika vládních výdajů, zaměstnanost a nezaměstnanost, měnový kurz, vývoj základních úrokových sazeb, míra inflace apod.
4. **Politické** - spektrum aktuálně vládnoucí strany, forma a stabilita vlády, zahraniční politika atd.
5. **Technologické** - nebezpečí morálního zastarání, nové objevy, nové technologie, aktuální hodnoty spotřeby různých druhů energií a předpokládaný vývoj této spotřeby, vliv celosvětové internetové sítě apod.

(Blažková, 2007, str. 53 – 54)



## **PRAKTICKÁ ČÁST**

## 4 ANALÝZA TRHU A MAKROPROSTŘEDÍ

V rámci kapitoly 4 provedu základní analýzy týkající se založení nového podnikatelského subjektu. V rámci této kapitoly se tedy zaměřím na celkovou analýzu trhu v České republice a na SLEPT analýzu makroekonomických vlivů, a dále pak na Porterův model pěti konkurenčních sil.

Abych mohl provést analýzu trhu a další příslušné analýzy, je zapotřebí zařadit obor mého podnikání v rámci klasifikace ekonomických činností CZ-NACE, která u nás byla zavedena zákonem o státní statistické službě č. 89/1995 Sb., přesněji paragrafem 19 odstavcem 2 tohoto zákona, a to od 1. 1. 2008. Tato mezinárodní klasifikace nahrazuje dříve používanou Odvětvovou klasifikaci ekonomických činností OKEČ. (Český statistický úřad, © 2013b)

Pronájem a půjčování věcí movitých, což je název mé budoucí živnosti, tedy přesněji půjčování stavebních strojů a zařízení spadá do **sekce N**, tady „*Administrativní a podpůrné činnosti*“, **oddíl 77**, čili „*Činnosti v oblasti pronájmu a operativního leasingu*“, **skupiny 77.3** s názvem „*Pronájem a leasing ostatních strojů, zařízení a výrobků*“. Přesný název **třídy 77.32** poté zní „*Pronájem a leasing stavebních strojů a zařízení*“. (Český statistický úřad, © 2013b)

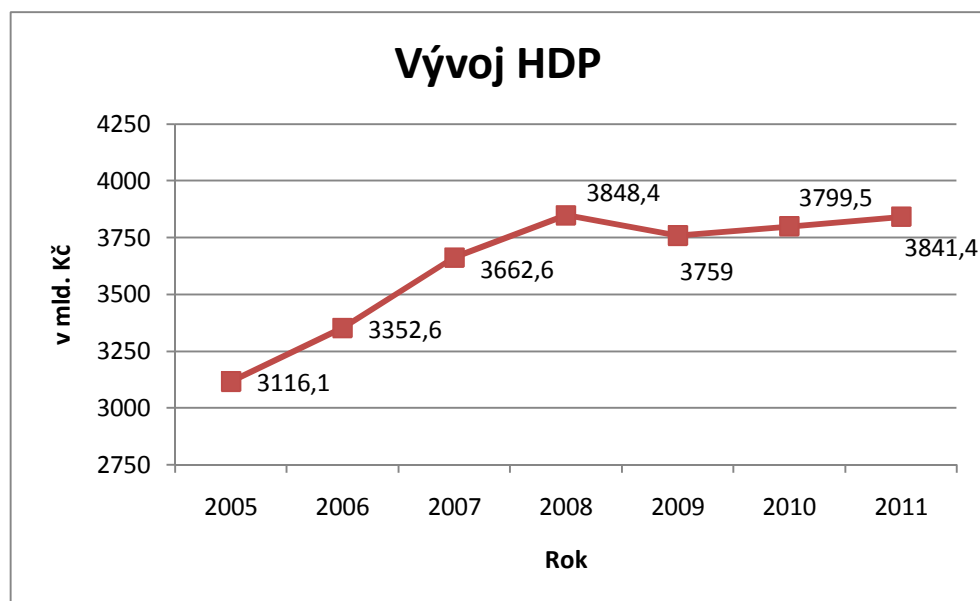
### 4.1 Analýza trhu

V rámci analýzy trhu bych se nejprve rád podíval na vývoj HDP České republiky. V následující tabulce a grafu lze vidět vývoj HDP od roku 2005 do roku 2011. Údaje pro její sestavení byly nalezeny ve Statistické ročence České republiky 2012, která byla na stránkách Českého statistického úřadu zveřejněna 22. 11. 2012.

Tabulka 2 – HDP ČR a jeho meziroční změny

<i>v mld. Kč</i>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
HDP	3 116,1	3 352,6	3 662,6	3 848,4	3 759,0	3 799,5	3 841,4
Meziroční růst/pokles	-	7,60%	9,20%	5,10%	-2,30%	1,10%	1,10%

(Český statistický úřad, 2012, str. 48 - 49)



Obrázek 2 – Vývoj HDP České republiky

(Český statistický úřad, 2012, str. 48-49)

Jak lze z tabulky vyčíst, HDP České republiky v letech 2005 až 2008 výrazně rostlo, což napomáhalo obecně všem sektorům ekonomiky. Po vypuknutí finanční krize v USA v roce 2008 a po jejím následném přenesení také do Evropy, došlo v roce 2009 k propadu HDP o 2,3 % oproti předchozímu roku. Rok 2008 byl, co se týče HDP pro Českou republiku nejlepším, přičemž může být dle tabulky i následného grafu konstatováno, že na úroveň HDP z roku 2008 se Česká republika do roku 2011 nebyla schopna vrátit. Nejvíce postihla krize právě stavebnictví, které s mým oborem podnikání také úzce souvisí.

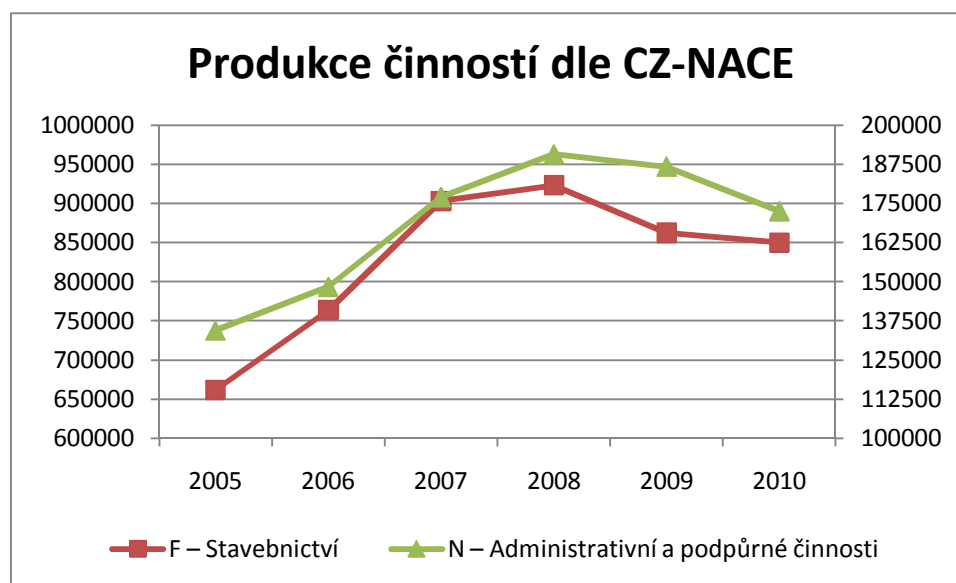
Prognóza České národní banky pro roky 2012 a 2013 není nijak příznivá, neboť počítá s další recesí české ekonomiky, a to pro rok 2012 o -1,0 % a pro rok 2013 o -0,3 %. S oživením ekonomiky se počítá až v roce 2014, kdy by Česká republika měla zaznamenat meziroční nárůst HDP o 2,1 %. (Česká národní banka, © 2003-2013a)

Dále bych zde rád analyzoval vývoj produkce jednotlivých činností dle CZ-NACE. Jak již bylo řečeno, náš obor podnikání spadá do sekce N, nicméně je úzce spjat se stavebnictvím, proto zde budu porovnávat také sekci F - „Stavebnictví“.

Tabulka 3 – Vývoj produkce jednotlivých sekcí CZ-NACE

<i>v mil. Kč</i>	2005	2006	2007	2008	2009	2010
F – Stavebnictví	661 898	763 688	903 006	923 078	862 465	850 037
N – Administrativní a podpůrné činnosti	134 486	148 410	177 081	190 694	186 739	172 623

(Český statistický úřad, 2012, str. 168 - 169)



Obrázek 3 – Produkce činností dle CZ-NACE

(Český statistický úřad, 2012, str. 168 - 169)

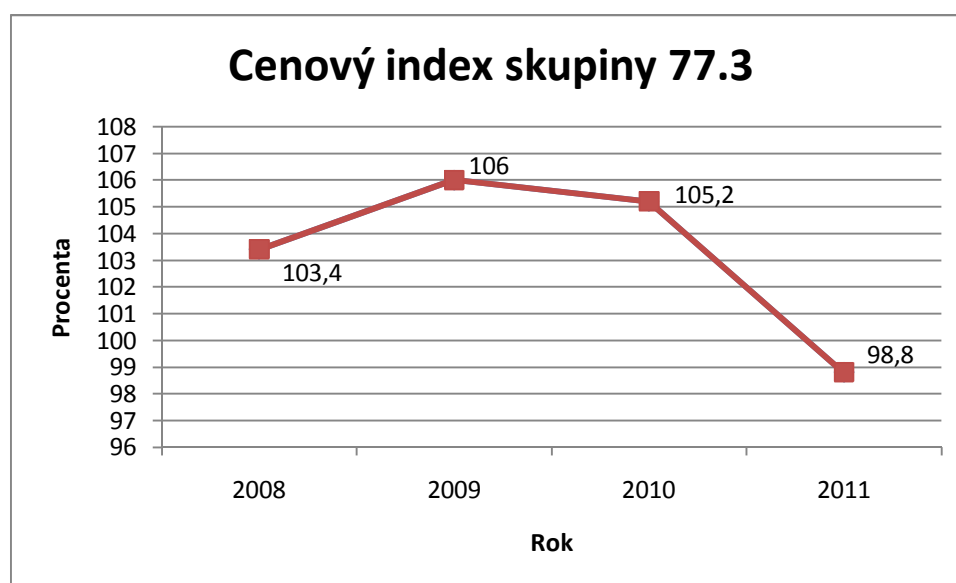
Z tabulky a grafu je patrné, že obě zmíněné sekce ve své podstatě kopírují vývoj HDP. Opět zde máme výrazný růst obou sekcí do roku 2008, kdy dosahovaly svých maximálních hodnot, a pak následný propad v letech 2009 a 2010. Na grafu je možné také vidět podobný vývoj tohoto ukazatele u obou sekcí, což může signalizovat jejich vzájemnou souvislost. Nicméně zatímco stavebnictví v roce 2010 propad produkce mírně zbrzdilo, administrativní a podpůrné činnosti naopak tempo propadu produkce zvýšily. Rok 2010 tedy naznačuje možné odchýlení se od společného vývoje daného ukazatele u těchto sekcí. Zatímco recese ve stavebnictví pokračuje, kdy poslední meziroční propad stavebnictví v roce 2012 činil celých 6,5 %, lze přepokládat, že firmy ve snaze ušetřit nebudou kupovat vlastní stroje, ale budou si je na nezbytně nutnou dobu pronajímat, což by mohlo mít na pronájem a leasing stavebních strojů pozitivní vliv. (České stavebnictví se dál propadá, © 2013)

Pozitivním by mohl být také vývoj cen v oblasti pronájmu a leasingu ostatních strojů, zařízení a výrobků. Vývoj indexu cen těchto služeb je zachycen v následující tabulce či následujícím grafu.

Tabulka 4 - Cenový index skupiny 77.3

<i>Cenový index v % k roku 2005</i>	<b>2005</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
77.3 - Pronájem a leasing ostatních strojů, zařízení a výrobků	100,0	103,4	106,0	105,2	98,8

(Český statistický úřad, 2012, str. 273)



Obrázek 4 – Vývoj cenového indexu skupiny 77.3

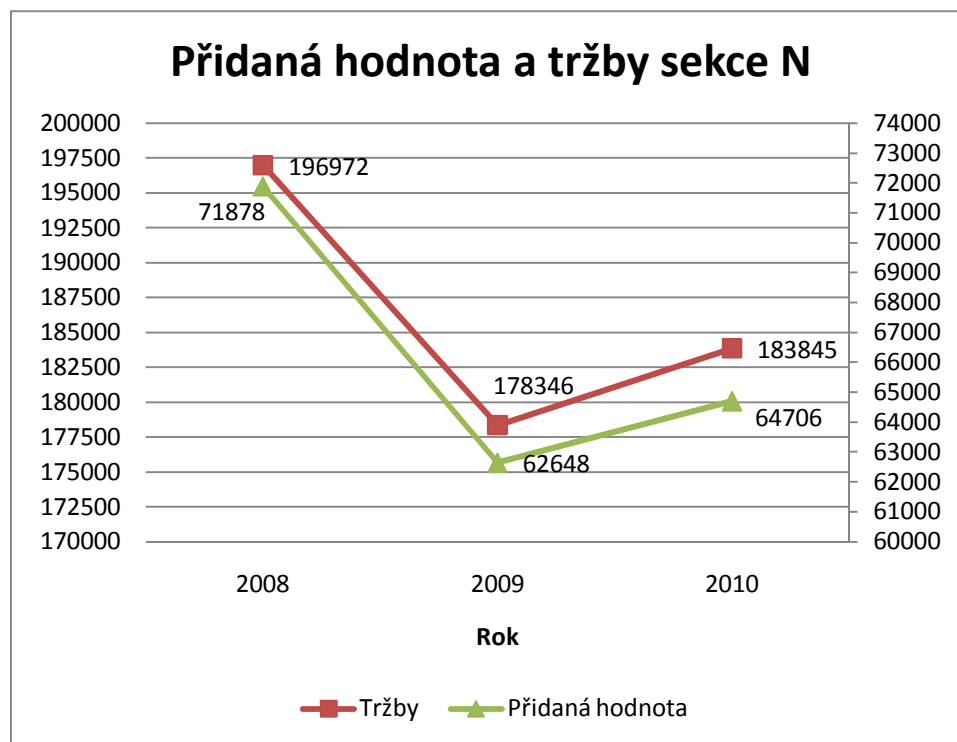
(Český statistický úřad, 2012, str. 273)

Zatímco v letech 2008 až 2010 se ceny pohybují výrazně nad hodnotami z roku 2005, v roce 2011 je již tento cenový index pod těmito hodnotami. Snižování cen může mít vliv na hodnotu produkce, o které jsme mluvili výše. Nicméně tento trend by mohl napomoci tomuto oboru, protože v případě neustálého nárůstu ceny některé ze služeb, mají lidé obecnou tendenci tuto službu co nejvíce omezovat, zatímco v případě poklesu cen je tomu naopak. Lidé se neomezují, naopak v dané službě vidí možnost úspor. Budou-li ceny půjčovného nastaveny na přijatelné hodnoty a po nějaký čas bude těmto cenám umožněno pouze zachování své úrovně či její pokles, můžou získat spoustu potenciálních zákazníků a s tím spojenou možnost zachování si určité úrovně tržeb a přidané hodnoty, což můžou dokázat v následujícím grafu, kdy se i mírné snížení cen v roce 2010 projevilo v opětovném nárůstu hodnoty tržeb a přidané hodnoty v daném roce.

Tabulka 5 – Vývoj tržeb a přidané hodnoty sekce N dle CZ-NACE

<i>N – Administrativní a podpůrné činnosti</i>	2005	2008	2009	2010
Tržby	138 062	196 972	178 346	183 845
Přidaná hodnota	52 604	71 878	62 648	64 703

(Český statistický úřad, 2012, str. 557 - 558)



Obrázek 5 – Přidaná hodnota a tržby sekce N dle CZ-NACE

(Český statistický úřad, 2012, str. 557 - 558)

## 4.2 Analýza konkurence neboli Porterův model pěti konkurenčních sil

V rámci této analýzy podnikového prostředí se zaměřím na stávající a možné potenciální konkurenty, také na dodavatele nářadí a příslušenství, možné odběratele či substituty.

### 4.2.1 Stávající konkurence

V současné době se na trhu v Opavě nachází tři konkurenční půjčovny nářadí. Jedná se o:

- ALDA – stavební technika;
- Kristen – stavební stroje;
- Půjčovna nářadí Opava.

#### ALDA – stavební technika

Jedná se o firmu, která na trhu se stavebním nářadím působí od roku 1996. Součástí nabídky této společnosti je nejen půjčovna stavební techniky, ale také její prodej, či servis.

Její výhody jsou:

- největší rozsah nabízených strojů ze všech opavských půjčoven,
- rozsáhlá reklamní kampaň ve formě internetových stránek, reklamních cedulí, plachet či inzerátů v letáčcích,
- vlastní servis pro stroje a techniku,
- více než patnáctileté zkušenosti v oblasti půjčování stavebního nářadí,
- lokace půjčovny na hlavní trase z Opavy do Ostravy.

Naopak za nevýhody této půjčovny bych, dle svých zkušeností, označil:

- otevírací dobu od 6:30 a obědovou pauzu od 11:30 do 12:00,
- častou neochotu a neprofesionální přístup personálu k zákazníkům,
- vysoké měsíční náklady na pronájem prostorů, mzdy personálu a údržbu strojů.

(Půjčovna Opava | ALDA, © 2012)

#### Kristen – stavební stroje

Společnost *Kristen – stavební stroje* vlastní otec a syn Kristenovi, kteří na trhu s pronájemem stavebního nářadí působí od roku 1992.

Výhodami této společnosti může být:

- rozsah nabízených strojů,
- vlastní servis strojů a stavební techniky,
- dvacetileté zkušenosti v oboru.

Nevýhodami poté dle mého názoru jsou:

- otevírací doba kopírující společnost ALDA – stavební technika,
- lokace půjčovny v areálu FAU s.r.o.,
- cenová relace půjčovného, která je ze všech tří stávajících půjčoven nejvyšší.

(Kristen - stavební stroje, © 2013)

### **Půjčovna nářadí Opava**

Tato půjčovna působí na trhu také od roku 1992, nicméně v současné podobě tuto půjčovnu známe od roku 2010.

Výhodami *Půjčovny nářadí Opava* jsou:

- nejnižší ceny půjčovného ze všech zmíněných půjčoven,
- lokace půjčovny na hlavním tahu směrem na Bruntál a Krnov,
- dvacetileté zkušenosti.

Naopak nevýhody spatřuji v:

- otevírací době, kdy jako jediná z půjčoven nenabízí své produkty k zapůjčení v sobotu,
- rozsahu půjčovaných zařízení v porovnání s konkurencí,
- minimální obnově půjčovaných strojů, kdy dle webových stránek této firmy byla poslední novinka uveřejněna v únoru 2012,
- marketingové komunikaci se zákazníky pouze prostřednictvím webových stránek.

(Půjčovna nářadí Opava, © 2010)

#### **4.2.2 Hodnocení stávající konkurence**

Hodnocení konkurentů bude provedeno na základě kritérií, která je možné vidět v následující tabulce, a to hodnocením na stupnici od 1 do 5, kdy 5 znamená nejlepší a 1 nejhorší.



Tabulka 6 - Hodnocení stávající konkurence

Konkurent	Rozsah strojů	Servis strojů	Lokace půjčovny	Půjčovné	Kvalita služeb	Celkem	Pořadí
ALDA – stavební technika	5	5	4	3	3	20	1
Kristen – stavební stroje	4	4	3	2	5	18	2
Půjčovna nářadí Opava	3	2	4	4	3	16	3

#### 4.2.3 Potencionální konkurence

V současné době neregistruji žádné náznaky možného vstupu dalšího konkurenta na trh, pouze konkurenční boj mezi již třemi zavedenými konkurenty. Nicméně pro vstup do tohoto oboru podnikání nejsou stanoveny ze zákona žádné zvláštní podmínky. Podnikání v oblasti půjčování a pronájmu věcí movitých patří do volné živnosti, pro jejíž získání je zapotřebí splňovat pouze věk 18 let, právní způsobilost a trestní bezúhonnost. Jedinou překážku vidím ve značné finanční náročnosti na nákup potřebných strojů a příslušenství.

#### 4.2.4 Dodavatelé

Jakožto dodavatele našich strojů jsem si vybral *toBig – Prodejna s nářadím pro firmy, řemeslníky a kutily*. Jedná se o poměrně mladou firmu, která v roce 2013 oslavila první úspěšný rok na trhu. Jelikož se jedná o mladou firmu, vidím zde možnost uzavřít s daným dodavatelem dohodu o vzájemné spolupráci, abych dokázal konkurovat dle mého názoru největšímu konkurentovi, tedy společnosti *ALDA – stavební technika*, která také nabízí k prodeji nářadí podobného rozsahu jako tato prodejna.

Tato prodejna nabízí k prodeji nářadí značky Hitachi a Metabo, které v sobě zahrnují ideální poměr mezi kvalitou, výkonností a cenou těchto nástrojů. Zatímco společnost *Půjčovna nářadí Opava* a *ALDA – stavební technika* nabízí ve své nabídce značku HILTI, která se vyznačuje vysokým výkonem a kvalitou, ale také podstatně vyšší cenou, já bych se rád zaměřil na propagaci těchto značek z Německa a Japonska. Důvodem je především možnost konkurovat stávajícím firmám kvalitou, výkonem, ale také cenou půjčovného, která je přímo úměrná ceně pořízeného nářadí.

O dalším dodavateli v počáteční fázi podnikání neuvažuji, neboť je zde velká pravděpodobnost spolupráce těchto dodavatelů také s konkurencí, čímž bych oproti konkurenci ne-

získal žádnou konkurenční výhodu. Navíc mi tento dodavatel pro počáteční fáze podnikání dokáže nabídnout nejen příznivé ceny, ale také dostatečný rozsah strojů a příslušenství, které je schopen za ony příznivé ceny zajistit.

#### 4.2.5 Odběratelé

Mými odběrateli by měly být dle mé představy hlavně malé a střední firmy, které stávající konkurenti svými cenami a svým přístupem nezaujali nebo naopak je odradili. Těmto firmám chci, jak již bylo zmíněno, nabídnout vysokou kvalitu za nižší ceny s možností další slev. V současné době eviduji na opavském trhu kupříkladu tyto potenciální odběratele:

- **B. C. F. Invest s. r. o.** (<http://www.bcf.cz>)
- Benko stavby s. r. o. (<http://www.benkostavby.cz>)
- BM + StavMont s. r. o. (<http://www.bm-plus.cz>)
- **Jaromír Hanel** (<http://www.hanel.wz.cz>)
- BOHHAN stav s. r. o.
- **Intermos s. r. o.** (<http://www.intermos.net>)
- Koky Antonín
- Labortech s. r. o. (<http://www.labortech.cz>)
- **Ing. Vít Lesák** (<http://www.vitlesak.cz>)
- **Mont-Stav Metal s. r. o.**
- **Nevis Opava s. r. o.** (<http://www.nevis.cz>)
- **David Nowický** (<http://www.nowicky.cz>)
- Realstav Morava s. r. o.
- **Sanace Zdiva s. r. o.** (<http://www.havlicky.cz>)
- Slezská finanční s. r. o. (<http://eshop.toptechytre.cz>)
- Stavební firma Grigar s. r. o. (<http://www.grigar.cz>)
- Unicont Opava s. r. o. (<http://www.unicont.cz>)
- **Vítězslav Štencel**
- **Vichta Pavel**

#### 4.3 Zhodnocení Porterovy analýzy

Z Porterovy analýzy vyplynulo, že konkurence v tomto odvětví je sice silná, ale ne nepřekonatelná. Na počátku podnikání by má půjčovna dokázala konkurovat minimálně druhému a třetímu konkurentovi, tedy **Půjčovně nářadí Opava** a **Kristen – stavební stroje**.

S rozšiřujícím se sortimentem a změnou lokace půjčovny bych poté mohl ohrozit také postavení nejsilnějšího konkurenta v oblasti půjčování stavebního nářadí, tedy firmu ALDA – stavební technika. Mou prioritou však musí za každou cenu být důraz na kvalitu služeb a snahu vyjít zákazníkovi co nejvíce vstříc, a to různými přídatnými službami, kupříkladu ochotou vydat či přijmout nářadí mimo otevírací dobu, ochotou akceptovat počet dnů, které zákazník udá jako pracovní, navzdory tomu, že je tato doba kratší než kalendářní počet dnů, dále pak ochotou zajistit zákazníkovi další stroje a příslušenství v co nejkratší lhůtě apod.

Jelikož je založení půjčovny stavebního nářadí náročné nikoliv v oblasti administrativy, ale spíše v oblasti finanční, nelze očekávat vstup dalšího konkurenta na trh.

V oblasti dodavatelů je možnost získat konkurenční výhodu plynoucí ze spolupráce s jinou rozvíjející se firmou s podobným cílem, tedy možností uchytit se na opavském trhu. Spolupráce s osvědčenými dodavateli v tomto případě neumožňuje oproti konkurenci získat žádnou výhodu. Riziko plynoucí z této spolupráce považuji za minimální, respektive výhody této spolupráce převažují nad jejími nevýhodami.

Co se týče odběratelů, lze na opavském trhu nalézt firmy, kterým dokážeme nabídnout lepší podmínky, než stávající dodavatelé, tudíž je můžeme od konkurence „přetáhnout“. Minimální počet firem v počáteční fázi, které by bylo možno získat je zhruba 20 stavebních firem a živnostníků, kteří by mohli zabezpečit půjčovně dostatečný příjem v prvním roce.

#### 4.4 SLEPT analýza makroprostředí

Pro zkoumání vlivu makroekonomických faktorů jsem si vybral z kapitoly 3.2 dělení těchto faktorů dle metody SLEPT.

##### 4.4.1 Sociální faktory

Mezi sociální faktory obecně patří demografické podmínky, životní styly, postoj k práci, úroveň vzdělání apod. V následující tabulce si shrneme pravděpodobné scénáře a jejich možný dopad na naši firmu.

Tabulka 7 – Analýza SLEPT – Sociální faktory

Faktor	Trend	Dopad	Důležitost
Úroveň vzdělání	V současné době je trend dosahovat co možná nejvyššího vzdělání bez ohledu na možnost následného uplatnění. Stále více studentů studuje vysokou školu ekonomického či právního zaměření. Důkazem tohoto tvrzení může být analýza vypracovaná Českým statistickým úřadem, od roku 1995 vzrostl počet vysokoškolsky vzdělaných lidí o 5,9 %, a to na úkor základního a středního vzdělání bez maturity, tedy řemesel. (Nývlt, 2011, str. 3)	Snížení počtu řemeslníků může mít za následek další úpadek českého stavebnictví a tedy také snížení nutnosti si půjčovat stavební nářadí. Nicméně i zde může dojít k určitému pozitivu, a to především v tom, že nedostatek řemeslníků bude lidi nutit velkou část bouracích prací uskutečňovat ve vlastní režii. Zatímco firmy obecně mají část nářadí svého a část vypůjčenou. Tito lidé nikoliv, což může mít na půjčovnu pozitivní vliv.	4

Faktor	Trend	Dopad	Důležitost
Odchod kvalifikovaných lidí do zahraničí	Současné stavebnictví se nachází v krizi od roku 2008/2009, což vedlo obecně k omezování nákladů, tedy i těch mzdových. Současné platy poté neodpovídají představám zaměstnanců, což vede k jejich odchodu do zahraničí, převážně silných ekonomik jako Německo a Rakousko.	Dopad tohoto faktoru může opět napomoci prohloubení krize ve stavebnictví, což je jev pro nás negativní, ale na druhou stranu to může donutit firmy zvážit svou situaci a pokusit se ušetřit v jiné oblasti, například tím, že budou jednat s novými dodavateli v oblasti dodávek náradí a materiálu.	4
Stárnoucí populace	Věková struktura obyvatelstva je obecně v České republice velmi nepravidelná, čemuž napomáhají především silné a slabé ročníky počtu narozených dětí v minulém období. V roce 2011 například činil podíl obyvatelstva ve věku 65+ přibližně 15,5%. (Štyglerová, Šimek, 2012, str. 8)	Stárnutí obyvatelstva bude dle českého statistického úřadu i nadále pokračovat. Například v roce 2021 už se očekává 20,6% lidí ve věku 65+. Vliv stárnutí obyvatelstva bude neochota starších lidí využívat nové nástroje, což může vést k nižším tržbám ve všech oblastech elektroniky i stavebního náradí. (Štyglerová, Šimek, 2012, str. 8)	2

Faktor	Trend	Dopad	Důležitost
Klesající velikost populace	Nepočítám-li migraci, docházelo do roku 2013 k růstu velikosti populace, a to díky přirozenému přírůstku obyvatelstva. Nicméně stále více se v České republice rozvíjí dva trendy, a to trend prvního dítěte okolo věku 30 let a snižující se počet dětí na jednoho, maximálně dva potomky.	Od roku 2014 se počítá s přirozeným úbytkem obyvatelstva, který nedokáže zvrátit ani migrace obyvatelstva. Nicméně právě díky migraci by tento úbytek neměl být do 2035 nijak výrazný.	1

#### 4.4.2 Legislativní faktory

Tabulka 8 – Analýza SLEPT – Legislativní faktory

Faktor	Vliv		Důležitost
Nový občanský zákoník	Neutrální	Nový občanský zákoník, jenž nahrazuje ten původní z roku 1964, nabývá účinnosti v roce 2014. V rámci této rekodifikace českého právního prostředí v sobě zahrne spoustu dosavadních právních předpisů, tedy i současný obchodní zákoník. Jeho výhodou je ve své podstatě sjednocení souvisejících právních předpisů do jednoho zákona, přičemž však vyčleňuje zvlášť zákon o obchodních korporacích č.90/2012 Sb. Přináší však značné změny v oblasti podnikání, kupříkladu v oblasti založení společnosti s ručením omezením se základním kapitálem od 1 Kč. (Ministerstvo spravedlnosti ČR, [2012])	3

Faktor	Vliv		Důležitost
Růst daní z příjmu a daní z přidané hodnoty	Hrozba	Poslední výraznou změnou v oblasti daní byla změna zákona o DPH, která přinesla místo sjednocení daně na 17,5%, zachování stávající základní a snížené daňové sazby, avšak jejich hodnota vzrostla o jeden procentní bod na 15 a 21 procent. Obecně platí to, že zvyšování daní z přidané hodnoty staví podnikatele do situace, kdy mohou buďto konečnou cenu zboží zvednout, ale riskují tak nelibost svých zákazníků, nebo konečnou cenu zachovat a snížit si tak marži, což může mít negativní vliv na ziskovost a likviditu firmy.	4

#### 4.4.3 Ekonomické faktory

Tabulka 9 – Analýza SLEPT – Ekonomické faktory

Faktor	Trend	Dopad	Důležitost
Míra inflace	V poslední době nejvyšší hodnoty dosahovala inflace v roce 2008, kdy činila 6,3 %. Od roku 2008 až do roku 2011 poté v průměru činila něco okolo 1,5%, nicméně v roce 2012 došla k nárůstu na 3,3 %. (Český statistický úřad, © 2013c)	Inflační cíle České národní banky se pohybují okolo 2%. Vliv inflace na můj podnik je celkem značný, jelikož každoročně mi budou růst náklady minimálně o tuto hodnotu. Stejným poměrem by měly růst ceny půjčovního, nicméně pro získání většího počtu zákazníků si toto minimálně v prvních čtyřech letech nemůžu dovolit	4

Faktor	Trend	Dopad	Důležitost
		a budu se snažit hodnotu tržeb zvyšovat spíše rozšiřováním sortimentu než zdražováním. (Česká národní banka, © 2003-2013b)	
Vývoj základních úrokových sazeb	Základní úrokové sazby České národní banky se nacházejí na svých minimech. Toto opatření zavedla ČNB 2. 11. 2012 na podporu skomírající české ekonomiky. Hodnota základní 2T repo sazby se nachází na 0,05%, diskontní sazba má hodnotu také 0,05% a lombardní sazba se pohybuje na 0,25%. Dále již ČNB úrokové sazby snižovat nemůže, proto se bude snažit podpořit českou ekonomiku intervencí na měnových trzích. (Česká národní banka, © 2003-2013d)	Jelikož snížení úrokových sazeb nepřineslo žádané výsledky, nelze očekávat v nejbližším období jejich změnu, tedy jejich zvýšení. Proto nelze očekávat ani zvyšování úrokových sazeb úvěřů, tudíž dopad tohoto faktoru na můj podnik je minimální.	2
Vývoj kurzu koruny	Česká koruna vůči euru od září 2012 neustále posiluje, a to i přes značné korekce v říjnu a prosinci 2012. Koncem února se tedy nacházíme na hodnotách okolo 25,5 CZK	Vývoj české koruny vůči dalším měnám je těžce předvídatelný, nicméně se předpokládá i vlivem intervence ČNB její posilování pro podporu exportu. Jelikož však	2



Faktor	Trend	Dopad	Důležitost
	<p>za 1 EUR. Co se týče vztahu české koruny a dolaru, zde je situace jiná, neboť česká koruna vůči této měně střídavě posiluje a oslabuje. Na konci února se tedy pohybujeme na hodnotách okolo 19,5 CZK za 1 USD. (Česká národní banka, © 2003-2013c)</p>	<p>nejsem exportně zaměřená firma, nýbrž tuzemsky zaměřená, je vliv tohoto faktoru malý, spojený spíše s vývojem HDP.</p>	
Nezaměstnanost	<p>Od roku 2004 do vypuknutí krize v roce 2008, počtem 2009, nezaměstnanost v ČR klesala i s ohledem na růst ekonomiky. Od roku 2008 však nezaměstnanost roste, kdy v prosinci 2012 dosahovala hodnoty 9,4 %. (Český statistický úřad, © 2013d)</p>	<p>Dle některých ekonomických analytiků lze předpokládat další růst nezaměstnanosti, kdy můžeme očekávat i přesáhnutí hranice 10%. Důvodem je jednak ekonomická situace firem v ČR, ale také neochota lidí vykonávat některé profese. Růst nezaměstnanosti znamená méně investic do bydlení a rekonstrukcí, což povede k poklesu stavební produkce a snížení potřeby půjčovat si stavební nářadí. (Lazarevič, 2013)</p>	4

## 4.4.4 Politické faktory

Tabulka 10 – Analýza SLEPT – Politické faktory

Faktor	Vliv		Důležitost
Forma a stabilita vlády	Neutrální	<p>Současná vláda Petra Nečase stále častěji než politickou situaci v ČR řeší vládní krize. Nejprve to byla kauze okolo Věcí veřejných, poté okolo strany LIDEM. Tyto krize se snažila využít opozice prostřednictvím hlasování o nedůvěře vlády, kdy zatím, poslední, tedy páté, proběhlo 17. ledna 2013. Všechna hlasování vláda přežila.</p> <p>Další volby do poslanecké sněmovny nás čekají v roce 2014, kdy je velký předpoklad vítězství ČSSD a posílení vlivu TOP 09.</p> <p>Programové priority ČSSD jsou posílení prvků přímé demokracie (lidová hlasování a referenda), regulace lobbingu, progresivní zdanění fyzických osob, zvýšení majetkových daní, podpora malých a středních podniků. Důsledek vítězství ČSSD v následujících volbách lze těžko předvídat. Je zde hrozba zvýšení daní z příjmu jak fyzických, tak právnických osob, ale je zde také příležitost pro podporu stavebnictví a růst tohoto sektoru, což by napomohlo také našemu podniku. Z tohoto důvodu hodnotím vliv tohoto faktoru zatím jako neutrální, neboť vítězství ČSSD v krajských volbách jsme zatím v Moravskoslezském kraji nijak výrazně nepocítili.</p>	3

#### 4.4.5 Technologické faktory

Tabulka 11 – Analýza SLEPT – Technologické faktory

Faktor	Vliv		Důležitost
Vývoj nových výrobků a morální zastarání	Neutrální	Firmy jako Hitachi, Metabo či Makita každoročně přicházejí s novinkami v oblasti stavební techniky. Základní využitelnost těchto strojů se ale ve své podstatě nemění, zlepšují se maximálně v drobných ergonomických úpravách. Jelikož je životnost plně namáhaných strojů okolo 3-4 let, není důvod k obavám z morálního zastarání, jako je tomu například u hardwaru a softwaru. Jelikož je zapotřebí rozšiřovat nabídku strojů, je zapotřebí každoročně nakupovat tyto stroje, proto by v naší půjčovně měla být k dispozici vždy alespoň jedna novinka.	3

#### 4.5 Zhodnocení SLEPT analýzy

Jako nejdůležitější aspekty makroprostředí, které se nové půjčovny nejvíce týkají, vidím:

- Odchod kvalifikovaných pracovníků v oblasti stavebnictví buďto do důchodu či do zahraničí, což nutí stavební firmy omezovat produkci.
- Růst a celkově změny v oblasti daní z příjmů a sazeb DPH, které nutí firmy buďto zdražovat, nebo si snižovat své marže, což působí negativně na možnost dalšího rozvoje těchto firem, a v přeneseném významu také na rozvoj české ekonomiky.
- K rozvoji podniků nepomáhá ani míra inflace, která se však v České republice pohybuje na přijatelné úrovni jak pro firmy, tak pro obyvatele.
- Dalším problémem české ekonomiky je míra nezaměstnanosti, které v posledních letech rapidně stoupá. Tento problém by se dal řešit možnou rekvalifikací, či podporou oborů, ve kterém kvalitní pracovníci chybí, nicméně k tomu je zapotřebí vládní podpory.

Naopak nejmenší ohrožení může nová půjčovna čekat v oblasti:

- stárnutí populace,
- klesajícího počtu obyvatel ČR,
- vývoje úrokových sazeb,
- vývoje měnových kurzů.

#### 4.6 Vyhodnocení analytické části

Z **analýzy trhu** vyplynul obecně známý fakt, tedy pokračující recese, potažmo stagnace české ekonomiky, která zasáhla všechny její oblasti. Je to však především stavebnictví a s ním související obory, které trpí nejvíce. Pokles produkce ve stavebnictví je od roku 2008 značná, což se projevilo také v oblasti administrativních a podpůrných činnostech. Nicméně zatímco stavebnictví se dlouhodobě nachází na spodní hranici svých marží, pronájem a leasing stavebních strojů a zařízení má možnost ceny ještě snižovat. Tento fakt se poté projevuje na růstu tržeb a přidané hodnoty těchto činností.

**Porterova analýza konkurenčních sil** naznačuje možné nasycení opavského trhu. Je to tedy převážně konkurence, která dle mého názoru z této analýzy vyšla jakožto nejdůležitější faktor, samozřejmě společně se silou zákazníků. Nicméně i na tento trh se dá proniknout, nabídnou-li zákazníkům vyšší kvalitu a nižší cenu. Zpočátku budu moci konkurovat pouze dvěma ze tří opavských půjčoven, ovšem s rostoucím sortimentem lze ohrozit i postavení největší opavské půjčovny stavebního nářadí. Důležitým aspektem je také volba takového dodavatele, který má podobné cíle jako můj podnik, tedy průnik na opavský trh, a který není dodavatelem ostatních půjčoven, čímž můžeme z této spolupráce jak já, tak náš dodavatel těžit co nejvíce.

V rámci **SLEPT analýzy** by si můj budoucí podnik měl dávat pozor především na změny v oblasti kvalifikace pracovníků ve stavebnictví. Také růst daňového zatížení podnikatelských subjektů v době recese či stagnace ekonomiky nepůsobí nijak pozitivně, neboť v této době roste také míra inflace, což nekoresponduje s naším záměrem snižování cen na podporu růstu tržeb a přidané hodnoty. Nicméně tyto aspekty ovlivňují nejen mě, ale také naše konkurenty, proto i přes výsledky těchto analýz má nový podnik reálnou šanci na trhu v Opavě uspět, proto se v další části této práce zaměříme na administrativní a finanční náročnost jeho založení.

## 5 DOPORUČENÍ PRO TVORBU PODNIKATELSKÉHO PLÁNU

V následující kapitole budou popsány a vyřčeny základní doporučení pro tvorbu podnikatelského plánu, především tedy výběr vhodné právní formy, vytvoření potenciálního marketingového mixu a sestavení očekávaného zakladatelského rozpočtu a výsledku hospodaření prvních čtyř let.

### 5.1 Výběr právní formy, předmětu činnosti a definice cílů firmy

Vzhledem ke všem zvažovaným aspektům jsem pro půjčovnu náradí zvolil fyzickou osobu, tedy podnikání v rámci OSVČ, a to z těchto důvodů:

1. Jelikož jsem jediný společník (a v prvních letech také jediný zaměstnanec), je můj výběr omezen na podnikání fyzické osoby v rámci OSVČ či na podnikání právnické osoby jako společnost s ručením omezeným, přičemž pro počátek podnikání v oblasti půjčování náradí není nutné zakládat spol. s r. o. omezenou zákonnými povinnostmi jako nutnost složení celých 200 000 korun českých počátečního vkladu najednou, zápis do obchodního rejstříku, nutnost vedení podvojného účetnictví, zákonná povinnost tvorby rezervního fondu či vyšší sazba daně z příjmu právnických osob, která je pro rok 2013 stanovena na 19 %. (Česko, 1992, str. 3482; Česko, 2007, str. 3159)
2. Méně náročná administrativní zátěž při zakládání podniku, kdy postačuje zajištění daného živnostenského oprávnění, přihlášení se v daných lhůtách na finančním úřadu, na české správě sociálního zabezpečení a u zdravotní pojišťovny.
3. Možnost vedení pouze daňové evidence dle §7b Zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmu, neboť nesplňuji zákonné nařízení pro vedení podvojného účetnictví dle § 1 odstavce 2 Zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví. (Česko, 2003b, str. 7269; Česko, 1991b, str. 2802; Česko, 2000, str. 7896; Česko, 2003a, str. 7250)
4. Možnost registrace fyzické osoby jako plátce DPH dle zákona č.235/2004 Sb. a jeho novelizací, především novelizaci vyhlášené ve Sbírce zákonů číslo 500/2012. Důvodem pro dobrovolnou registraci je především obchodní styk s dalšími plátcí DPH, kteří budou z velké části tvořit mé budoucí zákazníky. (Česko, 2004, str. 4995 - 4996; Česko, 2012, str. 6629)

Nevýhodami zvolené formy podnikání je neomezené ručení OSVČ, tedy ručení veškerým vlastněným majetkem, a ztížený přístup k financím třetích stran.

Předmětem podnikání je pronájem a půjčování věcí movitých, konkrétně pronájem a půjčování stavebního nářadí, a nákup a prodej souvisejícího příslušenství, a to s cílem vybudovat silnou a prosperující firmu podporující stavební činnost a zaměstnanost v oblasti Opavy a přilehlého okolí. Dalším cílem je vybudování stabilních a oboustranně výhodných přátelských vztahů s jednotlivými odběrateli, což umožní dlouhodobou spokojenou spolupráci a zajistí stabilní přísun peněžních prostředků. Z krátkodobějšího hlediska se jedná především o získání stabilní zákaznické základny pro financování rozšíření nabízených strojů k půjčení.

## 5.2 Založení živnosti

Pro výše zmíněný předmět podnikání je zapotřebí získat živnostenské oprávnění dle Zákona č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání, kdy se jedná ohlašovací živnost volnou dle § 25 tohoto zákona, přesněji řečeno o Výrobu, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona, a o její obory činnosti s názvem Velkoobchod a maloobchod a Pronájem a půjčování věcí movitých. Pro získání této živnosti je zapotřebí splnit všeobecné podmínky dle § 6 odstavce 1, kterými je dosažený věk 18 let, způsobilost k právním úkonům a bezúhonnost, prokázána výpisem z Rejstříku trestů. Také je potřeba zaplatit správní poplatek 1 000 Kč. (Česko, 2008, str. 1679; Česko, 1991a, str. 2124)

Prvním krokem při vyřizování živnostenského oprávnění je vyplnění Jednotného registračního formuláře, jenž lze nalézt v Příloze P I. Jak si lze všimnout, v části A vyplňujeme nejen údaje o podnikateli, včetně místa bydliště, místa podnikání a předmětu podnikání, ale také údaje o provozovně. Adresa místa podnikání i provozovny bude stejná jako adresa místa bydliště, tedy Karafiátová 526/27, 746 01, Opava - Jaktař, Česká republika. Jelikož se jedná o rodinný dům, kdy jako provozovnu využijeme prostory bývalé garáže o rozloze 17,0 m<sup>2</sup>, je nutné u těchto prostor změnit účel užívání a vyžádat si nový Kolaudační souhlas Odboru výstavby Magistrátu města Opava pro tento prostor. Pro zajištění hladkého průběhu tohoto kolaudačního řízení je potřeba vyřídít Závazné stanovisko ke změně užívání dotčených prostor, a to ze strany Krajské hygienické stanice Moravskoslezského kraje, územního pracoviště Opava, a ze strany Hasičského záchranného sboru Moravskoslezského kraje, územní odbor Opava. Každá z těchto institucí má na vyřízení žádosti 30 dnů, tedy kalendářní měsíc. Při využití maximálních lhůt může kolaudační řízení tedy trvat až 60 dnů, tedy dva kalendářní měsíce.

Splním-li podmínky dané Živnostenským zákonem, musí živnostenský úřad dle zákona č. 455/1991 Sb. do pěti dnů ode dne ohlášení živnosti provést zápis do živnostenského rejstříku a vydat Výpis z živnostenského rejstříku. Mou povinností je poté živnostenskému úřadu hlásit jakoukoliv změnu údajů uvedených v ohlášení, a to do 15 dnů od jejich vzniku. (Česko, 2008, str. 1682)

Dle zákona 280/2009 Sb., daňový řád, přesněji paragrafu 125, musím provést do 30 dnů registraci u příslušného finančního úřadu, který je správcem daně. Dále musím splnit registrační povinnost vůči České správě sociálního zabezpečení a zdravotní pojišťovně, a to ve lhůtách 8 dnů. (Česko, 2009, str. 4067)

## 5.3 Marketingový mix

### 5.3.1 Výrobek, služba

V rámci nabízených služeb bych se rád zaměřil na půjčování potřebného stavebního nářadí, které ulehčí práci stavebním firmám i jejím zaměstnancům. Pro zajištění komplexních požadavků je zapotřebí zvážit, i vzhledem k finanční náročnosti, nabízený sortiment. V následující tabulce lze vidět základní sortiment strojů k zapůjčení, který budu nabízet.

Tabulka 12 - Základní nabízený sortiment

Název stroje	Popis
Bourací kladivo 16,5 kg	Určeno na rozbíjení těžkých podlahových betonů a kamenů, především však pro práci ve vertikální poloze.
Bourací kladivo 10,5 kg	Určeno na rozbíjení betonů a kamenů, a to především pro práci v polohách jiných než je poloha vertikální.
Kladivo kombi 6,5 kg	Určeno především na vrtání otvorů do betonu a jiných podobných materiálů.
Kladivo sekací 6,0 kg	Určeno na demoliční práce, a to především demolice zdí z různých druhů cihel a jiných podobných materiálů.
Vrtačka SDS+ 2,3 kg	Určena na vrtání otvorů v betonu, cihlách, kovu či dřevě.
Úhlová bruska 125 mm	Určena na broušení a řezání oceli, kamene, betonu či cihel kotoučem o průměru 125 mm.
Úhlová bruska 230 mm	Určena na broušení a řezání oceli, kamene, betonu či cihel kotoučem o průměru 230 mm.

Název stroje	Popis
Kotoučová pila 190 mm	Určena pro řezání různých druhů dřeva.
Míchadlo 1 600 W	Určeno pro míchání různých druhů malt.
Průmyslový vysavač 35 l	Určen k vysávání prachu a pevných částic jako střepy, hřebíky a podobně.
Vibrační deska 120 kg	Určena pro hutnění zemin či jiných povrchů a zámkové dlažby.
Elektrocentrála 7000V	Určena pro zajištění elektrické energie v místech, kde se nenachází rozvodná síť.

Mimo tyto stroje samozřejmě nabídnou k zapůjčení i k prodeji veškeré potřebné příslušenství, včetně základního sortimentu spotřebního zboží jako řezné a brusné kotouče, vrtáky, vrtací hroty, plochá dláta, pracovní rukavice, ochranné brýle, hmoždinky, vruty, různé druhy chemických malt, silikonů či montážních pěn.

Samozřejmostí v nabízených službách je seznámení s pracovním nástrojem, poučení o správném zacházení a bezpečnosti práce. Dále pak rady v oblasti řezné, vrtací a kotevní techniky. Cílem by vždy měla být maximální spokojenost zákazníka s nabízenými službami.

### 5.3.2 Kvalita

Ožehavou otázkou je také kvalita nabízených služeb. Své podnikání bych opravdu rád směřoval k navázání dlouhodobých obchodních vztahů se svými zákazníky, přičemž tohoto mohu dosáhnout pouze vysokou kvalitou nabízených služeb a kvalitou personálu. Proto je potřeba věnovat dostatečný čas vzdělávání personálu, a dále pak údržbě a přípravě strojů, především jejich očištění, promazání a také drobné opravy, neboť opravy většího ražení je zapotřebí provádět autorizovaným záručním servisem. Kromě toho je zapotřebí vycházet zákazníkům vstříc v co největší možné míře. Příkladem obou těchto bodů může být například situace, kdy zákazník požádá o vydání, výměnu či opravu stroje mimo pracovní dobu. Pokud mu v této situaci vyjdu vstříc a stroj mu vydám, či ho kvalitně opravím, zákazník to ocení další návštěvou. Pokud bych mu však nevyšel vstříc nebo by naše opravy byly provedeny ležerně, o zákazníka bych přišel.



### 5.3.3 Cena

Stanovení ceny půjčovního je ožehavou otázkou. V mém případě nelze uplatnit nákladovou tvorbu ceny, neboť není možné určit, kolik strojových pracovních hodin jednotlivé nástroje přesně vydrží. Budu tedy vycházet z cen konkurenčních, které upravím tak, abych byl cenově konkurenčně schopným. Délka zapůjčení bude zohledněna slevou ze základního jednodenního půjčovního (v tabulce 3 označeno tučně), kdy tato délka zapůjčení a s ní tedy i půjčovní za každý den zapůjčení, bude rozdělena do čtyř kategorií, tedy do 0 - 4 hodiny, 1 - 5 dní, 6 - 15 dní a 16 a více dní. Kromě těchto obecných slev budu poskytovat také individuální slevy v hodnotách 10, 15 a více procent jednotlivým stálým zákazníkům, čímž se budu tedy snažit při tvorbě ceny zkombinovat princip konkurenční a poptávkově orientovaný.

Tabulka 13 - Příklad půjčovního u bouracího kladiva o hmotnosti 16,5 kg

<b>Celková doba výpůjčky</b>	<b>Cena bez DPH za každý den výpůjčky</b>	<b>Cena vč. DPH za každý den výpůjčky</b>	<b>Kauce</b>
0 - 4 hodiny	262,00 Kč	317,00 Kč	10 000 Kč
<b>1 - 5 dní</b>	<b>437,00 Kč</b>	<b>529,00 Kč</b>	<b>10 000 Kč</b>
6 - 15 dní	393,00 Kč	476,00 Kč	10 000 Kč
16 a více dní	372,00 Kč	450,00 Kč	10 000 Kč

### 5.3.4 Distribuce

Kontakt se zákazníkem bude probíhat ve stálé provozovně na ulici Karafiátová 27 v Opavě. Tato provozovna bude vybavena veškerým potřebným vybavením pro uspokojení potřeb zákazníků i pro zajištění nezbytné a potřebné míry údržby strojů. K dispozici bude také parkovací plocha pro zaparkování dvou aut, což je zpočátku dostačující množství.

### 5.3.5 Propagace

Propagace je pro jakýkoliv nový podnik velmi důležitá, nicméně její formu je nutno vybírat uvážlivě především dle finančních možností. V rámci propagace počítám s umístěním tří reklamních tabulí z PVC materiálu na ocelové konstrukci, a to tak, aby umístění těchto reklamních tabulí dokázalo zákazníky nejen získat, ale také navést je k provozovně. Dále počítám s vytvořením 1 000 ks reklamních letáčků, jejichž distribuci však kvůli úspoře nákladů zajistím vlastními silami ve volném čase. Kromě těchto dvou forem propagace hodlám vytvořit webové stránky, kdy bych rád na základní koncept a zdrojový kód stránek

získal šikovného studenta informatiky ze Střední školy průmyslové a umělecké v Opavě. Tomuto studentovi bych nabídl vytvoření stránek v rámci jeho povinné praxe, kterou tito studenti musí v době studia absolvovat. Návštěvnost webových stránek se pokusím zajistit prostřednictvím PPC reklamy umístěné na doménách Seznam.cz a Google.com. V poslední řadě pak hodlám informovat vytipované opavské stavební firmy o otevření a nabídce nové půjčovny také prostřednictvím telefonních hovorů.

#### 5.4 Zakladatelský rozpočet

Pro sestavení zakladatelského rozpočtu je zapotřebí si v podstatě co nejpřesněji definovat požadavky na strojové a materiálové vybavení provozovny. V tabulce 14 lze vidět předpokládané ceny pořizovaných strojů. Jejich počet vychází z doporučení odborníka v oboru pronájmu a prodeje tohoto nářadí. Jelikož se jedná o profesionální nářadí vysoké kvality, odpovídá tomu také cena pořizovaných strojů, která je 240 481 korun českých včetně daně z přidané hodnoty.

Tabulka 14 - Stroje a zařízení

Název stroje	Počet kusů	Cena bez DPH	DPH (21 %)	Cena s DPH
Bourací kladivo 16,5 kg	2	32 000 Kč	6 720 Kč	38 720 Kč
Bourací kladivo 10,5 kg	1	12 500 Kč	2 625 Kč	15 125 Kč
Kladivo kombi 6,5 kg	2	20 000 Kč	4 200 Kč	24 200 Kč
Kladivo sekací 6,0 kg	2	18 000 Kč	3 780 Kč	21 780 Kč
Vrtačka SDS+ 2,3 kg	1	3 200 Kč	672 Kč	3 872 Kč
Úhlová bruska 125 mm	1	1 000 Kč	210 Kč	1 210 Kč
Úhlová bruska 230 mm	2	5 600 Kč	1 176 Kč	6 776 Kč
Kotoučová pila 190 mm	1	2 600 Kč	546 Kč	3 146 Kč
Míchadlo 1 600 W	1	2 950 Kč	619 Kč	3 569 Kč
Průmyslový vysavač 35 l	1	12 000 Kč	2 520 Kč	14 520 Kč
Vibrační deska 120 kg	1	68 995 Kč	14 489 Kč	83 484 Kč
Elektrocentrála 7000V	1	19 900 Kč	4 179 Kč	24 079 Kč
<b>Celkem</b>		<b>198 745 Kč</b>	<b>41 736 Kč</b>	<b>240 481 Kč</b>

Všechny výše zmíněné stroje nemohou pracovat bez potřebného příslušenství, kterými jsou v případě bouracích kladiv špice a sekáče, neboli vrtací hroty a dláta. Názvy těchto příslušenství se sice liší, ale označují stejné věci, neboť záleží na názvosloví používaném výrobcem, které je více odborné, či názvosloví používané prodejcem, jež se snaží zboží označit názvy obecně známými v oboru. Tyto sekáče a špice rozdělujeme dle používaného upínacího systému. Mimo tyto sekáče a špice je zapotřebí také zásobit kombinovaná kladiva, tedy kladiva určená pro sekání a drcení materiálu a zároveň pro vrtání otvorů do betonu a jiných materiálů. Vrtáky pro tato kladiva s upínacím systémem SDSmax mají označení vždy průměrem vrtaného otvorů, pracovní délkou vrtáku a celkovou délkou vrtáku.

Jelikož však v nabídce hodlám nabídnout nejen bourací, sekací či kombinovaná kladiva, ale také úhlové brusky, je zapotřebí nabídnout v rámci zapůjčení také příslušné diamantové kotouče. Jedná se o kotouče, jak již název napovídá, jejichž okraj je tvořen částčkami syntetického diamantu zasazenými do kovové matrice.

Počet a cena jednotlivého příslušenství se odvíjí od počtu nakoupených strojů. Celková hodnota pořizovaného příslušenství je 32 213 korun českých včetně DPH.

Tabulka 15 - Příslušenství ke strojům a k zařízením

Název zboží	Počet kusů	Cena bez DPH	DPH (21 %)	Cena s DPH
Špice šestihranná 410 mm	3	1 470 Kč	309 Kč	1 779 Kč
Sekáč šestihranný 410 mm	3	1 470 Kč	309 Kč	1 779 Kč
Sekáč SDSmax 400 mm	8	1 440 Kč	302 Kč	1 742 Kč
Špice SDSmax 400 mm	8	1 440 Kč	302 Kč	1 742 Kč
Sekáč SDSmax 600 mm	2	500 Kč	105 Kč	605 Kč
Špice SDSmax 600 mm	2	500 Kč	105 Kč	605 Kč
Sekáč SDSmax 80x300 mm	3	1 455 Kč	306 Kč	1 761 Kč
Vrták SDSmax 24/400/520	1	1 041 Kč	219 Kč	1 260 Kč
Vrták SDSmax 25/400/520	1	1 052 Kč	221 Kč	1 273 Kč
Vrták SDSmax 32/450/570	1	1 315 Kč	276 Kč	1 591 Kč
Vrták SDSmax 45/450/570	1	2 698 Kč	567 Kč	3 265 Kč
Vrták SDSmax 50/450/570	1	3 238 Kč	680 Kč	3 918 Kč
Kotouč DIA 115mm keramik	1	173 Kč	36 Kč	209 Kč
Kotouč DIA 125mm beton	1	673 Kč	141 Kč	814 Kč

Název zboží	Počet kusů	Cena bez DPH	DPH (21 %)	Cena s DPH
Kotouč DIA 230 mm beton	2	2 211 Kč	464 Kč	2 675 Kč
Závit na míchadlo 120 mm	1	149 Kč	31 Kč	180 Kč
Prodlužovací kabel 25 m	1	495 Kč	104 Kč	599 Kč
Prodlužovací kabel 40 m	1	790 Kč	166 Kč	956 Kč
Kanistr 5 l	2	252 Kč	53 Kč	305 Kč
Tlumící podložka k vibr. desce	1	4 010 Kč	842 Kč	4 852 Kč
<b>Celkem</b>		<b>26 372 Kč</b>	<b>5 538 Kč</b>	<b>31 910 Kč</b>

Kromě strojů a příslušenství je zapotřebí zařídit také provozovnu. Přehled vybavení a příslušných částek, které je zapotřebí do provozovny investovat, jsou uvedeny v tabulce 16. Celková investovaná částka je 71 952 Kč včetně DPH, přičemž obsahuje také evidenční a účetní software Cézár, ve kterém bude sledován pohyb zboží a vystavovány a evidovány příslušně vydané či přijaté faktury.

Tabulka 16 - Vybavení provozovny

Název vybavení	Počet kusů	Cena bez DPH	DPH (21 %)	Cena s DPH
Vstupní dveře s oknem - plast	1	17 623 Kč	3 701 Kč	21 324 Kč
Světlo stropní - zářivky	1	667 Kč	140 Kč	807 Kč
Stolní lampa	1	279 Kč	59 Kč	338 Kč
Zásuvky, vypínače - šedé	11	1137 Kč	239 Kč	1 376 Kč
Čistící zóna	1	680 Kč	143 Kč	823 Kč
Koberec	1	384 Kč	81 Kč	465 Kč
Pracovní pult	1	8 800 Kč	1 848 Kč	10 648 Kč
Otočná židle TORHEL	1	983 Kč	207 Kč	1 190 Kč
Poličky - konzoly	4	250 Kč	52 Kč	302 Kč
Tiskárna HP LaserJet Pro	1	3 486 Kč	732 Kč	4 218 Kč
Toner TB kompatibilní s HP	2	766 Kč	161 Kč	927 Kč
Počítačová sestava Acer	1	11 996 Kč	2 519 Kč	14 515 Kč
Windows XP Pro, SP3, CZ	1	1 317 Kč	277 Kč	1 594 Kč
Obchodní a účetní systém Cézár	1	7 984 Kč	1 677 Kč	9 661 Kč

Název vybavení	Počet kusů	Cena bez DPH	DPH (21 %)	Cena s DPH
Pokladna 300x240x90 mm	1	169 Kč	35 Kč	204 Kč
Etiketovací kleště	1	879 Kč	185 Kč	1 064 Kč
Razítko	1	300 Kč	63 Kč	363 Kč
Práškový hasicí přístroj	1	742 Kč	156 Kč	898 Kč
<b>Celkem</b>		<b>58 442 Kč</b>	<b>12 275 Kč</b>	<b>70 717 Kč</b>

Reklama již byla rozebrána v kapitole 4.3.4 Propagace. Níže ovšem nalezneme částku, kterou bude tato propagace stát. Částka 22 405 korun českých včetně DPH se může zdát malá, ovšem v této částce není započítaná vlastní práce na reklamní činnosti. Návrh reklamních tabulí i letáčků provedu sám, přičemž reklamní společnost, která by byla následně vybrána, by provedla pouze grafickou úpravu těchto návrhů a jejich realizaci. V kapitole 4.3.4 se hovoří o třech reklamních tabulích, ovšem v následující tabulce 17 jsou uvedeny reklamní tabule či cedule čtyři. Čtvrtá reklamní cedule bude totiž umístěna v místě provozovny, pro její zřetelnější označení.

V případě webových stránek se nepočítá s cenou na návrh z důvodu uvedených v kapitole 4.3.4 Propagace. Rezervace doménového jména a hosting webových stránek poté vyjde na roční sumu 4 507 Kč včetně DPH.

Tabulka 17 - Reklama

Název reklamního předmětu	Počet kusů	Cena bez DPH	DPH (21 %)	Cena s DPH
Reklamní tabule 2000x500 mm	1	750 Kč	157 Kč	907 Kč
Umístění reklamní tabule 2000x500 mm na 1 rok	1	3 500 Kč	735 Kč	4 235 Kč
Reklamní tabule 960x700 mm	2	1 008 Kč	212 Kč	1 220 Kč
Umístění reklamní tabule 960x700 mm na 1 rok	1	3 500 Kč	735 Kč	4 235 Kč
Reklamní tabule 1000x500 mm	1	375 Kč	79 Kč	454 Kč
Umístění reklamní tabule 1000x500 mm na 1 rok	1	1 500 Kč	315 Kč	1 815 Kč

Název reklamního předmětu	Počet kusů	Cena bez DPH	DPH (21 %)	Cena s DPH
Reklamní cedule 1800x400 mm	1	620 Kč	130 Kč	750 Kč
Výřez z plotrové fólie	1	300 Kč	63 Kč	363 Kč
Samolepka 90x50 mm	50	150 Kč	31 Kč	181 Kč
Reklamní letáčky	1000	1250 Kč	262 Kč	1 512 Kč
Grafické zpracování	1	600 Kč	126 Kč	726 Kč
Rezervace doménového jména na 1 rok	1	149 Kč	31 Kč	180 Kč
Hosting webových stránek na 1 rok	1	3 576 Kč	751 Kč	4 327 Kč
Reklamní panel na Seznam.cz	1	826 Kč	174 Kč	1 000 Kč
Reklamní panel na Google.com	1	413 Kč	87 Kč	500 Kč
<b>Celkem</b>		<b>18 517 Kč</b>	<b>3 888 Kč</b>	<b>22 405 Kč</b>

Kromě počátečních investic do strojů, vybavení a reklamy je potřeba na začátku podnikání počítat také s pravidelnými měsíčními náklady pro první měsíce, kdy tržby za poskytované služby nedosahují takové úrovně, jež by bylo potřeba pro jejich pokrytí. Jedná se především o náklady na elektrickou energii, plyn a vodné a stočné, přičemž rozpočítávám roční spotřebu na jednotlivé měsíční zálohy tak, aby mé náklady byly rovnoměrné po celý rok a abych tak eliminoval výkyvy ve spotřebě energií v jednotlivých částech roku.

V případě elektrické energie vycházím z cen Skupiny ČEZ, jež nabízí pro podnikatele produktovou řadu Comfort. Při výpočtu sazby za kWh počítáme s produktem Standard, s hlavním jističem v pásmu 3x25 A až 3x32 A a distribuční sazbou C02d. Roční spotřeba byla odhadnuta na 1 000 kWh neboli 1 MWh. Celková roční cena za elektrickou energii je tedy 8 088 Kč včetně DPH, proto tedy měsíční náklad 674 Kč s DPH. (Čez, © 2013)

Meziroční nárůst elektrické energie pro firmy byl mezi léty 2012 a 2013 průměrně 3,1 procenta. Se zhruba stejným meziročním nárůstem cen elektřiny budeme počítat také při sestavování výkazů z přílohy P IV a P V pro další roky podnikání. (Vinšová, 2012)

Vodné a stočné vychází z cen produkce, které vyhlásily Severomoravské vodovody a kanalizace Ostrava a. s. Cena bez DPH činí 61,11 korun českých, přičemž voda spadá do snížené sazby DPH, tedy 15 %. (SmVaK Ostrava a. s., © 2004-2007)

Vývoj cen vodného a stočného v posledních pěti letech můžeme vidět v tabulce číslo 18, a to včetně meziročního procentuálního nárůstu. V tabulce lze vidět fakt, že cena vodného a stočného v poslední době rostla meziročně v průměru o 2,77 Kč, což činí procentuálně zhruba 5,12 %. Z těchto údajů budeme poté vycházet.

Tabulka 18 - Vývoj cen vodného a stočného bez DPH

2009	2010	2011	2012	2013	Průměr
50,04 Kč	52,62 Kč	55,50 Kč	58,26 Kč	61,11 Kč	-
- Kč	+ 2,58 Kč	+ 2,88 Kč	+ 2,76 Kč	+2,85 Kč	+ 2,77 Kč
- %	5,15 %	5,47 %	4,97 %	4,90 %	5,12 %

(SmVaK Ostrava a. s., © 2004 - 2007)

Připojení k internetu bude zajištěno firmou Maxxnet s. r. o. Jedná se o připojení Airmaxx 30, které bude sdíleno s dalšími čtyřmi uživateli, proto bude měsíční platba 595 Kč, včetně DPH, dělena čtyřmi. Výkon této služby by měl být pro první čtyři roky postačující, proto budu počítat s neměnnou cenou za tuto službu. A to i s ohledem na předchozí zkušenost, kdy cena obdobných služeb u této společnosti nebyla měněna kupříkladu i po dobu 4 až 5 let. (Maxxnet.cz, © 2011)

Nyní přichází na řadu odvody na sociální a zdravotní pojištění pro OSVČ. Od roku 2013 se osobám samostatně výdělečně činným navyšuje minimální roční vyměřovací základ, což vede také ke zvýšení minimální měsíční zálohy pro OSVČ, která má podnikání jako hlavní činnost. Dle Kučerové (2012) je minimální záloha na sociální pojištění 1 890 korun měsíčně, zatímco minimální záloha na zdravotní pojištění činí 1 748 Kč měsíčně.

Celkové měsíční náklady tedy činí 16 028 Kč. Pro první 3 měsíce tedy potřebujeme 48 084 Kč.

Tabulka 19 - Měsíční náklady a výdaje pro první 3 měsíce

Název měsíčního výdaje	Cena za měsíc	Počet měsíců	Cena za období
Elektrická energie (80 kWh za měsíc)	674 Kč	3	2 022 Kč
Plyn	137 Kč	3	411 Kč
Vodné, stočné (3 m <sup>2</sup> za měsíc)	211 Kč	3	633 Kč
Internet	149 Kč	3	447 Kč
Mobilní telefon (Vodafone, Business Fér 599)	599 Kč	3	1 797 Kč

Název měsíčního výdaje	Cena za měsíc	Počet měsíců	Cena za období
Minimální zálohy na sociální pojištění pro OSVČ	1 890 Kč	3	5 670 Kč
Minimální zálohy na zdravotní pojištění pro OSVČ	1 748 Kč	3	5 244 Kč
„Mzda OSVČ“	10 620 Kč	3	31 860 Kč
<b>Celkem</b>	<b>16 028 Kč</b>		<b>48 084 Kč</b>

Celkem potřebuji pro založení půjčovny stavebního nářadí v Opavě 413 597 korun českých, což můžeme vidět v tabulce číslo 20.

Tabulka 20 - Souhrn počátečních nákladů a výdajů

Název položky	Cena bez DPH	DPH (21 %)	Cena s DPH
Stroje	198 745 Kč	41 736 Kč	240 481 Kč
Příslušenství ke strojům	26 372 Kč	5 538 Kč	31 910 Kč
Vybavení provozovny	58 442 Kč	12 275 Kč	70 717 Kč
Reklama	18 517 Kč	3 888 Kč	22 405 Kč
Měsíční výdaje pro první 3 měsíce			48 084 Kč
<b>Celkem</b>	<b>302 076 Kč</b>	<b>63 437 Kč</b>	<b>413 597 Kč</b>

Strukturu financování znázorňuji v tabulce 21, kdy pro profinancování počátečních aktivit použiji převážně vlastní úspory, které tvoří pouze 83 % potřebného kapitálu. Z tohoto důvodu nakoupím vibrační desku za pomoci účelového úvěru od společnosti ESSOX s. r. o., tedy dceřiné společnosti Komerční banky a. s. Účelový úvěr v hodnotě 71 424 Kč s dobou splatnosti 3 roky budu splácet anuitně částkou 2 373 Kč měsíčně. Úplný přehled umořování daného úvěru lze vidět v příloze P II Splátkový kalendář účelového úvěru. Z daného přehledu je také možné vyčíst celkovou zaplacenou částku, tedy 85 428 Kč, což znamená, že daný úvěr přeplatím o 20 % úvěrového rámce.



Tabulka 21 - Zdroje financování

Název zdroje financování	Částka
Vlastní úspory podnikatele	342 173 Kč
Účelový úvěr u ESSOX s. r. o.	71 424 Kč
<b>Celkem</b>	<b>413 597 Kč</b>

Pro to, abych mohl zpracovat plánovanou rozvahu a výkaz zisku a ztráty (příloha P IV a P V), je zapotřebí ještě vypracovat předpokládaný plán tržeb. Přehled tržeb pro první rok podnikání, respektive pro jeho část, je nastíněn v tabulce číslo 22. Při jeho sestavování se vycházelo z ceníku uvedeného v příloze PIII Ceník půjčovného pro rok 2013 a sezónního charakteru stavebnictví.

Stavebnictví obecně začíná svou sezónu zhruba v dubnu, jeho produkce postupně roste a vrcholu dosahuje v měsících červenec, srpen, září a říjen. Následně produkce ve stavebnictví postupně klesá až do prosince. Přes zimu je stavebnictví v útlumu, kdy největšího útlumu dosahuje v měsících leden až březen. Je to dáno především klimatickými podmínkami, neboť v zimním období je možné pracovat pouze v uzavřených stavbách, zatímco v létě se pracuje především na hrubých stavbách domů, fasádách či zpevněných plochách.

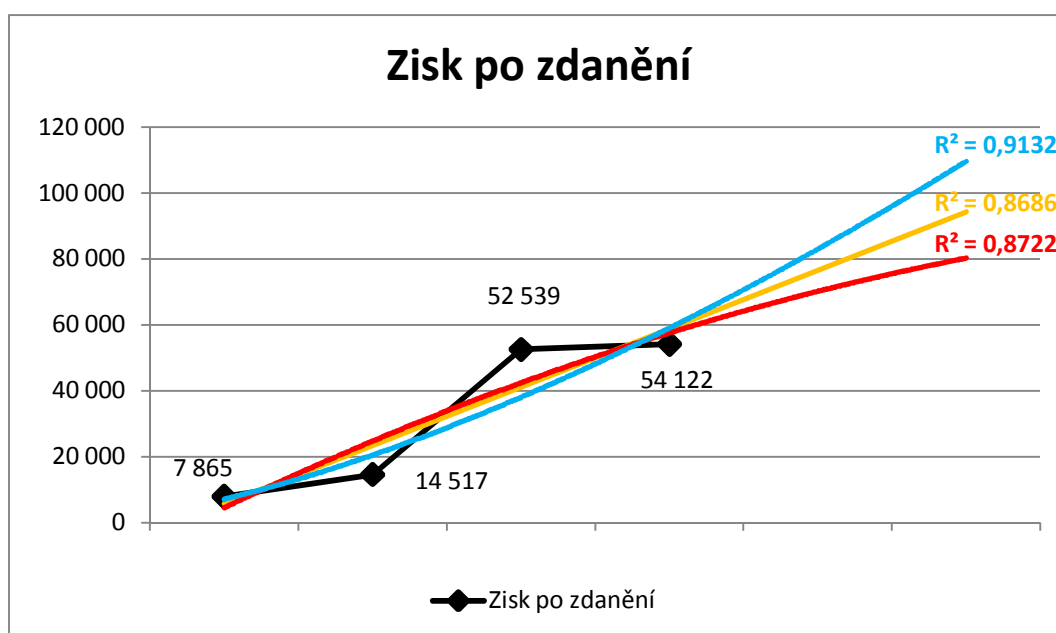
V mém případě ovšem nemůžu v červnu počítat s plným vytížením strojů, neboť je nutné se nejprve dostat do povědomí firem svou nabídkou a svými cenami. Nicméně mé tržby by měly postupně růst a dosahovat vrcholu, jak již bylo řečeno, přibližně v říjnu. Pokles tržeb není ke konci roku postupný z důvodu vánočních svátků, které zkracují prosinec o celou čtvrtinu.

Tržby jednotlivých měsíců se mohou zdát pro začínající půjčovnu vysoké, ale není tomu úplně tak. Maximální denní výdělek, nepočítám-li půjčovné za příslušenství, činí při daném sortimentu 4 756 korun českých bez DPH a bez poskytnutých slev. Budu-li počítat průměrnou slevu 15 %, dostávám částku 4 043 Kč bez DPH, což při průměrných 20 pracovních dnech v měsících vytvoří maximální možný měsíční výdělek v hodnotě 80 852 Kč bez DPH. V mém případě dosahuji v říjnu nejlepšího výsledku 40 027 Kč bez DPH, což je de facto 49,5 % maximálního výdělku. V následujících letech procentuální poměr tržeb k maximálnímu možnému měsíčnímu výdělku v příslušných měsících zachovám, to znamená, že předpokládám růst kapacity a tržeb ve stejném rozsahu.

Tabulka 22 - Plánované příjmy z půjčovného v jednotlivých měsících prvního roku

Název položky	Cena bez DPH	DPH (21 %)	Cena s DPH
Červen	14 226 Kč	2 987 Kč	17 213 Kč
Červenec	28 689 Kč	6 025 Kč	34 714 Kč
Srpen	30 902 Kč	6 489 Kč	37 391 Kč
Září	33 010 Kč	6 932 Kč	39 942 Kč
Říjen	40 027 Kč	8 406 Kč	48 433 Kč
Listopad	36 418 Kč	7 648 Kč	44 066 Kč
Prosinec	14 544 Kč	3 054 Kč	17 598 Kč
<b>Celkem</b>	<b>197 816 Kč</b>	<b>41 541 Kč</b>	<b>239 357 Kč</b>

Dle přílohy P V - Předpokládaný výkaz zisku a ztráty zakončíme první čtyři roky vždy ziskem, přičemž jeho vývoj je možné vidět v následujícím obrázku 6.



Obrázek 6 - Předpokládaný vývoj výsledku hospodaření v prvních letech

Při sestavování předpokládaného výkazu zisku a ztráty a předpokládané rozvahy jsem vycházel z jistých předpokladů. Jedním z těchto předpokladů je růst většiny nákladových a výdajových položek minimálně o 3,3 % ročně, a to na základě hodnoty průměrné mezi-

roční inflace pro rok 2012. (Český statistický úřad, © 2013a) Výjimku tvoří ceny elektrické energie a plynu, o jejichž vývoji bylo psáno dříve.

V druhém roce se očekávané tržby zvednou na hodnotu 379 073 Kč bez DPH, což je dáno navýšením maximální kapacity o nové stroje, kterými jsou Vibrační pěch NTC 65, bourací kladivo Metabo MHE 96, kombinované kladivo Metabo KHE 76, topidlo Master BLP 33 kW a odvlhčovač Master DH 731. Vzhledem k očekávanému základnímu půjčovnému tím pádem navýším maximální denní kapacitu půjčovného v hlavní sezóně o 989 Kč denně, tedy o 19 788 Kč bez DPH měsíčně. Náklady budou v druhém roce převážně tvořeny snížením hodnoty strojů, jejichž pořizovací hodnota byla nižší než 40 000 Kč, tudíž o nich můžeme účtovat jako o zásobách, a náklady na elektrickou energii, plyn, vody apod.

Tržby třetího roku očekávám v hodnotě 483 356 Kč bez DPH, tedy zvýšení tržeb o 27,5 %, a to z těchto důvodů:

1. Lednový nákup bouracího kladiva o hmotnosti 16,5 kg a 6,0 kg, a také nákup kombinovaného kladiva 6,5 kg.
2. Dubnové navýšení maximálního možného měsíčního výdělku o půjčovné za svářečku Pegas 160E, vibrátor na beton Enar Dingo a horkovzdušnou pistol Hitachi.
3. Červencový nákup jádrové vrtačky pro přesné vrtání do betonu, železobetonu i kamene, a to pomocí vodou chlazených diamantových vrtacích korunek průměrů od 51 po 201 mm. Základní jednodenní půjčovné této vrtačky bude 1110 Kč bez DPH. Půjčovné vrtací korunky bude účtováno dle spotřebovaných milimetrů diamantů.

Jelikož ve třetím roce předpokládám navýšení počtu půjčovaných strojů, nebudou mi již stávající prostory dostačovat a bude potřeba si pronajmout prostory nové. Nové prostory by měly být alespoň čtyřikrát větší, než jsou prostory stávající, proto pro zjednodušení počítám s navýšením nákladů na elektrickou energii, vodu a plyn přímo úměrně zvětšení velikosti podlahové plochy. Očekávané měsíční nájemné je 8 568 Kč bez DPH a bez poplatků za energie a služby. I v tomto roce přepokládám zvýšení cen o 3,3 % oproti předcházejícímu roku s ohledem na již zmíněnou meziroční inflaci v roce 2012. Opět také do nákladů promítnu snížení hodnoty strojů, a to s ohledem na jejich očekávané opotřebení a jejich očekávanou životnost, která by měla být 4 roky, a to i přesto, že standardní záruční doba je poloviční.

V posledním plánovaném roce, tedy ve čtvrtém roce od začátku podnikání, by tržby měly již dosahovat hodnoty přes 600 000 Kč bez DPH za rok. Důvody těchto očekávaných tržeb je již každoroční rozšiřování sortimentu, tentokrát o novou elektrocentrálu, vibrační desku NTC VDR 26 o hmotnosti 160 kg a motorovou pilu Husqvarna 460 Rancher. Dalším důvodem jsou také již více než tříleté zkušenosti a věřím, že i stabilní zákaznická základna.

Nicméně čtvrtý rok bych se měl také vyrovnávat s nárůstem v oblasti nákladů. Do této doby byla jako místo podnikání využívána místnost v místě bydliště, čímž se mi do nákladů nepromítaly náklady na nájemné. Nicméně v tomto roce tyto náklady pocítím v plné výši, tedy v hodnotě 102 816 Kč bez DPH za rok. Také náklady na energie jsou výrazně vyšší, neboť nově zvolený prostor je čtyřikrát větší, než byly prostory staré. Náklady na elektrickou energii očekávám v hodnotě 29 296 Kč bez DPH, náklady na plyn v hodnotě 5 932 Kč bez DPH a náklady na vodné a stočné v hodnotě 10 220 Kč bez DPH. Zatímco tržby by měly meziročně vzrůst o 35 %, náklady o celých 85 procent, s čímž se budu muset v následujících letech vyrovnat. Jednou z variant je růst cen půjčovného, které bych se rád snažil, i navzdory meziroční inflaci, první čtyři roky zachovat, což by mohlo mít pozitivní vliv na zákazníkovo vnímání mé půjčovny. Další možností je využití akcí při nákupu strojů, čímž se sníží prostředky potřebné na jejich pořízení. Třetí možností je poté kombinace těchto dvou způsobů.

## ZÁVĚR

Cílem této bakalářské práce bylo zhodnotit možnost či záměr otevření podniku poskytujícího služby v oblasti půjčování stavebního nářadí na trhu v Opavě a okolí. Tohoto cíle bylo dle mého názoru dosaženo a to díky nezbytným teoretickým poznatkům, dále díky provedeným analýzám a náčrtu možného finančního zatížení a průběhu podnikání.

Stejně jako založení jakéhokoliv jiného podnikatelského subjektu, také založení půjčovny nářadí je dlouhý a administrativně celkem náročný proces, který zahrnuje řadu nutných činností zabezpečujících jeho úspěch. Ovšem největší překážku každého nápadu nevidím v náročnosti jeho uskutečnění. Je to spíše psychika člověka a jeho strach, který je brzdou jakéhokoliv projektu. Strach z neúspěchu, nejistota úspěchu, to je to, co brzdí převážnou část i vynikajících podnikatelských záměrů.

Výsledky této práce mi však ukázaly, že i ve státě, jehož ekonomika stagnuje, že i na trhu, kde se již vyskytuje konkurence, je možné uspět. Potenciál a šance podniku roste tím více, čím se tento podnik zaměří na své zákazníky a kvalitu svých služeb, nikoliv na maximalizaci příjmu, potažmo zisku. Zaměříme-li se na zákazníky, k nimž se budeme chovat lidsky, s úctou a respektem, růst tržeb a zisku poté přijde jako důsledek tohoto jednání.

Tato práce pro mě byla přínosem hned ze dvou důvodů. Zaprvé jsem získal nejen teoretické a praktické znalosti z oblasti zpracování informací, provádění analýz, ale také z oblasti zakládání podnikatelského subjektu v podmínkách české ekonomiky a české legislativy. Nicméně tento přínos pro mě byl o to větší, neboť sám pocházím z rodiny, která se v oblasti stavebnictví a pronájmu stavebního nářadí pohybuje již značnou dobu, proto jsem si s myšlenkou otevřít si vlastní půjčovnu stavebního nářadí pohrával delší dobu. Zpracování této práce mi dodalo odvahu tuto myšlenku také realizovat.

**SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY**

BENSOUSSAN, Babette E a Craig S FLEISHER, 2013. *Analysis without paralysis: 12 tools to make better strategic decisions*. 2nd ed. Upper Saddle River, N.J.: FT Press, xii, 273 p. ISBN 978-013-3101-027.

BLAŽKOVÁ, Martina, 2007. *Marketingové řízení a plánování pro malé a střední firmy*. 1. vyd. Praha: Grada, 278 s. ISBN 978-80-247-1535-3.

ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA, © 2003-2013a. Aktuální prognóza ČNB. *Česká národní banka* [online]. [cit. 2013-02-17]. Dostupné z: [http://www.cnb.cz/cs/menova\\_politika/prognoza/index.html#HDP](http://www.cnb.cz/cs/menova_politika/prognoza/index.html#HDP)

ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA, © 2003-2013b. Aktuální prognóza ČNB. *Česká národní banka* [online]. Praha: Česká národní banka, [cit. 2013-02-24]. Dostupné z: [http://www.cnb.cz/cs/menova\\_politika/prognoza/index.html](http://www.cnb.cz/cs/menova_politika/prognoza/index.html)

ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA, © 2003-2013c. Kurzy devizového trhu. *Česká národní banka 1993-2003* [online]. Praha: Česká národní banka, [cit. 2013-02-24]. Dostupné z: [http://www.cnb.cz/cs/financni\\_trhy/devizovy\\_trh/kurzy\\_devizoveho\\_trhu/](http://www.cnb.cz/cs/financni_trhy/devizovy_trh/kurzy_devizoveho_trhu/)

ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA, © 2003-2013d. Měnově-politické nástroje. *Česká národní banka* [online]. Praha: Česká národní banka, [cit. 2013-02-24]. Dostupné z: [http://www.cnb.cz/cs/menova\\_politika/mp\\_nastroje/](http://www.cnb.cz/cs/menova_politika/mp_nastroje/)

České stavebnictví se dál propadá, © 2013. In: *Novinky.cz* [online]. [cit. 2013-02-17]. Dostupné z: <http://www.novinky.cz/ekonomika/292415-ceske-stavebnictvi-se-dal-propada.html>

ČESKO, 1991a. Zákon č. 455 ze dne 2. října 1991, o živnostenském podnikání (živnostenský zákon). In: *Sbírka zákonů České a Slovenské federativní republiky*. Částka 87. Dostupné z: <http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/ViewFile.aspx?type=c&id=2499>

ČESKO, 1991b. Zákon č. 563 ze dne 12. prosince o účetnictví. In: *Sbírka zákonů České a Slovenské federativní republiky*. Částka 107. Dostupné z: <http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/ViewFile.aspx?type=c&id=2519>

ČESKO, 1992. Zákon č. 586 ze dne 12. listopadu 1992 o daních z příjmů. In: *Sbírka zákonů České a Slovenské federativní republiky*. Částka 117. Dostupné z: <http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/ViewFile.aspx?type=c&id=2640>

ČESKO, 2000. Zákon č. 492 ze dne 12. prosince 2000, kterým se mění zákon č. 586/1992 sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů, a některé další zákony. In: *Sbírka zákonů České republiky*. Částka 143. Dostupné z: <http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/ViewFile.aspx?type=c&id=5727>

ČESKO, 2003a. Zákon č. 437 ze dne 25. listopadu 2003, kterým se mění zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů, a některé další zákony. In: *Sbírka zákonů České republiky*. Částka 145. Dostupné z: <http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/ViewFile.aspx?type=c&id=4229>

ČESKO, 2003b. Zákon č. 438 ze dne 2. prosince 2003, kterým se mění zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů, a některé další zákony. In: *Sbírka zákonů České republiky*. Částka 146. Dostupné z: <http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/ViewFile.aspx?type=c&id=4230>

ČESKO, 2004. Zákon č. 235 ze dne 1. dubna 2004, o dani z přidané hodnoty. In: *Sbírka zákonů České republiky*. Částka 78. Dostupné z: <http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/ViewFile.aspx?type=c&id=4382>

ČESKO, 2007. Zákon č. 261 ze dne 19. září 2007 o stabilizaci veřejných rozpočtů. In: *Sbírka zákonů České republiky*. Částka 85. ISSN 1211 - 1244. Dostupné z: <http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/ViewFile.aspx?type=c&id=5176>

ČESKO, 2008. Zákon č. 130 ze dne 20. března 2008, kterým se mění zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon), ve znění pozdějších předpisů, a další související zákony. In: *Sbírka zákonů České republiky*. Částka 42. ISSN 1211 - 1244. Dostupné z: <http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/ViewFile.aspx?type=c&id=5267>

ČESKO, 2009. Zákon č. 280 ze dne 22. července 2009, daňový řád. In: *Sbírka zákonů České republiky*. Částka 87. Dostupné z: <http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/ViewFile.aspx?type=c&id=5542>

ČESKO, 2012. Zákon č. 502 ze dne 19. prosince 2012, kterým se mění zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů, a další související zákony. In: *Sbírka zákonů České republiky*. Částka 188. ISSN 1211 - 1244. Dostupné z: <http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/ViewFile.aspx?type=c&id=6335>

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD, 2012. *STATISTICKÁ ROČENKA České republiky 2012* [online]. 1. vyd. [cit. 2013-02-17]. ISBN 978-80-250-2253-5. Dostupné z: [http://www.czso.cz/csu/2012edicniplan.nsf/t/A6004C2345/\\$File/000112.pdf](http://www.czso.cz/csu/2012edicniplan.nsf/t/A6004C2345/$File/000112.pdf)

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD, © 2013a. Inflace, spotřebitelské ceny. ČSÚ [online]. [cit. 2013-01-27]. Dostupné z: [http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/inflace\\_spotrebitelske\\_ceny](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/inflace_spotrebitelske_ceny)

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD, © 2013b. Klasifikace ekonomických činností (CZ-NACE). ČSÚ [online]. [cit. 2013-02-16]. Dostupné z: [http://www.czso.cz/csu/klasifik.nsf/i/klasifikace\\_ekonomickyh\\_cinnosti\\_%28cz\\_nace%29](http://www.czso.cz/csu/klasifik.nsf/i/klasifikace_ekonomickyh_cinnosti_%28cz_nace%29)

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD, © 2013c. Míra inflace. ČSÚ [online]. Praha: Český statistický úřad, [cit. 2013-02-24]. Dostupné z: [http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/mira\\_inflace](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/mira_inflace)

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD, © 2013d. Veřejná databáze ČSÚ. ČSÚ [online]. [cit. 2013-02-24]. Dostupné z: [http://vdb.czso.cz/vdbvo/tabparam.jsp?voa=tabulka&cislota=PRA1020CU&&kapitola\\_id=3](http://vdb.czso.cz/vdbvo/tabparam.jsp?voa=tabulka&cislota=PRA1020CU&&kapitola_id=3)

ČEZ, © 2013. Standard. *Skupina ČEZ* [online]. [cit. 2013-01-18]. Dostupné z: <http://www.cez.cz/cs/pro-zakazniky/elektrina/ceny/firma/ceny/2013/zakladni-produktovavara/standard.html>

FOTR, Jiří, 1999. *Podnikatelský plán a investiční rozhodování*. 2., přeprac. a dopl. vyd. Praha: Grada, 214 s. ISBN 80-7169-812-1.

KERMALLY, Sultan, 2006. *Největší představitelé marketingu: jejich hlavní myšlenky, názory a díla : [Peter Drucker, Michael Porter, Tom Peters, Igor Ansoff, Theodore Levitt, Philip Kotler a další]*. Vyd. 2. Brno: Computer Press, xii, 104 s. ISBN 80-251-1013-3.

KORÁB, Vojtěch a Mária ŘEŽŇÁKOVÁ, c2007. *Podnikatelský plán*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 216 s. ISBN 978-80-251-1605-0.

KOŠČO, Ján, 2012. *Projekt podnikatelského záměru - založení restaurace*. Zlín. Diplomová práce. Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně. Vedoucí práce Ing. Zuzana Tučková, Ph. D.

*Kristen - stavební stroje*, © 2013. [online]. [cit. 2013-02-24]. Dostupné z: <http://www.pujcovnastroju-opava.cz/index.php>



KUČEROVÁ, Dagmar, 2012. Víme první, jak se mění zálohy pro zdravotní a sociální pojištění v roce 2013. In: *Podnikatel.cz - průvodce vaším podnikáním* [online]. [cit. 2013-01-18]. Dostupné z: <http://www.podnikatel.cz/clanky/vime-prvni-jak-se-meni-zalohy-pro-zdravotni-a-socialni-pojisteni-v-roce-2013/>

LAZAREVIČ, Arsen, 2013. Nezaměstnanost může stoupnout na více než 10 %, myslí si analytik. In: *Měšec.cz* [online]. [cit. 2013-02-24]. Dostupné z: <http://www.mesec.cz/aktuality/nezamestnanost-muze-stoupnout-na-vice-nez-10-mysli-si-analytik/>

Leasing, © 1998 – 2013. *Měšec.cz: váš průvodce finančním světem* [online]. [cit. 2013-01-20]. Dostupné z: <http://www.mesec.cz/pujcky/leasing/>

MANAGEMENTMANIA, © 2011-2013. Analýza 5F (FiveForces). *ManagementMania.com* [online]. [cit. 2013-02-16]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/analyza-5f>

MAXXNET.CZ, © 2011. Ceník tarifů Airmaxx. *Airmaxx - První kvalitní bezdrát na Opavsku* [online]. [cit. 2013-01-18]. Dostupné z: <http://www.airmaxx.cz/cenik.php>

MINISTERSTVO SPRAVEDLNOSTI ČR, [2012]. *Nový občanský zákoník* [online]. [cit. 2013-02-23]. Dostupné z: <http://obcanskyzakonik.justice.cz/cz/uvodni-stranka.html>

NÝVLT, Ondřej, 2011. *Význam vzdělávání pro trh práce v ČR*. Dostupné z: [http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/vyznam\\_vzdelani\\_pro\\_trh\\_prace\\_v\\_cr\\_/\\$File/TK\\_Trh\\_prace\\_prezentace\\_csu.pdf](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/vyznam_vzdelani_pro_trh_prace_v_cr_/$File/TK_Trh_prace_prezentace_csu.pdf)

PORTER, Michael E, 1998. *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance: with a new introduction*. New York: The Free Press, 557 s. ISBN 0-684-84146-0.

*Půjčovna nářadí Opava*, © 2010. [online]. [cit. 2013-02-24]. Dostupné z: <http://www.pujcovnaopava.cz/>

*Půjčovna Opava | ALDA*, © 2012. [online]. [cit. 2013-02-24]. Dostupné z: <http://aldaopava.cz/pujcovna/index.php>

PYTLÍKOVÁ, Gabriela, 2011. *Projekt založení soukromé jazykové školy ve Zlíně*. Zlín. Diplomová práce. Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně. Vedoucí práce Ing. Zuzana Tučková, Ph.D.

SMVAK OSTRAVA A.S., © 2004-2007. Ceník. *SmVaK Ostrava a.s.* [online]. [cit. 2013-01-18]. Dostupné z: <http://www.smvak.cz/cs-CZ/default.aspx?ar=7>

SRPOVÁ, Jitka, 2007. *Podnikatelský plán*. Vyd. 1. Praha: Oeconomica, 242 s. ISBN 978-80-245-1263-1.

SRPOVÁ, Jitka a Václav ŘEHOŘ, 2010. *Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*. 1. vyd. Praha: Grada, 427 s. ISBN 978-80-247-3339-5.

SRPOVÁ, Jitka, 2011. *Podnikatelský plán a strategie*. 1. vyd. Praha: Grada, 194 s. ISBN 978-80-247-4103-1.

ŠTYGLEROVÁ, Terezie a Miroslav ŠIMEK, 2012. ČSÚ. *Stárnutí obyvatelstva: Aktualizace projekce ČSÚ 2009*. Dostupné z: [http://m.czso.cz/csu/tz.nsf/bce41ad0daa3aad1c1256c6e00499152/2f54fd0c56c9c8a6c1257996004385f4/\\$FILE/%C4%8CS%C3%9A%20CERGE-EI%20%C5%A0tyglerov%C3%A1%20projekce.pdf](http://m.czso.cz/csu/tz.nsf/bce41ad0daa3aad1c1256c6e00499152/2f54fd0c56c9c8a6c1257996004385f4/$FILE/%C4%8CS%C3%9A%20CERGE-EI%20%C5%A0tyglerov%C3%A1%20projekce.pdf)

SYNEK, Miloslav a Eva KISLINGEROVÁ, 2010. *Podniková ekonomika*. 5., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C.H. Beck, xxv, 498 s. ISBN 978-80-7400-336-3.

TECHNOLOGICKÉ INOVAČNÍ CENTRUM S.R.O., © 2013. Rizikový kapitál. *START PODNIKÁNÍ: Portál pro začínající podnikatele* [online]. [cit. 2013-01-20]. Dostupné z: [http://startpodnikani.cz/index.php?open=rizikovy\\_kapital](http://startpodnikani.cz/index.php?open=rizikovy_kapital)

VEBER, Jaromír a Jitka SRPOVÁ, 2012. *Podnikání malé a střední firmy*. 3., aktual. a dopl. vyd. Praha: Grada, 332 s. ISBN 978-80-247-4520-6.

VINŠOVÁ, Michaela, 2012. Kolik zaplatí firmy v roce 2013 za elektřinu? Máme velké srovnání cen. In: *Podnikatel.cz - průvodce vašim podnikáním* [online]. [cit. 2013-01-21]. Dostupné z: <http://www.podnikatel.cz/clanky/kolik-zaplati-firmy-v-roce-2013-za-elektrinu-mame-velke-srovnani-cen/>

**SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK**

CRM	Centrální registrační místo
ČNB	Česká národní banka
ČSSD	Česká strana sociálně demokratická
DPH	Daň z přidané hodnoty
HDP	Hrubý domácí produkt
HP	Hewlett Packard
JRF	Jednotný registrační formulář
OSVČ	Osoba samostatně výdělečně činná
SP3	Service Pack 3

**SEZNAM OBRÁZKŮ**

Obrázek 1 - The Five Competitive Forces.....	30
Obrázek 2 – Vývoj HDP České republiky.....	35
Obrázek 3 – Produkce činností dle CZ-NACE.....	36
Obrázek 4 – Vývoj cenového indexu skupiny 77.3 .....	37
Obrázek 5 – Přidaná hodnota a tržby sekce N dle CZ-NACE.....	38
Obrázek 6 - Předpokládaný vývoj výsledku hospodaření v prvních letech .....	66

**SEZNAM TABULEK**

Tabulka 1 – Práva a povinnosti komanditistů a komplementářů.....	15
Tabulka 2 – HDP ČR a jeho meziroční změny.....	34
Tabulka 3 – Vývoj produkce jednotlivých sekcí CZ-NACE.....	36
Tabulka 4 - Cenový index skupiny 77.3.....	37
Tabulka 5 – Vývoj tržeb a přidané hodnoty sekce N dle CZ-NACE.....	38
Tabulka 6 - Hodnocení stávající konkurence .....	41
Tabulka 7 – Analýza SLEPT – Sociální faktory.....	44
Tabulka 8 – Analýza SLEPT – Legislativní faktory.....	46
Tabulka 9 – Analýza SLEPT – Ekonomické faktory.....	47
Tabulka 10 – Analýza SLEPT – Politické faktory.....	50
Tabulka 11 – Analýza SLEPT – Technologické faktory.....	51
Tabulka 12 - Základní nabízený sortiment .....	55
Tabulka 13 - Příklad půjčovního u bouracího kladiva o hmotnosti 16,5 kg.....	57
Tabulka 14 - Stroje a zařízení .....	58
Tabulka 15 - Příslušenství ke strojům a k zařízením .....	59
Tabulka 16 - Vybavení provozovny.....	60
Tabulka 17 - Reklama .....	61
Tabulka 18 - Vývoj cen vodného a stočného bez DPH.....	63
Tabulka 19 - Měsíční náklady a výdaje pro první 3 měsíce.....	63
Tabulka 20 - Souhrn počátečních nákladů a výdajů .....	64
Tabulka 21 - Zdroje financování.....	65
Tabulka 22 - Plánované příjmy z půjčovního v jednotlivých měsících prvního roku.....	66

## SEZNAM PŘÍLOH

- P I Jednotný registrační formulář
- P II Splátkový kalendář účelového úvěru
- P III Ceník půjčovního pro rok 2013
- P IV Předpokládaná rozvaha podnikatelského subjektu v prvních letech
- P V Předpokládaný výkaz zisku a ztráty v prvních letech

# PŘÍLOHA P I: JEDNOTNÝ REGISTRAČNÍ FORMULÁŘ



## JEDNOTNÝ REGISTRAČNÍ FORMULÁŘ

FYZICKÁ OSOBA

--

podací razítko

### ČÁST A - PODNIKATEL

#### 01 Podnikatel

a) titul	b) jméno	c) příjmení	d) titul
e) pohlaví <sup>1)</sup> žena / muž <sup>2)</sup>	f) rodné příjmení	g) všechna dřívější příjmení	
h) rodinný stav	i) místo narození	j) okres	
k) stát	l) státní občanství	m) datum narození	n) rodné číslo
o) identifikační číslo		p) obchodní firma (jen u osob zapsaných do obchodního rejstříku)	

#### 02 Bydliště

a) název ulice	b) číslo popisné	c) číslo orientační	d) PSČ
e) název obce	f) část obce		
g) okres	h) stát		

#### 03 Místo podnikání

a) místo podnikání trvale shodné s bydlištěm <sup>3)</sup>	<input type="text" value="ANO / NE"/>		
b) název ulice	c) číslo popisné	d) číslo orientační	e) PSČ
f) název obce	g) část obce		
h) okres	i) stát		

#### 04 Pobyt na území ČR (pro zahraniční osoby) <sup>4)</sup>

a) název ulice	b) číslo popisné	c) číslo orientační	d) PSČ
e) název obce	f) část obce		
g) okres	h) povolený pobyt do		

#### 05 Předmět podnikání (u živnosti volně vyznačte čísla oborů činnosti na seznamu)

- ve smyslu § 45 resp. § 50 živnostenského zákona ohlašují živnost resp. žádám o koncesi

pořadové číslo 1.	
-------------------	--

#### 06 Provozovna

a) název ulice	b) číslo popisné	c) číslo orientační	d) PSČ
e) název obce	f) část obce	g) okres	
h) název provozovny	i) umístění provozovny		
j) datum zahájení provozování živnosti v provozovně	k) identifikační číslo provozovny		
l) provozovna podléhající kolaudaci	m) předměty podnikání provozované v provozovně dle poř. čísla / u živnosti volně číslo oboru		

#### 07 Odpovědný zástupce

a) titul	b) jméno	c) příjmení	d) titul
e) státní občanství	f) rodné příjmení	g) datum narození	h) rodné číslo
i) místo narození	j) okres	k) stát	l) pohlaví <sup>1)</sup> žena / muž <sup>2)</sup>

#### 08 Bydliště odpovědného zástupce

a) název ulice	b) číslo popisné	c) číslo orientační	d) PSČ
e) název obce	f) část obce		
g) okres	h) stát		

<sup>1)</sup> vyplní pouze fyzická osoba, která nemá přiděleno rodné číslo

<sup>2)</sup> vyplní pouze osoba, která má adresu místa podnikání shodnou s adresou bydliště

<sup>3)</sup> vyplní pouze osoba, která má povolený pobyt

**09 Pobyt odpovědného zástupce na území ČR (pro zahraniční osoby)**

a) název ulice	b) číslo popisné	c) číslo orientační	d) PSČ
e) název obce	f) část obce	g) okres	

**10 Datum ustanovení do funkce odpovědného zástupce**

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

**11 Ustanovení odpovědného zástupce pro předměty podnikání**  
(pořadové číslo předmětu podnikání)

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

**ČÁST B - DAŇOVÁ REGISTRACE**

- přihlašuji se ve smyslu § 33 zákona o správě daní a poplatků k registraci u FÚ v		
a) k daní z příjmů fyzických osob	<input type="checkbox"/>	b) k daní z přidané hodnoty (přílohou je přihláška k DPH)
c) k daní z nemovitosti	<input type="checkbox"/> ode dne	d) k daní silniční
e) k daní z příjmů jako plátcí:		ode dne
1) daně z příjmů ze závislé činnosti a funkčních požitků	<input type="checkbox"/>	ode dne
2) daně z příjmů vybírané srážkou podle zvláštní sazby daně	<input type="checkbox"/>	ode dne
3) zajišťující daň z příjmů	<input type="checkbox"/>	ode dne
f) zastupování v daňových záležitostech: smluvní zástupce <input type="checkbox"/> ANO / NE <sup>1</sup> (v případě „ANO“ přílohou je plná moc)		
g) čísla účtů u bank, spořitelnic a úvěrních družstev, na nichž mám soustředěny prostředky z podnikatelské činnosti		
účet v ČR - číslo účtu / směrový (identifikační) kód	měna, ve které je účet veden	vlastníkem účtu je daňový subjekt <input type="checkbox"/> ANO / NE <sup>1</sup>
účet vedený v zahraničí - IBAN		
h) zahraniční daňové identifikační číslo, stát		i) právní předchůdce - daňové identifikační číslo CZ

**ČÁST C - OZNÁMENÍ SPRÁVĚ SOCIÁLNÍHO ZABEZPEČENÍ**

- oznamuji ve smyslu zákona č. 582/1991 Sb., následující skutečnosti OSSZ / PSSZ v		
a) datum zahájení samostatné výdělečné činnosti		b) přihlašuji se k dobrovolné účasti na nemocenském pojištění OSVČ od

**ČÁST D - OZNÁMENÍ ZDRAVOTNÍ POJIŠTOVNĚ**

- oznamuji ve smyslu zákona o veřejném zdravotním pojištění zahájení výkonu samostatné výdělečné činnosti zdravotní pojišťovně v		
a) název zdravotní pojišťovny		b) druh (kód) ZP
c) číslo bankovního účtu / směrový (identifikační) kód		d) výše zálohy
e) datum zahájení samostatné výdělečné činnosti		

**ČÁST E - OZNÁMENÍ PRACOVNÍHO MÍSTA**

- oznamuji ve smyslu zákona o zaměstnanosti volné pracovní místo / obsazení volného pracovního místa <sup>1</sup> ÚP v			
a) místo výkonu práce	b) název profese	c) dle KZAM	d) vznik / obsazenost <sup>1</sup> ke dni
e) pracovní právní vztah na dobu určitou / neurčitou <sup>1</sup>	f) pracovní doba	g) počet míst	h) výše mzdy
i) požadované vzdělání, praxe			j) zveřejňovat <input type="checkbox"/> ANO / NE <sup>1</sup>
k) kontaktní osoba na pracovišti		l) poznámky: nabízené výhody, speciální požadavky apod.	

**ČÁST F - VYBERTE PROVÁDĚNÉ ÚKONY V JEDNOTLIVÝCH ČÁSTECH**

a) pro živnostenský úřad	<input type="checkbox"/> počet příloh	b) pro OSSZ / PSSZ	<input type="checkbox"/> počet příloh	c) pro zdravotní pojišťovnu	<input type="checkbox"/> počet příloh
d) pro finanční úřad	<input type="checkbox"/> počet příloh	e) pro Úřad práce	<input type="checkbox"/> počet příloh		

**ČÁST G – ADRESA PRO DORUČOVÁNÍ**

a) název ulice	b) číslo popisné	c) číslo orientační	d) PSČ
e) název obce	f) část obce	g) okres	
h) adresu použít i pro následující řízení			<input type="checkbox"/> ANO / NE <sup>1</sup>

**ČÁST H – DOPLŇJÍCÍ ÚDAJE**

a) telefon	b) datová schránka	c) e-mail
jméno podatele	příjmení podatele	
v	dne	vlastnoručný podpis



**PŘÍLOHA P II: SPLÁTKOVÁ KALENDÁŘ ÚČELOVÉHO ÚVĚRU**

<b>Číslo</b>	<b>Jistina</b>	<b>Úrok</b>	<b>Anuita</b>	<b>Zbývá</b>
0				71 424,00 Kč
1	1 657,57 Kč	715,43 Kč	2 373,00 Kč	69 766,43 Kč
2	1 674,17 Kč	698,83 Kč	2 373,00 Kč	68 092,26 Kč
3	1 690,94 Kč	682,06 Kč	2 373,00 Kč	66 401,31 Kč
4	1 707,88 Kč	665,12 Kč	2 373,00 Kč	64 693,43 Kč
5	1 724,99 Kč	648,01 Kč	2 373,00 Kč	62 968,45 Kč
6	1 742,27 Kč	630,73 Kč	2 373,00 Kč	61 226,18 Kč
7	1 759,72 Kč	613,28 Kč	2 373,00 Kč	59 466,46 Kč
8	1 777,34 Kč	595,66 Kč	2 373,00 Kč	57 689,12 Kč
9	1 795,15 Kč	577,85 Kč	2 373,00 Kč	55 893,97 Kč
10	1 813,13 Kč	559,87 Kč	2 373,00 Kč	54 080,84 Kč
11	1 831,29 Kč	541,71 Kč	2 373,00 Kč	52 249,55 Kč
12	1 849,63 Kč	523,37 Kč	2 373,00 Kč	50 399,92 Kč
13	1 868,16 Kč	504,84 Kč	2 373,00 Kč	48 531,76 Kč
14	1 886,87 Kč	486,13 Kč	2 373,00 Kč	46 644,89 Kč
15	1 905,77 Kč	467,23 Kč	2 373,00 Kč	44 739,11 Kč
16	1 924,86 Kč	448,14 Kč	2 373,00 Kč	42 814,25 Kč
17	1 944,14 Kč	428,86 Kč	2 373,00 Kč	40 870,10 Kč
18	1 963,62 Kč	409,38 Kč	2 373,00 Kč	38 906,49 Kč
19	1 983,29 Kč	389,71 Kč	2 373,00 Kč	36 923,20 Kč
20	2 003,15 Kč	369,85 Kč	2 373,00 Kč	34 920,05 Kč
21	2 023,22 Kč	349,78 Kč	2 373,00 Kč	32 896,83 Kč
22	2 043,48 Kč	329,52 Kč	2 373,00 Kč	30 853,35 Kč
23	2 063,95 Kč	309,05 Kč	2 373,00 Kč	28 789,39 Kč
24	2 084,63 Kč	288,37 Kč	2 373,00 Kč	26 704,77 Kč
25	2 105,51 Kč	267,49 Kč	2 373,00 Kč	24 599,26 Kč
26	2 126,60 Kč	246,40 Kč	2 373,00 Kč	22 472,66 Kč
27	2 147,90 Kč	225,10 Kč	2 373,00 Kč	20 324,76 Kč
28	2 169,41 Kč	203,59 Kč	2 373,00 Kč	18 155,35 Kč
29	2 191,14 Kč	181,86 Kč	2 373,00 Kč	15 964,21 Kč

<b>Číslo</b>	<b>Jistina</b>	<b>Úrok</b>	<b>Anuita</b>	<b>Zbývá</b>
30	2 213,09 Kč	159,91 Kč	2 373,00 Kč	13 751,11 Kč
31	2 235,26 Kč	137,74 Kč	2 373,00 Kč	11 515,85 Kč
32	2 257,65 Kč	115,35 Kč	2 373,00 Kč	9 258,21 Kč
33	2 280,26 Kč	92,74 Kč	2 373,00 Kč	6 977,94 Kč
34	2 303,10 Kč	69,90 Kč	2 373,00 Kč	4 674,84 Kč
35	2 326,17 Kč	46,83 Kč	2 373,00 Kč	2 348,66 Kč
36	2 348,66 Kč	24,34 Kč	2 373,00 Kč	0,00 Kč

## PŘÍLOHA PIII: CENÍK PŮJČOVNÉHO PRO ROK 2013

### Ceník 2013

(ceny za každý započatý den výpůjčky, DPH 21 %)

<b>Bourací a vrtací technika</b>				
<b>Typ nářadí</b>	<b>Doba výpůjčky</b>	<b>Cena bez DPH</b>	<b>Cena s DPH</b>	<b>Kauce</b>
Kladivo bourací - 16,5 kg	0 - 4 hodiny	262,00 Kč	317,00 Kč	10 000,00 Kč
Kladivo bourací - 16,5 kg	1 - 5 dnů	437,00 Kč	529,00 Kč	10 000,00 Kč
Kladivo bourací - 16,5 kg	6 - 15 dnů	393,00 Kč	476,00 Kč	10 000,00 Kč
Kladivo bourací - 16,5 kg	16 a více dnů	372,00 Kč	450,00 Kč	10 000,00 Kč
Kladivo bourací - 10,5 kg	0 - 4 hodiny	183,00 Kč	221,00 Kč	10 000,00 Kč
Kladivo bourací - 10,5 kg	1 - 5 dnů	304,00 Kč	368,00 Kč	10 000,00 Kč
Kladivo bourací - 10,5 kg	6 - 15 dnů	274,00 Kč	331,00 Kč	10 000,00 Kč
Kladivo bourací - 10,5 kg	16 a více dnů	259,00 Kč	313,00 Kč	10 000,00 Kč
Kladivo kombi - 6,5 kg	0 - 4 hodiny	188,00 Kč	227,00 Kč	10 000,00 Kč
Kladivo kombi - 6,5 kg	1 - 5 dnů	314,00 Kč	380,00 Kč	10 000,00 Kč
Kladivo kombi - 6,5 kg	6 - 15 dnů	283,00 Kč	342,00 Kč	10 000,00 Kč
Kladivo kombi - 6,5 kg	16 a více dnů	267,00 Kč	323,00 Kč	10 000,00 Kč
Kladivo sekací - 6,0 kg	0 - 4 hodiny	172,00 Kč	208,00 Kč	8 000,00 Kč
Kladivo sekací - 6,0 kg	1 - 5 dnů	288,00 Kč	348,00 Kč	8 000,00 Kč
Kladivo sekací - 6,0 kg	6 - 15 dnů	259,00 Kč	313,00 Kč	8 000,00 Kč
Kladivo sekací - 6,0 kg	16 a více dnů	245,00 Kč	296,00 Kč	8 000,00 Kč
Vrtačka HITACHI SDS+	0 - 4 hodiny	91,00 Kč	110,00 Kč	3 500,00 Kč
Vrtačka HITACHI SDS+	1 - 5 dnů	153,00 Kč	185,00 Kč	3 500,00 Kč
Vrtačka HITACHI SDS+	6 - 15 dnů	138,00 Kč	167,00 Kč	3 500,00 Kč
Vrtačka HITACHI SDS+	16 a více dnů	130,00 Kč	157,00 Kč	3 500,00 Kč

<b>Míchadla</b>				
<b>Typ nářadí</b>	<b>Doba výpůjčky</b>	<b>Cena bez DPH</b>	<b>Cena s DPH</b>	<b>Kauce</b>
Míchadlo HITACHI	0 - 4 hodiny	75,00 Kč	91,00 Kč	2 000,00 Kč
Míchadlo HITACHI	1 - 5 dnů	127,00 Kč	154,00 Kč	2 000,00 Kč
Míchadlo HITACHI	6 - 15 dnů	114,00 Kč	138,00 Kč	2 000,00 Kč
Míchadlo HITACHI	16 a více dnů	108,00 Kč	130,00 Kč	2 000,00 Kč

<b>Úhlové, vibrační a pásové brusky</b>				
<b>Typ nářadí</b>	<b>Doba výpůjčky</b>	<b>Cena bez DPH</b>	<b>Cena s DPH</b>	<b>Kauce</b>
Bruska úhlová HITACHI 230 mm	0 - 4 hodiny	132,00 Kč	160,00 Kč	2 000,00 Kč
Bruska úhlová HITACHI 230 mm	1 - 5 dnů	221,00 Kč	268,00 Kč	2 000,00 Kč
Bruska úhlová HITACHI 230 mm	6 - 15 dnů	200,00 Kč	242,00 Kč	2 000,00 Kč
Bruska úhlová HITACHI 230 mm	16 a více dnů	188,00 Kč	227,00 Kč	2 000,00 Kč
Bruska úhlová HITACHI 125 mm	0 - 4 hodiny	80,00 Kč	97,00 Kč	1 000,00 Kč
Bruska úhlová HITACHI 125 mm	1 - 5 dnů	133,00 Kč	161,00 Kč	1 000,00 Kč
Bruska úhlová HITACHI 125 mm	6 - 15 dnů	121,00 Kč	146,00 Kč	1 000,00 Kč
Bruska úhlová HITACHI 125 mm	16 a více dnů	113,00 Kč	137,00 Kč	1 000,00 Kč

**Kotoučové a přímočaré pily, hoblíky**

Typ nářadí	Doba výpůjčky	Cena bez DPH	Cena s DPH	Kauce
Kotoučová pila HITACHI 190 mm	0 - 4 hodiny	109,00 Kč	132,00 Kč	2 000,00 Kč
Kotoučová pila HITACHI 190 mm	1 - 5 dnů	181,00 Kč	219,00 Kč	2 000,00 Kč
Kotoučová pila HITACHI 190 mm	6 - 15 dnů	163,00 Kč	197,00 Kč	2 000,00 Kč
Kotoučová pila HITACHI 190 mm	16 a více dnů	154,00 Kč	186,00 Kč	2 000,00 Kč

**Průmyslové vysavače a vysokotlaké čističe**

Typ nářadí	Doba výpůjčky	Cena bez DPH	Cena s DPH	Kauce
Průmyslový vysavač	0 - 4 hodiny	195,00 Kč	236,00 Kč	6 000,00 Kč
Průmyslový vysavač	1 - 5 dnů	327,00 Kč	396,00 Kč	6 000,00 Kč
Průmyslový vysavač	6 - 15 dnů	293,00 Kč	355,00 Kč	6 000,00 Kč
Průmyslový vysavač	16 a více dnů	278,00 Kč	336,00 Kč	6 000,00 Kč

**Vibrační desky**

Typ nářadí	Doba výpůjčky	Cena bez DPH	Cena s DPH	Kauce
Vibrační deska VDR22 120 kg	0 - 4 hodiny	366,00 Kč	443,00 Kč	30 000,00 Kč
Vibrační deska VDR22 120 kg	1 - 5 dnů	613,00 Kč	742,00 Kč	30 000,00 Kč
Vibrační deska VDR22 120 kg	6 - 15 dnů	552,00 Kč	668,00 Kč	30 000,00 Kč
Vibrační deska VDR22 120 kg	16 a více dnů	521,00 Kč	631,00 Kč	30 000,00 Kč
Vibrační deska - podložka		85,00 Kč	103,00 Kč	2 500,00 Kč

**Elektrocentrály**

Typ nářadí	Doba výpůjčky	Cena bez DPH	Cena s DPH	Kauce
Elektrocentrála GESAN G 7000 V	0 - 4 hodiny	238,00 Kč	288,00 Kč	10 000,00 Kč
Elektrocentrála GESAN G 7000 V	1 - 5 dnů	398,00 Kč	482,00 Kč	10 000,00 Kč
Elektrocentrála GESAN G 7000 V	6 - 15 dnů	359,00 Kč	434,00 Kč	10 000,00 Kč
Elektrocentrála GESAN G 7000 V	16 a více dnů	337,00 Kč	408,00 Kč	10 000,00 Kč

**Vrtáky SDSmax**

Typ nářadí	Doba výpůjčky	Cena bez DPH	Cena s DPH	Kauce
Vrták SDSmax 24, 25 (1 ks)	0 - 4 hodiny	75,00 Kč	91,00 Kč	500,00 Kč
	1 a více dnů	149,00 Kč	180,00 Kč	500,00 Kč
Vrták SDSmax 28, 32 (1 ks)	0 - 4 hodiny	90,00 Kč	109,00 Kč	1 000,00 Kč
	1 a více dnů	179,00 Kč	217,00 Kč	1 000,00 Kč
Vrták SDSmax 45 (1 ks)	0 - 4 hodiny	190,00 Kč	230,00 Kč	2 000,00 Kč
	1 a více dnů	385,00 Kč	466,00 Kč	2 000,00 Kč
Vrták SDSmax 50 (1 ks)	0 - 4 hodiny	192,00 Kč	232,00 Kč	2 000,00 Kč
	1 a více dnů	390,00 Kč	472,00 Kč	2 000,00 Kč

<b>Vrtáky SDS+</b>				
<b>Typ nářadí</b>	<b>Doba výpůjčky</b>	<b>Cena bez DPH</b>	<b>Cena s DPH</b>	<b>Kauce</b>
Vrták SDS+ 6 (1 ks)		35,00 Kč	42,00 Kč	100,00 Kč
Vrták SDS+ 8 kr. (1 ks)		39,00 Kč	47,00 Kč	100,00 Kč
Vrták SDS+ 8 dl. (1 ks)		79,00 Kč	96,00 Kč	200,00 Kč
Vrták SDS+ 10 kr. (1 ks)		46,00 Kč	56,00 Kč	100,00 Kč
Vrták SDS+ 10 dl. (1 ks)		86,00 Kč	104,00 Kč	200,00 Kč
Vrták SDS+ 12 kr. (1 ks)		66,00 Kč	80,00 Kč	100,00 Kč
Vrták SDS+ 12 dl. (1 ks)		96,00 Kč	116,00 Kč	200,00 Kč
Vrták SDS+ 14 kr. (1 ks)		76,00 Kč	92,00 Kč	100,00 Kč
Vrták SDS+ 14 dl. (1 ks)		127,00 Kč	154,00 Kč	200,00 Kč
Vrták SDS+ 16 kr. (1 ks)		77,00 Kč	93,00 Kč	100,00 Kč
Vrták SDS+ 16 dl. (1 ks)		168,00 Kč	203,00 Kč	200,00 Kč
Vrták SDS+ 18 kr. (1 ks)		107,00 Kč	129,00 Kč	200,00 Kč
Vrták SDS+ 20 dl. (1 ks)		191,00 Kč	231,00 Kč	300,00 Kč

<b>Sekáče a špice</b>				
<b>Typ nářadí</b>	<b>Doba výpůjčky</b>	<b>Cena bez DPH</b>	<b>Cena s DPH</b>	<b>Kauce</b>
Sekáč, špice (1 ks)		56,00 Kč	68,00 Kč	300,00 Kč
Lopatka (1 ks)		86,00 Kč	104,00 Kč	500,00 Kč

<b>Diamantové kotouče</b>				
<b>Typ nářadí</b>	<b>Doba výpůjčky</b>	<b>Cena bez DPH</b>	<b>Cena s DPH</b>	<b>Kauce</b>
Diamant 230 mm	za 1 mm	260,00 Kč	315,00 Kč	- Kč
Diamant 125 mm	za 1 mm	160,00 Kč	194,00 Kč	- Kč
Diamant 115 mm	za 1 mm	40,00 Kč	48,00 Kč	- Kč

<b>Ostatní</b>				
<b>Typ nářadí</b>	<b>Doba výpůjčky</b>	<b>Cena bez DPH</b>	<b>Cena s DPH</b>	<b>Kauce</b>
Prodlužovací kabel 25 m		41,00 Kč	49,00 Kč	300,00 Kč
Prodlužovací kabel 40 m		63,00 Kč	76,00 Kč	400,00 Kč

**PŘÍLOHA PIV: PŘEDPOKLÁDANÁ ROZVAHA  
PODNIKATELSKÉHO SUBJEKTU V PRVNÍCH LETECH**

	<b>1. rok</b>	<b>2. rok</b>	<b>3. rok</b>	<b>4. rok</b>
<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>428 505</b>	<b>475 758</b>	<b>493 950</b>	<b>513 946</b>
<b>Stálá aktiva</b>	<b>55 196</b>	<b>84 197</b>	<b>59 698</b>	<b>101 799</b>
Dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0	0
Dlouhodobý hmotný majetek	55 196	84 197	59 698	101 799
Dlouhodobý finanční majetek	0	0	0	0
<b>Oběžná aktiva</b>	<b>373 309</b>	<b>391 561</b>	<b>434 252</b>	<b>412 147</b>
Zásoby	190 688	161 754	273 836	294 656
Dlouhodobé pohledávky	0	0	0	0
Krátkodobé pohledávky	0	0	0	0
Finanční majetek	182 621	229 807	160 416	117 491
<b>Časové rozlišení</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

	<b>1. rok</b>	<b>2. rok</b>	<b>3. rok</b>	<b>4. rok</b>
<b>PASIVA CELKEM</b>	<b>428 505</b>	<b>475 758</b>	<b>493 950</b>	<b>513 946</b>
<b>Vlastní kapitál</b>	<b>350 038</b>	<b>364 555</b>	<b>417 094</b>	<b>466 826</b>
Základní kapitál	342 173	342 173	342 173	342 173
Výsledek hospodaření min. let	0	7 865	22 382	74 921
Výsledek hospodaření bež. obd.	7 865	14 517	52 539	49 732
<b>Cizí zdroje</b>	<b>78 467</b>	<b>111 203</b>	<b>76 856</b>	<b>47 120</b>
Rezervy	0	0	0	0
Dlouhodobé závazky	0	0	0	0
Krátkodobé závazky	19 001	33 752	41 490	42 058
Bankovní úvěry a výpomoci	59 466	77 451	35 366	5 062
<b>Časové rozlišení</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

**PŘÍLOHA PV: PŘEDPOKLÁDANÝ VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY  
V PRVNÍCH LETECH**

(v Kč)	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok
Tržby za prodej zboží	0	0	0	0
Náklady vynaložené na prodané zboží	0	0	0	0
<b>Obchodní marže</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Výkony	197 816	379 073	483 356	652 040
Výkonová spotřeba	52 692	119 404	175 211	328 298
<b>Přidaná hodnota</b>	<b>145 124</b>	<b>259 669</b>	<b>308 145</b>	<b>323 742</b>
Osobní náklady	99 806	176 742	182 574	188 599
Daně a poplatky	0	0	0	0
Odpisy DNM a DHM	13 799	24 499	24 499	41 149
Ostatní provozní výnosy	0	0	0	0
Ostatní provozní náklady	0	0	0	0
<b>Provozní výsledek hospodaření</b>	<b>31 519</b>	<b>58 428</b>	<b>101 072</b>	<b>93 994</b>
Výnosové úroky	0	0	0	0
Nákladové úroky	4 653	10 159	7 043	2 204
Ostatní finanční výnosy	0	0	0	0
Ostatní finanční náklady	0	0	0	0
<b>Finanční výsledek hospodaření</b>	<b>- 4 653</b>	<b>- 10 159</b>	<b>- 7 043</b>	<b>- 2 204</b>
Daň z příjmů za běžnou činnost	19 001	33 752	41 490	42 058
<b>VH za běžnou činnost</b>	<b>7 865</b>	<b>14 517</b>	<b>52 539</b>	<b>49 732</b>
Mimořádné výnosy	0	0	0	0
Mimořádné náklady	0	0	0	0
Daň z příjmů z mimořádné činnosti	0	0	0	0
<b>Mimořádný výsledek hospodaření</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>VH za účetní období</b>	<b>7 865</b>	<b>14 517</b>	<b>52 539</b>	<b>49 732</b>
<b>VH před zdaněním</b>	<b>26 866</b>	<b>48 269</b>	<b>94 029</b>	<b>91 790</b>