

Projekt podnikatelského záměru podniku služeb na hlídání dětí ve Strážnici

Bc. Kamila Klepáčová

Diplomová práce
2015



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

Ústav financí a účetnictví
akademický rok: 2014/2015

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Kamila Klepáčová**
Osobní číslo: **M13238**
Studijní program: **N6202 Hospodářská politika a správa**
Studijní obor: **Finance**
Forma studia: **kombinovaná**

Téma práce: **Projekt podnikatelského záměru podniku služeb na hlídání dětí ve Strážnici**

Zásady pro vypracování:

Úvod

Definujte cíle práce a použité metody zpracování práce.

I. Teoretická část

- Zpracujte literární rešerši vztahující se k podnikatelskému záměru.
- Charakterizujte oblast služeb zaměřenou na hlídání dětí.

II. Praktická část

- Proveďte průzkum trhu v oblasti poptávky a poskytování služeb mateřských škol a agentur na hlídání dětí ve Strážnici a okolí.
- Na základě zjištěných výsledků zhodnoťte a formulujte výsledky pro projekt.
- Vypracujte projektové řešení podnikatelského záměru pro nově vznikající podnik nabízející služby v oblasti hlídání dětí.
- Zhodnoťte náklady a rizika navrženého projektu.

Závěr

Rozsah diplomové práce: **cca 70 stran**
Rozsah příloh:
Forma zpracování diplomové práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

GRABLE, John E. A case approach to financial planning. 1st ed. Erlanger, KY: National Underwriter Co., 2008, p. cm. ISBN 978-087-2186-699.

PINSON, Linda. Anatomy of a business plan: the step-by-step guide to building your business and securing your company's future. 7th ed. Tustin, CA: Out of Your Mind...and into the Marketplace, c2008, 356 p.

VAŠTÍKOVÁ, Miroslava. Marketing služeb: efektivně a moderně. 2., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2014, 268 s. Manažer. ISBN 978-80-247-5037-8.

VEBER, Jaromír. Podnikání malé a střední firmy. 2., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2008, 311 s. ISBN 978-80-247-2409-6.

Vedoucí diplomové práce: **Ing. Anežka Vršovská**
Ústav financí a účetnictví
Datum zadání diplomové práce: **16. února 2015**
Termín odevzdání diplomové práce: **27. dubna 2015**

Ve Zlíně dne 16. února 2015

prof. Dr. Ing. Drahomíra Pavelková
děkanka



Ing. Eliška Pastuszková, Ph.D.
ředitel ústavu

Prohlašuji, že

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

Prohlašuji,

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

Ve Zlíně

.....
podpis diplomanta

ABSTRAKT

Cílem diplomové práce je projektové řešení podnikatelského záměru na založení podniku služeb na hlídání dětí. První část je tvořena teoretickou rešerší odborné literatury vztahující se k dané problematice. Praktická část je zaměřena na analýzu problému a současné situace na vybraném trhu. Projektová část obsahuje zpracovaný podnikatelský plán pro založení nového podniku.

Klíčová slova:

Podnikatelský záměr, podnikatelský plán, právní formy podnikání, marketingový mix, finanční plán, hlídání dětí, péče o dítě, SWOT analýza, plánovaný cash flow, plánovaná rozvaha, plánovaný výkaz zisku a ztráty.

ABSTRACT

The goal of the thesis is to design a project solution of an business intention to establish a children day-care agency. The first part comprises a theoretical retrieval from special literature related to the said scope. The practical part focuses on an analysis of the topic and the actual situation on the selected market. The project part contains the design of the entrepreneurial plan for establishment of a new enterprise.

Keywords:

Business intention, business plan, legal forms of undertaking, marketing mix, financial plan, baby sitting, children day-care, SWOT analysis, planned cash-flow, plan-ned balance sheet, planned profit and loss statement.

Poděkování

Děkuji vedoucí mé práce, paní Ing. Anežce Vršovské za cenné rady a připomínky, které mi při psaní diplomové práce poskytla. Zároveň chci poděkovat svým blízkým za projevenou podporu.

OBSAH

ÚVOD	10
CÍLE A METODY ZPRACOVÁNÍ PRÁCE	11
I TEORETICKÁ ČÁST	12
1 PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR	13
1.1 VYMEZENÍ ZÁKLADNÍCH POJMŮ	13
1.1.1 Obchodní závod	13
1.1.2 Podnikatel.....	13
1.1.3 Služby.....	14
1.1.4 Podnikatelský záměr	14
1.1.5 Podnikatelský plán	15
1.2 PRÁVNÍ FORMY PODNIKÁNÍ	15
1.2.1 Živnostenské oprávnění	15
1.2.2 Fyzická osoba (OSVČ)	17
1.2.3 Právnícká osoba	18
1.2.3.1 Společnost s ručením omezením – s. r. o., spol. s r. o.	18
1.2.3.2 Akciová společnost – a. s.....	19
1.2.3.3 Veřejná obchodní společnost – v. o. s.	20
1.2.3.4 Komanditní společnost – k. s.....	20
1.3 PODNIKATELSKÝ PLÁN	22
1.3.1 Zásady pro zpracování podnikatelského plánu	22
1.3.2 Struktura podnikatelského plánu	23
2 SLUŽBY	26
2.1 VYMEZENÍ SLUŽEB	26
2.2 KLASIFIKACE SLUŽEB	26
2.3 SLUŽBY POSKYTUJÍCÍ HLÍDÁNÍ DĚTÍ	27
2.3.1 Péče o děti do 3 let	27
2.3.2 Péče o dítě starší tří let	28
2.3.3 Nároky na hygienu při provozování služeb péče o děti	29
2.3.4 Prostorové podmínky	29
2.3.5 Provozní podmínky	30
2.3.6 Požadavky na hygienická zařízení	30
3 MARKETINGOVÁ STUDIE	32
3.1 STRATEGICKÝ MARKETING.....	32
3.1.1 Tržní segmentace	32
3.1.2 SWOT analýza	33
3.1.3 Marketingový mix ve službách	34
3.1.4 Porterův model	35
4 FINANČNÍ PLÁN/FINANCOVÁNÍ	37
4.1 ZAKLADATELSKÝ ROZPOČET.....	37
4.2 ZAHAJOVACÍ ROZVAHA	38
4.3 ROZPOČET BĚŽNÉHO FINANCOVÁNÍ.....	39
4.3.1 Plánovaný výkaz zisku a ztráty	39
4.3.2 Plánované cash-flow	40

4.4	ZDROJE FINANCOVÁNÍ PODNIKATELSKÉ ČINNOSTI	42
4.4.1	Vlastní zdroje financování	43
4.4.2	Cizí zdroje financování	43
4.5	STANOVENÍ CENY	44
4.5.1	Metody stanovení cen	45
4.5.2	Přístupy stanovení ceny.....	45
4.6	HODNOCENÍ PLÁNOVANÝCH VÝSLEDKŮ.....	45
4.7	RIZIKA.....	46
4.7.1	Klasifikace rizika	46
II	PRAKTICKÁ ČÁST	48
5	ANALÝZA PROBLÉMU A SOUČASNÉ SITUACE.....	49
5.1	TRH.....	49
5.1.1	Časové hledisko	49
5.1.2	Geografické hledisko	49
5.1.3	Demografické hledisko	50
5.2	CÍLOVÁ SKUPINA ZÁKAZNÍKŮ	53
5.3	KONKURENCE	54
5.4	SWOT.....	55
5.4.1	Silné stránky	55
5.4.2	Slabé stránky	55
5.4.3	Příležitosti	55
5.4.4	Hrozby.....	56
5.5	ZHDNOCENÍ VÝSLEDKŮ ANALÝZ.....	56
6	PROJEKTOVÉ ŘEŠENÍ PODNIKATELSKÉHO ZÁMĚRU.....	58
6.1	TITULNÍ LIST	58
6.2	SHRNUTÍ.....	59
6.3	POPIS PODNIKATELSKÉ PŘÍLEŽITOSTI	60
6.4	FORMÁLNÍ POPIS PODNIKU POMOCÍ MARKETINGOVÝ MIXU	61
6.4.1	Produkt	61
6.4.2	Cena.....	61
6.4.3	Distribuce	64
6.4.4	Marketingová komunikace.....	64
6.4.5	Materiální prostředí	65
6.4.6	Lidé	65
6.4.7	Procesy	66
6.5	VÝBĚR PRÁVNÍ FORMY PODNIKÁNÍ.....	66
6.6	PERSONÁLNÍ ZAJIŠTĚNÍ	66
6.7	PROSTOROVÉ ZAJIŠTĚNÍ	67
6.8	ČASOVÝ HARMONOGRAM ZAHÁJENÍ PODNIKÁNÍ	67
6.9	FINANČNÍ STRÁNKA PROJEKTU	68
6.9.1	Zakladatelský rozpočet.....	68
6.9.2	Zahajovací rozvaha	70
6.9.3	Plánovaná rozvaha	72
6.9.4	Plánovaný výkaz zisku a ztráty	74

6.9.5	Plánovaný cash flow	79
6.9.6	Hodnocení očekávaných výsledků finančního plánu	81
6.10	ANALÝZA RIZIK PROJEKTU	84
6.10.1	Metoda hodnocení rizik.....	85
ZÁVĚR		88
SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY		90
SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK		94
SEZNAM OBRÁZKŮ		95
SEZNAM TABULEK.....		96
SEZNAM GRAFŮ		98
SEZNAM PŘÍLOH.....		99

ÚVOD

Vladimír Vojík (2009) označuje dnešního podnikatele jako „*tvora, který je specifický tím, že za své peníze, na úkor svého času, rodiny a někdy i nervů podstupuje denní bitvy o přežití, uhájení, v lepším případě rozšíření své podnikatelské existence, tedy je svým způsobem buď hrdinou, zasluhujícím uznání, nebo bláznem, který vše zde uvedené akceptuje, a přesto jde do rizik a nejistot.*“

Aby byl podnikatel úspěšný ve své vybrané činnosti, musí být ve správný čas na správném místě. Nestačí však mít jen dobrý nápad. Prvotní podnikatelskou myšlenku, podnikatelský záměr, je nutné kvalitně zpracovat, zanalyzovat trh, na který chce podnikatel vstoupit, stanovit cíle, kterých chce dosáhnout, vypracovat finanční plán a zjistit, zda je tento záměr realizovatelný. Právě proto by si každý začínající podnikatel měl vytvořit svůj podnikatelský plán, který mu bude sloužit jako vodítko při založení jeho činnosti. Pomocí podnikatelského plánu je snazší stát se právě *hrdinou*, který bude ve svém podnikání úspěšný. V opačném případě, kdy podnikatel vstoupí na trh bez předchozího průzkumu a plánu, stává se spíše *bláznem*, který riskuje většinou vše co má a také může o všechno přijít.

Tato diplomová práce je návrhem podnikatelského záměru podniku služeb v oblasti hlídání dětí. Primárně by měl tento projekt sloužit jako vodítko při založení vybraného podniku a zhodnocení, zda je projekt realizovatelný.

První část práce bude věnována literární rešerši, zaměřující se na podnikání a charakteristiku služeb. Budou zde vymezeny základní pojmy, právní formy podnikání, marketingové studie a možnosti financování projektu.

V praktické části bude nejdříve proveden průzkum trhu pomocí statistických údajů, získaných z webu ČSÚ. Na základě těchto analýz bude provedeno zhodnocení výsledků a posouzení, zda je vhodné vstoupit na vybraný trh s nabízenou službou.

Dalším krokem pak bude vytvoření projektového řešení podnikatelského záměru pro nově vznikající podnik. Tato část se bude zabývat samotným podnikatelským záměrem, to znamená popisem podniku, financováním, tvorbou cen a zejména pak finančním plánem, tzn. zakladatelským rozpočtem, plánovanými výkazy a zhodnocením očekávaných výsledků. Součástí této části bude zhodnocení rizik, která by mohla při realizaci projektu nastat.

CÍLE A METODY ZPRACOVÁNÍ PRÁCE

Cílem práce je zpracování podnikatelského záměru založení podniku služeb na hlídání dětí ve Strážnici. Práce by měla sloužit začínajícímu podnikateli jako vodítko, pomoci při plánování a být teoretickým základem při založení činnosti. Zároveň práce bude upozorňovat na rizika, která by mohla při realizaci projektu vzniknout.

Nejvíce používanými metodami v práci bude analýza, metody hodnocení výsledků a rizik, komparace a literární rešerše.

V práci bude aplikována analýza trhu z hlediska časového, geografického a demografického, analýza podniku pomocí marketingového mixu a SWOT analýza.

V projektové části budou využity statické a dynamické metody hodnocení očekávaných výsledků finančního plánu a kvalitativní hodnocení rizik.

I. TEORETICKÁ ČÁST

1 PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR

1.1 Vymezení základních pojmů

Aby bylo možné dobře sepsat podnikatelský plán, je důležité znát význam základních pojmů, které budou v této práci použity. Následující část je proto věnována právě jejich vymezení.

1.1.1 Obchodní závod

Obchodní závod (dříve podnik) je definován v občanském zákoníku (89/2012 Sb., § 502) jako organizovaný soubor jmění, který podnikatel vytvořil a který z jeho vůle slouží k provozování jeho činnosti. Závod tvoří vše, co zpravidla slouží k jeho provozu.

1.1.2 Podnikatel

Je ten, kdo samostatně vykonává na vlastní účet a odpovědnost výdělečnou činnost živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem dosažení zisku. (Zákon č. 89/2012 Sb., § 420). Za podnikatele je považována osoba zapsaná v obchodním rejstříku, která má k podnikání živnostenské nebo jiné oprávnění.

Základní znaky podnikání

Výše byla uvedena definice podnikatele. Nyní budou upřesněny jednotlivé znaky, které rozhodují o tom, zda jde o podnikání či nikoli.

- **Samostatnost** – znamená, že podnikatel sám rozhoduje o době a místě výkonu činnosti a organizaci práce podle své vlastní volby. Zároveň sám finančně zajišťuje chod svého podnikání a rozhoduje, jak naloží se ziskem. (iPodnikatel.cz, 22. 1. 2014)
- **Soustavná činnost** – činnost, která je vykonávána s výhledem na budoucí trvání. Nejedná se o činnost náhodnou, nahodilou nebo příležitostnou. (iPodnikatel.cz, 22. 1. 2014)
- **Vlastní účet** – podnikatel provádí svou činnost pod vlastním jménem, případně pod názvem firmy. V případě, že někdo jedná dle jeho pokynů, musí jednat na jeho jméno nebo jménem firmy. (iPodnikatel.cz, 22. 1. 2014)
- **Vlastní odpovědnost** – podnikatel (fyzická osoba) odpovídá za všechny závazky, plynoucí z jeho podnikání celým svým majetkem.

- **Zisk** – hlavním cílem podnikání je dosažení zisku. Ačkoli se může firma ocitnout ve ztrátě, neznamená to, že se nejedná o podnikání. Není-li úmyslem dosahování zisku, nejedná se o podnikání. (iPodnikatel.cz, 22. 1. 2014)

1.1.3 Služby

M. Vašítková (2014, s. 16) definovala služby jako samostatně identifikovatelné, především nehmotné činnosti, které poskytují uspokojení potřeb a nemusí být nutně spojovány s prodejem výrobku nebo jiné služby.

Základní znaky služeb

- **Nehmotnost** – službu nelze hodnotit fyzickými smysly, není možné si ji vyzkoušet ani prohlédnout před samotnou koupí.
- **Neoddělitelnost služeb od poskytovatele služeb** – aby mohla být služba realizována, je nezbytné, aby se setkal poskytovatel a zákazník na určitém místě a v určitém čase. Na rozdíl od prodeje zboží při prodeji služeb je nejdříve uskutečněna koupě a teprve poté samotná produkce služby.
- **Heterogenita** – variabilita, proměnlivost služeb. Protože nelze provádět výstupní kontroly kvality před dodáním služby, může dojít k tomu, že ačkoli je poskytována stejná služba, liší se.
- **Zničitelnost služby** – služby nelze skladovat a uchovávat, proto pokud nejsou využity v daný okamžik (nabídka, koupě), jsou „zničené“.
- **Nemožnost vlastnit službu** – souvisí s její nehmotností a zničitelností. Poskytnutím služby zákazník nezískává žádné vlastnictví, ale jen právo na poskytnutí služby. (Vašítková, 2014, s. 16 – 20)

1.1.4 Podnikatelský záměr

Jako podnikatelský záměr můžeme označit myšlenku, nápad, koncept služby nebo produktu, který chceme nabízet (prodávat). Záměr zahrnuje myšlenku toho, co chceme prodávat nebo poskytovat, komu a jakým způsobem chceme nabízet a získávat zákazníky, co bude nutné pro začátek podnikání, čeho chceme dosáhnout a nejen to.

Pokud bude podnikatelský záměr konkrétně zpracován do komplexního celku, získáme tak podnikatelský plán. (Contrust, 2013)

1.1.5 Podnikatelský plán

Jedná se o písemný dokument, ve kterém podnikatel popisuje důležité vnější i vnitřní faktory související se zahájením své podnikatelské činnosti, případně s dalším fungováním již existující společnosti. (Veber, 2014, s. 95)

1.2 Právní formy podnikání

Prvním úskalím, se kterým se začínající podnikatel setkává, je rozhodnutí, jakou zvolit právní formu podnikání. Při volbě právní formy má na výběr několik možností.

Základními formami podnikání jsou:

- Fyzická osoba
- Právnícká osoba

Obě tyto formy podnikání mají více variant, které budou v práci níže představeny.

Aby mohla fyzická nebo právnícká osoba vykonávat své podnikatelské aktivity, musí mít vyřízeno oprávnění, koncesi nebo registraci vydanou živnostenským úřadem, profesní komorou nebo jiným pověřeným orgánem. Jak uvádí Veber a další (2012) v ČR je nejčastěji provozováno podnikání na základě živnostenského oprávnění.

1.2.1 Živnostenské oprávnění

Živností je podle živnostenského zákona *soustavná činnost provozovaná samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených tímto zákonem.* (455/1991 Sb., § 2)

Aby mohla fyzická osoba provozovat živnost, musí splňovat následující podmínky:

1. Všeobecné podmínky (§ 6, ŽZ)
 - Plná svéprávnost¹
 - Bezúhonnost
1. Zvláštní podmínky (§ 7, ŽZ)
 - Odborná nebo jiná způsobilost

¹ Nabytí plné svéprávnosti upravuje § 30 Občanského zákoníku (89/2012 Sb.)

Základní rozdělení živností (§ 9, ŽZ) je na **ohlašovací**, které mohou být při splnění podmínek provozovány na základě ohlášení, a **koncesované**, jejichž provoz smí být jen na základě získané koncese.

Ohlašovací živnosti

Jsou dále členěny podle nutnosti odborné způsobilosti na:

- **Řemeslné živnosti** – k provozování řemeslných živností je nutné splnit všeobecné požadavky stanovené zákonem a nezbytnou odbornou způsobilost (vzdělání, praxe). Příkladem jsou živnosti jako kovářství, zednictví, malířství, kadeřnictví a další.
- **Vázané živnosti** – každá z vázaných živností má přiřazenu požadovanou odbornou způsobilost. Jedná se například o vedení účetnictví, vodní záchrannou službu, provozování autoškoly, *péče o dítě v denním režimu* a další.
- **Volné živnosti** – nejčastěji využívaný druh živnosti. Pro provozování této živnosti není potřeba dokazovat odbornou způsobilost, splněny musí být jen všeobecné podmínky. Patří sem například velkoobchod a maloobchod, ubytovací služby, výroba hnojiv, *poskytování služeb pro rodinu a domácnost a mimoškolní výchova a vzdělávání, pořádání kurzů, školení, včetně lektorské činnosti* a další.

Koncesované živnosti

Aby bylo možné provozovat koncesovanou živnost, je nutné získat státní povolení - **koncesi**. Pro získání koncese je nutné doložit odbornou způsobilost a v některých případech splnit případné další podmínky. Jedná se například o provozování cestovní kanceláře, taxislужbu, silniční motorovou dopravu, provozování krematoria, vedení spisovny a další.

K získání živnostenského oprávnění je nutné udělat následující kroky (Veber a další, 2012):

- volba obchodního jména;
- ověření, zda vybraná činnost vykazuje znaky živností;
- zařadit živnost do správné skupiny živností;
- ověření, zda splňujeme všeobecné a případně i zvláštní podmínky pro provozování živností;

- vyplnění jednotného registračního formuláře;
- zahájení podnikatelské činnosti.

1.2.2 Fyzická osoba (OSVČ)

Jako fyzickou osobu můžeme označit osobu, která si vyřídila živnostenský list a splňuje další podmínky pro podnikání vyplývající ze živnostenského zákona, daňových zákonů, sociálního a zdravotního pojištění atp. Živnostník vystupuje pod svým jménem a ručí za své podnikání celým svým majetkem. (iPodnikatel, 2014)

Výhody podnikání fyzických osob

Fyzická osoba podnikající na základě živnostenského nebo jiného oprávnění (OSVČ) je vhodná forma podnikání zejména pro začínající podnikatele. V porovnání se založením právnických osob je zahájení živnosti jednoduché. Jak uvádí Veber (2012, s. 71) mezi hlavní výhody této formy podnikání patří zejména:

- minimum formálně-právních povinností;
- bez počátečního kapitálu;
- jednoduché přerušování/ukončení;
- nízké správní výlohy při založení;
- samostatnost a volnost při rozhodování;
- volba mezi účetnictvím a daňovou evidencí;
- možnost spolupracujících osob a z toho plynoucí daňové úspory a další.

Nevýhody podnikání fyzických osob

- vysoké riziko vyplývající z neomezeného ručení majetkem podnikatele;
- vysoké požadavky na odborné znalosti podnikatele;
- omezený přístup k bankovním úvěrům;
- sazba daně z příjmů je v nejvyšším pásmu vyšší než u právnických osob;
- nižší zaručení kontinuity podnikání, např. při dlouhodobějším onemocnění podnikatele;
- administrativa spojená s podnikáním (většinou si vede sám podnikatel) a další.

1.2.3 Právnícká osoba

Právnícké osoby se řídí zákonem č. 90/2012 Sb., tj. zákonem o obchodních korporacích. Obchodními korporacemi jsou podle § 1 tohoto zákona obchodní společnosti (s. r. o., a. s., v. o. s., k. s.) a družstva.

Následující část práce bude věnována vymezení a hlavním požadavkům nutným pro založení obchodní korporace. (iPodnikatel, 2014)

1.2.3.1 Společnost s ručením omezením – s. r. o., spol. s r. o.

Jde o nejrozšířenější formu podnikání právnických osob. Základní kapitál společnosti tvoří vklady společníků. Spol. s r. o. vzniká dnem zápisu do obchodního rejstříku. Tomu ale musí předcházet sepsání základního dokumentu – společenské smlouvy nebo zakladatelské listiny v případě, kdy je pouze jediný zakladatel. Společenská smlouva i zakladatelská listina musí mít formu notářského zápisu. (iPodnikatel, 2014)

Základní popis s. r. o.:

- Může být založena fyzickými nebo právnickými osobami (i jednou osobou)
- Za dluhy ručí společníci společně a nerozdílně do výše nesplaceného vkladu, který je zapsán v obchodním rejstříku. Existují ale situace, kdy podle § 68 zákona o obchodních korporacích (Zákon č. 90/2012) společník ručí za závazky celým svým majetkem.
- Společnost ručí za své dluhy celým majetkem.
- Minimální výše vkladu je **1 Kč**.
- Orgány společnosti – valná hromada (nejvyšší orgán), jednatel/é (statutární orgán)

Výhody s. r. o.

- Omezené ručení společníků.
- Základní kapitál 1 Kč.
- Vyplacené podíly na zisku společníkům – FO nepodléhají pojistnému sociálního pojištění.

Nevýhody s. r. o.

- Administrativně náročnější založení a chod společnosti – valné hromady, zápisy z valných hromad, notářský zápis.

- Zisk společnosti je zdaněn daní z příjmů právnických osob, vyplacené podíly na zisku jsou dále zdaněny srážkovou daní. (Veber, 2012, s. 74)

1.2.3.2 Akciová společnost – a. s.

Podle Vebera a dalších (2012) je akciová společnost jedna z nejstarších kapitálových právních forem, přesto mezi malými a středními firmami není příliš oblíbená. Je to zejména pro kapitálovou a administrativní náročnost. Akciová společnost vzniká dnem zápisu do obchodního rejstříku. Tomu předchází samotné založení společnosti. Společnost je založena formou notářského zápisu a přijetím stanov.

Základní popis a. s.:

- Jedná se o společnost, ve které je základní kapitál rozvržen na určitý počet akcií.
- Může být založena jedním zakladatelem – právnickou osobou nebo více zakladateli.
- Akcionáři neručí za závazky společnosti.
- Společnost ručí celým svým majetkem.
- Základní kapitál při veřejné nabídce akcií min. 20 mil. Kč, bez veřejné nabídky akcií min. **2 mil. Kč.** (iPodnikatel, 2014)

Výhody a. s.

- Akcionáři neručí za závazky společnosti.
- Lepší přístup ke kapitálu.
- Vyplacené dividendy nepodléhají pojistnému sociálního pojištění.

Nevýhody a. s.

- Vysoký základní kapitál.
- Administrativně náročné založení a řízení společnosti.
- Zisk společnosti je zdaněn daní z příjmů právnických osob, vyplacené dividendy ze zisku jsou zdaněny srážkovou daní.
- Komplikovaná a omezující právní úprava. (Veber, 2012, s. 75)

1.2.3.3 Veřejná obchodní společnost – v. o. s.

Veber a další (2012, s. 72) považují v. o. s. za druhou nejčastější formu podnikání, rozšířenou mezi malými a středními podniky. Jedná se o osobní společnost, ve které alespoň dvě osoby podnikají pod společnou firmou. Společníkem může být fyzická i právnická osoba.

Základní popis v. o. s.:

- Společnost může být založena nejméně dvěma osobami.
- Osoby ručí svým majetkem společně a nerozdílně.
- Základní kapitál není stanoven.
- Vzniká zápisem do obchodního rejstříku. (iPodnikatel, 2014)

Výhody v. o. s.

- Není nutný počáteční kapitál.
- Lepší přístup k cizímu kapitálu.
- Zisk společnosti nepodléhá dani z příjmů právnických osob.

Nevýhody v. o. s.

- Neomezené ručení společníků.
- Musí být nejméně dva společníci.
- Odvody na pojistné sociální pojištění a daň z příjmů fyzických osob. (Veber, 2012, s. 72 – 73)

1.2.3.4 Komanditní společnost – k. s.

Komanditní společnost je společnost smíšeného typu, ve které jeden nebo více společníků ručí za závazky společnosti do výše svého nesplaceného vkladu (komanditisté) a jeden nebo více společníků ručí celým svým majetkem (komplementáři). Veber a další (2012, s. 73) doporučují tuto formu podnikání pro kapitálově slabého podnikatele, který hledá investora.

Základní popis k. s.:

- Společnost může být založena dvěma a více společníky (min. jeden komanditista a jeden komplementář).
- Komanditista ručí za dluhy společnosti omezeně (do výše svého vkladu).
- Komplementář neomezeně celým svým majetkem.

- Základní kapitál – vkládá jen komanditista ve výši 5.000 Kč.
- Společnost vedou komplementáři.

Výhody k. s.

- Počáteční kapitál 5.000 Kč.
- Za určitých podmínek je možné změnit společnost bez likvidace na veřejnou obchodní společnost.

Nevýhody k. s.

- Zisk komplementářů – FO podléhá dani z příjmů FO a pojistnému sociálního pojištění.
- Zisk komanditistů – je zdaněn daní z příjmů PO, poté srážkovou daní.
- Administrativně náročnější vznik.
- Neomezené ručení komplementářů. (Veber, 2012, s. 73)

Při volbě právnické formy podnikání má začínající podnikatel na výběr z několika možností. Může se rozhodnout podnikat jako samostatná fyzická osoba, kdy podniká na základě živnostenského oprávnění nebo pro jednu z možností právnických osob. Důležitou otázkou při rozhodování začínajícího podnikatele jsou zejména nutnost počátečního kapitálu, počet zakladatelů a ručení za závazky. Pro shrnutí možností právnické formy podnikání slouží následující tabulka.

Tabulka 1 – Právnické formy podnikání

Forma podnikání	Počet zakladatelů	Nutný počáteční kapitál	Ručení za dluhy
Fyzická osoba	1	Bez nutnosti	Neomezené
Společnost s ručením omezeným	1 a více	1,- Kč	Společnost celým svým majetkem, společníci do výše nesplaceného vkladu
Akciová společnost	min. 1 PO nebo více zakladatelů	2 mil. Kč – bez upisování akcií 20 mil. Kč – veřejná nabídka akcií	Společnost ručí celým majetkem, akcionáři neručí za závazky

Věřejná obchodní společnost	min. 2 osoby	Bez nutnosti	Neomezené
Komanditní společnost	min. 1 komplementář a 1 komanditista	5.000,- Kč (vklad komanditisti)	Komplementář neomezeně, komanditista do výše svého vkladu

Zdroj – vlastní zpracování

1.3 Podnikatelský plán

Veber (2014, s. 95) ve své knize definuje podnikatelský plán je písemný dokument, ve kterém podnikatel popisuje důležité vnější i vnitřní faktory související se zahájením své podnikatelské činnosti, případně s dalším fungováním již existující společnosti. Dává nám odpovědi na otázky: *kde jsme, kam se chceme dostat a jak se tam dostaneme.*

Mike McKeever (2012) definuje podnikatelský plán jako písemný dokument, který popisuje a analyzuje podnikání a poskytuje detailní predikce jeho budoucnosti. Zahrnuje také finanční aspekty při zahájení nebo rozšíření podnikání, tzn. kolik peněz budete potřebovat a jak získáte peníze zpět.

Podnikatelský plán slouží také jako dokument potřebný pro zajištění financování, ať už se jedná o půjčku nebo získání investora. (Pinson, 2008, s. 1)

Jak uvádí dále Pinson (2008, s. 2) ve své knize, hlavními výhodami dobře připraveného podnikatelského plánu jsou:

- slouží jako vodítko při pro podnikání;
- dokumentace pro financování.

Podnikatelský plán slouží nejen k interní, ale zejména externím subjektům.

Uvnitř firmy je podnikatelský plán zejména jako vodítko při podnikání, slouží jako podklad při rozhodování, plánování, kontrole, budoucím rozvoji.

Pro externí subjekty, zejména pak pokud hledáme investory nebo cizí kapitál, slouží podnikatelský plán jako dokumentace k financování.

1.3.1 Zásady pro zpracování podnikatelského plánu

Existují obecně platné zásady (Veber, Srpová a kol., 2012, s. 96), které by měly být respektovány při sestavování podnikatelského plánu. Mezi nejdůležitější patří:

- **Srozumitelnost** – není vhodné prezentovat příliš myšlenek v jedné větě a složité vyjadřování. Pro lepší přehlednost je vhodné sestavit tabulku.
- **Logické uspořádání** – myšlenky v plánu musí na sebe navazovat, musí být podloženy skutečností. Časový průběh je vhodné doplnit graficky.
- **Stručnost** – přestože by měl být plán stručný, musí obsahovat všechny důležité informace. Linda Pinson (2008, s. 5) ve své knize říká, že plán by měl mít odpovědi na otázky: Kdo? Co? Kde? Kdy? Jak? Kolik? Výhody pro zákazníka?
- **Pravdivost a reálnost**
- **Respektování rizika** – je nutné identifikovat možná rizika a jejich řešení.

1.3.2 Struktura podnikatelského plánu

Přesná struktura podnikatelského plánu neexistuje. Zde se můžeme inspirovat mnoha autory, kteří doporučují, jaká by struktura plánu měla být. Např. Srpová a spol. ve své knize doporučují následující strukturu:

- **Titulní list** – zde uvedeme obchodní název a logo firmy (pokud už existuje), jméno autora, název podnikatelského plánu, datum založení apod. Doporučuje se také uvést prohlášení o důvěrnosti, zákazu reprodukce a kopírování atp.
- **Obsah** – je důležitý pro snazší orientaci v dokumentu.
- **Úvod, účel** – v úvodu je vhodné uvést, pro jaký účel byl podnikatelský plán vypracován, např. pro konkrétního investora, zahájení činnosti apod.
- **Shrnutí** – po přečtení shrnutí by měl čtenář chtít znát celý plán. Shrnutí by mělo zaujmout jeho zájem. Zde by měli být popsány hlavní cíle firmy, cesty k jejich dosažení, potřebná výše kapitálu a míra jeho zhodnocení. Měly by zde být nalezeny odpovědi na následující otázky (Srpová, 2011, s. 16):
 - *Jaké produkty budeme poskytovat?*
 - *Proč jsou naše produkty lepší než jiné, v čem spočívá konkurenční výhoda a užitek pro zákazníka?*
 - *Komentář k trhu a tržním trendům (velikost trhu, růst, chování zákazníků) a ke konkurenci.*
 - *Kdo jsou klíčové osobnosti a jaké jsou jejich realizované úspěchy?*
 - *Nejdůležitější kvantitativní finanční informace jako celková kapitálová náročnost, potřeba cizích zdrojů, délka financování, úroková sazba, schopnost splácení cizích zdrojů aj.*

- **Popis podnikatelské příležitosti** – odpovídá na otázku: v čem spočívá naše příležitost? V této části uvádíme kdo naši službu/výrobek potřebuje a jak docílíme tržeb a zisku. Zaměříme se zejména na:
 - *popis produktu;*
 - *konkurenční výhodu produktu;*
 - *užitek produktu pro zákazníka.*
- **Cíle firmy a vlastníků** – tato část plánu je zaměřena na historii existujícího podniku, datum založení firmy, právní forma, vlastnická struktura, oblasti činnosti aj. Dále by měla být definována vize firmy a od ní pak stanovené cíle. Cíle firmy by měly být SMART:
 - *Specific – specifické, přesně popsané.*
 - *Measurable – měřitelné.*
 - *Achievable – atraktivní, akceptovatelné.*
 - *Realistic – reálné.*
 - *Timed – termínované.*

Cíle by měly být stanoveny zhruba na pět let, s konkretizací jednoho až dvou let.

- **Potenciální trhy** – zde odpovídáme na otázku, na který cílový trh se chceme zaměřit. Vymezíme cílový trh a popíšeme jeho charakteristické znaky. Abychom uspěli s konkrétní službou nebo výrobkem, musíme uspokojit konkrétní potřeby zákazníka. Je důležité přihlížet k faktu, zda vybraná cílová skupina je a bude schopna produkt zaplatit.

Jakmile si vymezíme trh, musíme o něm získat co nejvíce informací, týkající se konkrétních čísel a faktů o objemu nebo růstu trhu, požadavcích a chování zákazníků aj. Je nutné provést průzkum trhu, například pomocí internetu, statistického úřadu, odborných publikací, časopisů, dotazníků atp.

V této části je také nutné analyzovat konkurenci.

- **Marketingová a obchodní strategie** – řeší zejména výběr cílového trhu, určení tržní pozice produktu, rozhodnutí o marketingovém mixu.
- **Realizační projektový plán** – při sestavování podnikatelského plánu je důležité stanovení časového harmonogramu všech činností.
- **Finanční plán** – transformuje předchozí části podnikatelského plánu do číselné podoby. Finanční plán obsahuje zejména plán nákladů, plán výnosů, plán peněžních

toků, plánovaný výkaz zisku a ztráty, plánovanou rozvahu, finanční analýzu, bod zvratu, hodnocení efektivnosti investic, plán financování aj.

- **Hlavní předpoklady úspěšnosti projektu, rizika projektu** – SWOT analýza, analýza rizik, opatření proti rizikům.
- **Přílohy** – každý podnikatelský plán vyžaduje jiné přílohy, patří k nim zejména výpis z obchodního rejstříku, analýza trhu, podklady z finanční oblasti, důležité smlouvy aj.

2 SLUŽBY

Vzhledem k tomu, že tématem diplomové práce je podnikatelský záměr založení podniku služeb na hlídání dětí, bude tato část věnována právě službám, jejich charakteristice, strategickému plánování ve službách, marketingovému výzkumu ve službách a legislativnímu vymezení služeb poskytujících hlídání dětí.

2.1 Vymezení služeb

Již v první části práce jsme si definovali, co to služby jsou. Jedná se o samostatně identifikovatelné, zejména nehmotné činnosti, které jsou poskytovány k uspokojení potřeb. (Vašítková, 2014, s. 16)

Kotler et al. (2007, s. 710) definoval službu jako *jakoukoli aktivitu nebo výhodu, kterou může jedna strana nabídnout druhé, je v zásadě nehmotná a nepřináší vlastnictví. Její produkce může, ale nemusí být spojena s hmotným produktem.*

Charakteristickými vlastnostmi služby jsou **nehmotnost, neoddělitelnost, heterogenita, pomíjivost, absence vlastnictví.**

2.2 Klasifikace služeb

Služby je možné členit z různých hledisek. Jako základní klasifikaci služeb uvádí Vašítková (2014) klasifikaci, provedenou Footem a Haatem, tzv. **odvětvové třídění služeb**. Jedná se o:

- **Terciální služby** – dříve služby vykonávané doma - stravovací a ubytovací služby, čistírny a prádelny, kadeřnictví a holičství, kosmetické služby, údržba a oprava domácích přístrojů.
- **Kvartérní služby** – usnadňují a zefektivňují rozdělení práce, jedná se např. o dopravu, komunikační služby, finanční služby a správu, obchod.
- **Kvintérní služby** – mění a zdokonalují příjemce služby. Sem řadíme zdravotní péči, vzdělávání a rekreaci.

Služby je možné třídit **podle charakteristických vlastností** (Vašítková, 2014):

- **odvětvové třídění** – terciální, kvartérní, kvintérní;
- **tržní a netržní služby** – služby, jež lze směnit za peníze a služby veřejné, které nejsou zpoplatněny;

- **služby pro spotřebitele a pro organizace** – služby poskytované jednotlivci (domácnostem), bez další ekonomické výhody a služby poskytované podnikům a organizacím, které slouží k tvorbě dalších ekonomických zisků;
- **význam míry zhmotnění služby** – kombinace zboží a služeb. Zde rozlišujeme 3 typy:
 - **služby zásadně nehmotné** – bezpečnost, galerie, zábava, vzdělávání aj.
 - **služby poskytující přidanou hodnotu k hmotnému produktu** – pojištění, poštovní služby, údržba komunikací, poradenství aj.
 - **služby zpřístupňující hmotný produkt** – doprava, stavební spoření, charita, výzkum a vývoj aj.;
- **členění na základě prodejce** – podle charakteru pozice poskytovatele;
- **klasifikace podle trhu kupujícího** – spotřebitelský trh, trh služeb pro organizace, vládní trh (např. služby policie);
- **členění služeb podle jejich charakteru a poskytování** – podle formy služby (uniformní a dohodnuté služby), podle zaměření služby (zaměření na člověka a na stroj), podle kontaktu se zákazníkem (vysoký a nízký kontakt);
- **klasifikace služeb pro potřeby marketingu** – zaměření marketingu na jednotlivé skupiny (segmenty).

2.3 Služby poskytující hlídání dětí

Aby bylo možné poskytovat služby hlídání dětí, je nezbytné mít vyřízené živnostenské oprávnění. Rozlišujeme hlídání dětí do věku 3 let a hlídání dětí nad 3 roky věku. V oblasti služeb péče o děti je důležité to, dle jakého zákona jsou tyto služby zřizovány. Mohou být zřizovány buď podle školského zákona č. 561/2004 Sb., který upravuje zařízení typu mateřské školy, anebo dle zákona č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání, která upravuje tzv. „péčové živnosti“.

2.3.1 Péče o děti do 3 let

Pro poskytování péče o děti do 3 let věku je nezbytné vyřízení **vázané živnosti** – „Péče o dítě do tří let věku v denním režimu“. (iPodnikatel.cz) Nařízení Vlády č. 469/2000 Sb. definuje tuto živnost jako: „*individuální výchovná péče o svěřené děti do tří let věku v denním nebo v celotýdenním režimu zaměřenou na rozvoj rozumových a řečových schopností, pohybových, pracovních, hudebních, výtvarných schopností a kulturně hygienických návy-*

ků přiměřených věku dítěte. Zajišťování bezpečnosti a zdraví dětí, jejich pobytu na čerstvém vzduchu, spánku v odpovídajícím hygienickém prostředí a osobní hygieny dětí, včetně poskytování první pomoci.“ (Nařízení vlády 469/2002 Sb.)

Jak bylo uvedeno v první kapitole, u vázaných živností je nezbytná odborná způsobilost. Pro tuto živnost je vyžadována následující způsobilost (Zákon č. 455/1991 Sb.):

- a) povolání všeobecné sestry nebo zdravotnického asistenta nebo ošetřovatele nebo porodní asistentky nebo záchranáře podle zvláštního právního předpisu (zák. č. 96/2004 Sb.), nebo
- b) odborná způsobilost k výkonu povolání sociálního pracovníka nebo pracovníka v sociálních službách podle zvláštního právního předpisu (zák. č. 108/2006 Sb.), nebo
- c) odborná kvalifikace k výkonu povolání učitele mateřské školy podle zvláštního právního předpisu (zák. č. 563/2004), nebo
- d) profesní kvalifikace pro činnost chůvy pro děti do zahájení povinné školní docházky podle zvláštního právního předpisu (zák. č. 179/2006 Sb.).

Zároveň je podnikatel povinen podle živnostenského zákona, přílohy 5., zajistit výkon živnosti pouze fyzickými osobami splňujícími uvedenou odbornou způsobilost.

2.3.2 Péče o dítě starší tří let

Pokud se rozhodneme pro péči o děti starší než 3 roky, stačí pouze vyřízení **živnosti volné**. Pro vyřízení volné živnosti není nutné splňovat žádné zvláštní podmínky, živnost je možné založit na základě splnění základních podmínek. U volných živností je možnost výběru z následujících možností (iPodnikatel.cz, 2015):

- a) *„Mimoškolní výchova a vzdělávání, pořádání kurzů, školení, včetně lektorské činnosti“* - výběr této živnosti je vhodná v případě, kdy chceme poskytovat služby péče o dítě v námi zvolených prostorách.

Nařízení vlády č. 469/2000 Sb. definuje tuto živnost jako: *„Výchovu dětí nad tři roky věku v předškolních zařízeních, výuku v soukromých školách a zařízeních sloužících odbornému vzdělávání, pokud tato nejsou zařazena do sítě škol, školských a předškolních zařízení. Jiná mimoškolní výchova a vzdělávání, doučování žáků a studentů, výchovně vzdělávací činnost na dětských táborech a jiných zota-*

vovacích akcích, zejména vedení těchto akcí, zajišťování výchovných, relaxačních a vzdělávacích programů pro účastníky těchto akcí, dohled nad dětmi a podobně.“

- b) „*Poskytování služeb pro rodinu a domácnost*“ – jedná se o individuální péči o děti nad tři roky věku v rodinách nebo příležitostné krátkodobé hlídání dětí včetně dětí do tří let.

Nařízení vlády č. 469/2000 Sb. definuje tuto živnost jako: „*Poskytování služeb pro rodinu a domácnost, zejména zajišťování chodu domácnosti (vaření, úklid, praní, žehlení, péče o zahradu a podobně), individuální péče o děti nad tři roky věku v rodinách, příležitostné krátkodobé hlídání dětí (včetně dětí do tří let věku), péče o osoby vyžadující zvýšenou péči, obstarávání nákupů a jiných záležitostí souvisejících s chodem domácnosti a jiná obstaravatelská činnost.“*

U této živnosti nemusí podnikající osoba splňovat ani kvalifikační požadavky a není vyžadováno ani splnění hygienických podmínek. Péče však musí být poskytována individuálně v domácnosti, ve které dítě žije.

2.3.3 Nároky na hygienu při provozování služeb péče o děti

Při poskytování služeb péče o děti na základě živnosti musí být splněny požadavky uvedené ve vyhlášce č. 410/2005 Sb., o hygienických požadavcích na prostory a provoz zařízení a provozoven pro výchovu a vzdělávání dětí a mladistvých, která byla novelizována vyhláškou č. 343/2009 Sb. Vyhláška vymezuje veškeré hygienické a provozní podmínky jako jsou velikost a vybavení prostor, kapacita zařízení, sanitární zařízení, denní režim zařízení apod. Vzhledem k tomu, že se zaměřujeme na poskytování služeb péče o dítě na základě živnostenského oprávnění, bude se práce zabývat jen podmínkami, které musí splňovat provozovny pro výchovu a vzdělávání (živnosti mimoškolní výchova a vzdělávání). Dále budou uvedeny nejdůležitější podmínky kladené na prostor a provoz.

2.3.4 Prostorové podmínky

Mezi základní požadavky na prostorové podmínky při provozování služeb péče o děti podle vyhlášky č. 410/2005 Sb. můžeme zařadit:

- Na 1 dítě musí plocha denní místnosti užívané jako herna a ložnice činit nejméně 4 m², pokud je ložnice, jídelna nebo tělocvična stavebně oddělena, musí plocha denní místnosti činit nejméně 3 m² na 1 dítě.
- Plocha na 1 lehátko nebo lůžko pro spánek musí činit nejméně 1,7 m² na 1 dítě.

- Podlahy musí odpovídat charakteru činnosti upravené zvláštním právním předpisem o technických požadavcích stavby a musí být snadno omyvatelné.
- Musí být zřízeny osvětlené a větrané šatny. Pro 1 dítě musí být zajištěna podlahová plocha 0,25 m².
- V provozovnách pro výchovu a vzdělávání dětí předškolního věku musí být záchody a umývárny přístupné ze šatny a denní místnosti dětí, nedělí se podle pohlaví a musí být osvětleny a větrány.
- Nezastavěná plocha pozemku určená pro pobyt a hry dětí předškolního věku, včetně travnaté plochy, musí činit nejméně 4 m² na 1 dítě.
- Pozemek musí být oplocen a musí mít k dispozici zpevněnou plochu a travnatou plochu.

2.3.5 Provozní podmínky

K základním provozním podmínkám při provozování služeb péče o děti podle vyhlášky č. 410/2005 Sb. patří:

- Denní doba pobytu venku je zpravidla 2 hodiny dopoledne, odpoledne se řídí délkou pobytu dětí v zařízení. Dobu pobytu venku lze upravit s ohledem na venkovní teploty, případně může být úplně pobyt venku vynechán.
- Úklid se provádí denně setřením všech podlah a povrchů na vlhko, u kobereců vyčištěním vysavačem, denně se vynášejí odpadky, umývají se sanitární vybavení za použití čisticích prostředků s dezinfekčními účinky.
- Týdně je nutné omýt omyvatelné části stěn hygienického zařízení a dezinfikují se umývárny a záchody.
- Nejméně dvakrát ročně se umývají okna včetně rámu, svítidla a světelné zdroje, provádí se celkový úklid všech prostor a předmětů.
- Nejméně jedenkrát za 3 roky je nutné malování.
- Lůžkoviny jsou vyměňovány nejméně jednou za 3 týdny, ručníky jednou za týden.

2.3.6 Požadavky na hygienická zařízení

Počty hygienických zařízení v provozovnách pro výchovu a vzdělávání pro děti předškolního věku musí být podle nařízení vlády 343/2009 Sb. následující:

- Pro 5 dětí musí být zřízena jedna dětská mísa a umyvadlo.
- Maximálně místo 2 WC mís lze instalovat dětské pisoáry.

- Umývárna se vybavuje 1 až 2 sprchami řešenými tak, aby děti mohly vstupovat do sprch bez cizí pomoci.
- V provozovně musí být odvětraná úklidová komora s omyvatelnými stěnami, vybavena výlevkou s přívodem tekoucí pitné studené a teplé vody včetně odtoku vody.
- Hygienická zařízení musí být vybavena umyvadly s tekoucí pitnou studenou a teplou vodou, mýdlem v dávkovači a musí být zajištěna možnost osoušení rukou jednorázovými ručníky nebo osoušečem rukou.

3 MARKETINGOVÁ STUDIE

Nejdůležitějším cílem každé organizace je nalezení, získání a udržení zákazníka. (Vašítková, 2014, s. 20)

Náplní marketingové studie je získávání, analýza a zhodnocení informací o trhu a jeho okolí. V této fázi je nutné stanovit zejména (Kocmanová, 2010):

- Cílový trh projektu – segmentace trhu, charakteristika produktu, podpora prodeje.
- Zákazníci – kdo jsou kupující, cílová skupina kupujících, kdy a v jakém množství budou produkt nakupovat.
- Konkurence – kdo je naše konkurence, v čem jsme lepší, jiní.
- Budoucí vývoj poptávky.

3.1 Strategický marketing

Dnešní doba je dobou neustálých změn. Dochází k internacionalizaci, globalizaci, zkracování vzdáleností mezi výrobci, prodávajícími a kupujícími, vznikají nové technologie, zákazník má kvalitnější zdroje informací, má náročnější požadavky, vyžaduje stále vyšší kvalitu, má více možností výběru, mění se také organizační struktury ve firmách, komunikace, vybavení atd. Je proto nutné zaměřit se nejen na řešení každodenních problémů, ale také na strategické úvahy, zabývající se budoucností firmy. (Vašítková, 2014)

Kotler (2007, s. 66) definuje strategický marketing jako *proces sladění silných stránek firmy se skupinami zákazníků, kterým firma může sloužit. Jedná se o proces, který ovlivňuje celkový směr a budoucnost firmy.*

3.1.1 Tržní segmentace

Nelze uspokojit potřeby všech zákazníků. Je proto důležité stanovit si, koho chceme svou službou oslovit, tzn. vybrat tu část trhu (segment), která má podobné vlastnosti a chování a kterým můžeme svými službami vyhovět. (Vašítková, 2014, s. 35)

Rozeznáváme následující segmentační kritéria:

- **Geografická** – na jakém území chceme službu nabízet?
- **Demografická** – které skupině zákazníků budeme službu nabízet (věk, pohlaví, stav, původ aj.)?
- **Socioekonomická** – příjem, zaměstnání, životní cyklus rodiny a její návyky.

- **Psychografická** – výhody nebo preference skupiny spotřebitelů.
- **Motivy vedoucí ke koupi** – uvážené rozhodování, zvyky, náhlé impulsy.
- **Časová** – kdy jsou služby nakupovány?

3.1.2 SWOT analýza

SWOT analýza patří k základním strategickým nástrojům, pomocí kterého je možné analyzovat prostředí společnosti. Zaměřuje se na silné a slabé stránky společnosti, příležitosti, které nabízí současná situace a hrozby, které můžou nastat. Pomocí SWOT analýzy dokážeme zhodnotit celkové fungování firmy, odhalí problémy a pomůže nalézt možnosti pro další růst. Na jejím základě pak může být navržena strategie firmy. (braintools.cz)

Název této analýzy je odvozen z anglických slov:

- **Strenghts** – silné stránky
- **Weaknesses** – slabé stránky
- **Opportunities** – příležitosti
- **Threats** – hrozby

SWOT analýza se zobrazuje jako matice složená ze čtyř kvadrantů. Levá strana matice zobrazuje pozitivní vlivy, na pravé straně jsou negativa, zároveň horní část matice představuje interní prostředí, spodní část prostředí externí.

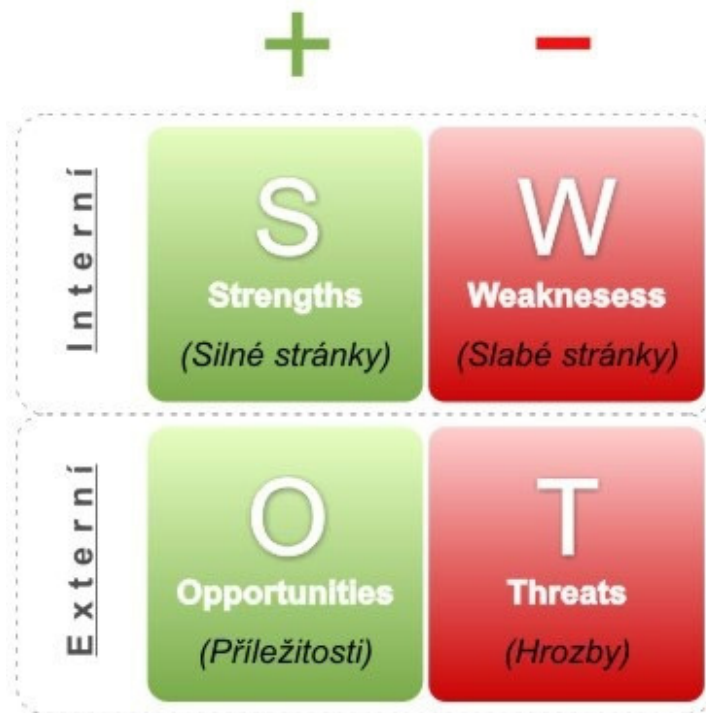
Analýza vnitřního prostředí

Jak uvádí Nadine Pahl a Anne Richter (2007) ve své knize, vnitřní analýza společnosti pomáhá k lepšímu určení cílů a strategie firmy. Znamená to stanovení silných a slabých stránek firmy (S - W), jedná se například o jedinečnost nabízeného produktu, zkušenosti zaměstnanců, know-how, cena, prostředí aj.

Analýza vnějšího prostředí

Dalším krokem je analýza vnějšího prostředí pomocí příležitostí a hrozeb (O – T). Při stanovení příležitostí je možné vycházet ze silných a slabých stránek firmy. Hrozby představují oblast, jež přináší rizika, která je nutné řídit. (BrainTools, 2014)

Obrázek 1 - SWOT



Zdroj – www.filosofie-uspechu.cz

3.1.3 Marketingový mix ve službách

Kotler (2007, s. 70) charakterizuje marketingový mix jako soubor marketingových nástrojů, s jejichž pomocí opravuje firma svou nabídku. Dříve marketingový mix obsahoval 4 prvky (4P), a to **produkt** (product), **cenu** (price), **distribuci** (place) a **marketingovou komunikaci** (promotion). Vašítková (2014, s. 22) uvádí, že postupem času se ukázalo, že v organizacích poskytujících služby, jsou 4P nedostačující. Bylo proto nutné přidat další tři P, a to **materiální prostředí** (physical evidence), **lidé** (people) a **procesy** (processes). Všechny 7 prvků marketingového mixu budou charakterizovány níže (Vašítková, 2014):

- **Produkt** – vše co můžeme nabídnout spotřebiteli k uspokojení jeho potřeb. U služeb mluvíme o procesu, který je často bez pomoci hmotných výsledků.
- **Cena** – vzhledem k tomu, že služby mají nehmotný charakter, cena se stává důležitým ukazatelem kvality.
- **Lidé** – při poskytování služeb dochází ke kontaktům zákazníka s poskytovatelem služby. Zejména u poskytování služeb jsou proto lidé velmi významní a mají přímý vliv na kvalitu služeb. Je proto důležité zaměřit se na

výběr, kvalifikaci, vzdělávání a motivaci zaměstnanců. Zároveň kvalitu služby ovlivňuje i zákazník, který je součástí procesu poskytování služeb.

- **Distribuce** – jde o místní lokalizaci služby, zpřístupnění služeb zákazníkovi a případnou volbu vhodného zprostředkovatele služby. Distribuce je nejméně flexibilním nástrojem marketingového mixu.
- **Materiální prostředí** – může mít více forem, např. budova, ve které je služba poskytována, brožura vysvětlující nabízené služby, nabídka cen a zvýhodnění, oblečení zaměstnanců aj.
- **Procesy** – způsob, jakým je služba poskytována. Jedná se např. o přesné vysvětlení výhod nabízeného produktu, srovnání s konkurencí, pomoc při vyplnění formulářů apod.
- **Marketingová komunikace** – jedná se o soubor nástrojů, které dopomáhají prodat nabízený produkt. Můžeme sem zařadit reklamu, podporu prodeje, osobní prodej a public relations (vytváření dobrých vztahů s veřejností).

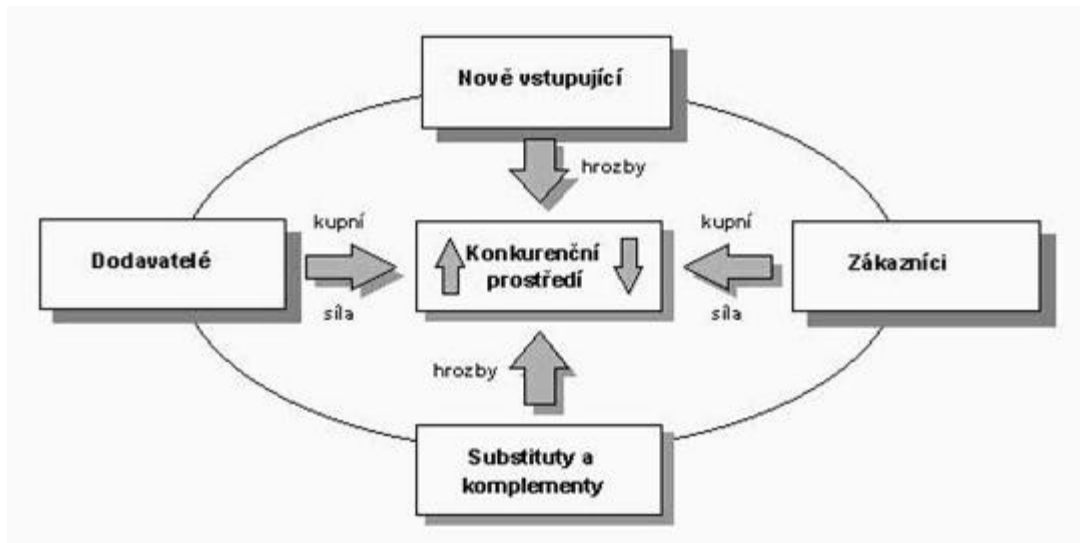
3.1.4 Porterův model

Porterův model pěti konkurenčních sil patří mezi základní analytické nástroje strategického marketingu. Model je zaměřen na konkurenci v odvětví. S jeho pomocí je možné odhadovat úspěšnost a rizika firmy v daném odvětví. (ManagementMania, 2013)

Porter ve svém modelu definoval pět sil, které ovlivňují podnikání firem v daném odvětví:

- **Stávající konkurenti** – jejich schopnost ovlivnit cenu a nabízené množství daného produktu.
- **Potenciální konkurenti** – jejich vstup a vliv na cenu nabízeného produktu.
- **Dodavatelé** – jejich schopnost ovlivnit cenu a nabízené množství potřebných vstupů
- **Kupující** – jejich schopnost ovlivnit cenu a poptávané množství daného produktu.
- **Substituty** – cena a nabízené množství výrobků/služeb aspoň částečně schopných nahradit daný produkt.

Obrázek 2 – Porterův model



Zdroj – www.strateg.cz

4 FINANČNÍ PLÁN/FINANCOVÁNÍ

Finanční plán je naprostou nezbytností pro začínající podnikatele. Je nejdůležitější částí celého podnikatelského plánu. V této části si podnikatel ujasní, jak bude svůj záměr financovat, zda a jaké cizí zdroje budou potřebné, jestli bude vše financovat z vlastních zdrojů, a zejména zjistí, zda bude celý projekt reálný a ziskový.

Finanční plán se v podstatě skládá z 3 výkazů, a to:

- Plánovaná rozvaha
- Plánovaný výkaz zisku a ztráty
- Plán peněžních toků

V této části se zaměříme na zakladatelský rozpočet, zahajovací rozvahu, plánovaný výkaz zisku a ztráty, plánovaný cash flow, možnosti financování a další skutečnosti spojené s finanční stránkou projektu.

4.1 Zakladatelský rozpočet

Sestavení zakladatelského rozpočtu by mělo předcházet každému počátku nového podnikání. Při zahájení činnosti jsou výdaje vyšší než příjmy. Proto Josef Šiman (2010, s. 48) doporučuje nepodceňovat význam zakladatelského rozpočtu z důvodu snížení podnikatelského rizika.

Jak dále Šiman uvádí, **účelem** zakladatelského rozpočtu:

- Zjištění potřebné výše kapitálu **pro založení podniku** (zřizovací výdaje, pořízení majetku) a **zahájení podnikání** (úhrada výdajů do doby, kdy podnik bude generovat příjmy).
- Stanovení struktury kapitálu (plánovaná rozvaha).
- Prověření reálnosti zajištění kapitálu.

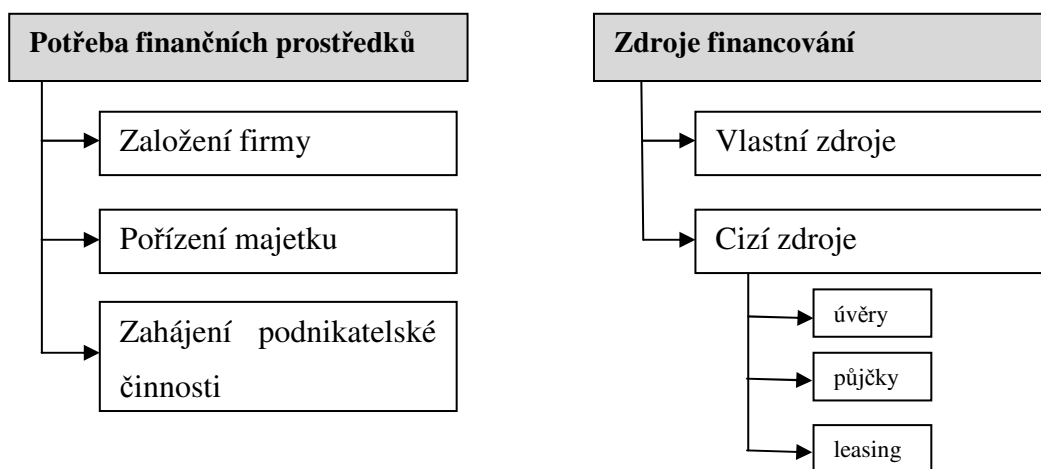
Susan Ward (2015) výdaje spojené s podnikáním rozděluje do dvou kategorií:

- **Počáteční výdaje** – jde o nezbytné výdaje, spojené se založením podniku. Můžeme sem zařadit např.:
 - Registrační poplatky
 - Licence
 - Povolení
 - Vybavení

- Nájemné
- Zálohy aj.
- **Výdaje spojené s chodem společnosti** – náklady (výdaje) nezbytné k provozu, jako jsou např.:
 - Nájemné
 - Telekomunikace
 - Reklama
 - Údržba, opravy
 - Kancelářské potřeby aj.

Založení firmy a nezbytné výdaje spojené se zahájením podnikání je možné financovat vlastními zdroji (vklad podnikatele, společníků), a zdroji cizími (bankovní úvěry, půjčky, leasing). Tyto zdroje můžeme dále rozdělit na dlouhodobé (splatnost delší než jeden rok) a krátkodobé (do 1 roku). (Veber, 2012, s. 94)

Obrázek 3 – Zakladatelský rozpočet



Zdroj – vlastní zpracování

Poté, co jsou zjištěny potřeby finančních prostředků nutných pro založení firmy a zahájení činnosti a je sestavena struktura zdrojů financování, sestavíme zahajovací rozvahu.

4.2 Zahajovací rozvaha

Obecně rozvaha zobrazuje strukturu majetku (aktiv) na levé straně a strukturu zdrojů (pasiv) na straně pravé.

Zahajovací rozvaha zobrazuje tyto struktury ke dni zahájení podnikatelské činnosti. Zahajovací rozvaha může mít následující strukturu:

Tabulka 2 – Zahajovací rozvaha

Aktiva	Pasiva
Dlouhodobý majetek	Vlastní kapitál
<ul style="list-style-type: none"> • Nehmotný majetek 	<ul style="list-style-type: none"> • Základní kapitál
<ul style="list-style-type: none"> • Hmotný majetek 	
Oběžný majetek	Cizí zdroje
<ul style="list-style-type: none"> • Zásoby 	<ul style="list-style-type: none"> • Závazky
<ul style="list-style-type: none"> • Peněžní prostředky 	<ul style="list-style-type: none"> • Bankovní úvěry, půjčky
CELKEM	CELKEM

Zdroj – vlastní zpracování

4.3 Rozpočet běžného financování

Kromě zahajovací rozvahy je nutné naplánovat také předpokládané výnosy, náklady a hospodářský výsledek na první měsíce, případně i roky činnosti. Tím zjistíme, zda firma bude schopna dosahovat zisku. Rozpočet financování nám pomůže odpovědět na otázku, zda a za jak dlouhou dobu budou splaceny cizí zdroje a kdy se vrátí vlastní zdroje do podnikání vložené. Je proto nutné sestavit **plánovaný výkaz zisku a ztráty** a **plán peněžních toků (cash-flow)**.

Je důležité uvědomit si rozdíl mezi náklady a výdaji a také mezi výnosy a příjmy. Veber (2012, s. 95) upozorňuje ve své publikaci na to, že nebude-li respektováno toto rozlišení, může dojít k tomu, že ačkoli podnikatel vykazuje zisk, nemá žádné peníze na účtu ani v pokladně.

4.3.1 Plánovaný výkaz zisku a ztráty

Výkaz zisku a ztráty zobrazuje výnosy, náklady a zisk za určité období. Jde o souhrn nákladů a výnosů podniku. Díky tomuto výkazu lze zjistit výsledek hospodaření, ať již celkový, provozní, finanční nebo mimořádný.

Susan Ward (2015) doporučuje při zahájení činnosti tvořit tento výkaz každý měsíc alespoň po dobu prvního roku.

Plánovaný VH je zobrazen v následující tabulce (tab. Plánovaný VH).

Tabulka 3 – Plánovaný výsledek hospodaření

		1. měsíc	2. měsíc	3. měsíc
+	Očekávané tržby			
-	Osobní náklady			
-	Režijní náklady			
-	Marketingové náklady			
	PROVOZNÍ VH			
-	Úroky			
	VH za běžnou činnost před zdaněním			
-	Daň z příjmů			
	VH za běžnou činnost po zdanění			

Zdroj – vlastní zpracování

4.3.2 Plánované cash-flow

Podstatou výkazu cash flow je zjištění změny stavu peněžních prostředků. Cash flow je důležitým elementem finančního řízení a finanční analýzy podniku. Souvisí se zajišťováním likvidity podniku. Výkaz peněžních toků propojuje výkaz zisku a ztráty s rozvahou.

Plánované peněžní toky na rozdíl od výkazu CF ukazují předpokládaný peněžní tok, tzn., jaké očekáváme příjmy a výdaje v budoucnosti. Výkaz CF vychází z operací provedených v minulosti.

Cash flow jako součást podnikatelského plánu dokáže vytvořit lepší představu o tom, jaké budou nutné kapitálové investice. (Ward, 2015)

Paták (2006, s. 184) ve své publikaci uvádí, že cash flow je možné kvantifikovat dvěma způsoby, a to:

- **Přímo** – sledováním příjmů a výdajů za dané období, kdy tento pohyb je přičten/odečten od počátečního stavu peněžních prostředků.
- **Nepřímo** – transformací zisku do pohybu peněžních prostředků a následnými úpravami, které souvisí se změnami majetku a kapitálu. Ačkoli je tato metoda složitější, je upřednostňována, a to zejména pro lepší vypovídací schopnost a přehlednější zobrazení zdrojů peněžních prostředků a jejich využití.

Podle Synka a kol. (2002, s. 242) se cash flow počítaný **přímou** metodou vypočte jako „rozdílnákladů, které jsou současně peněžními výdaji, a výnosů, které jsou současně peněžními příjmy. „

U používanější **nepřímé metody** vycházíme z hospodářského výsledku, ke kterému přičteme náklady, které nejsou peněžními výdaji, a odečteme výnosy, které neznamenají peněžní příjmy. (Synek a kol., 2002, s. 242)

Výsledky obou metod jsou stejné. Obě metody rozlišují 3 oblasti činnosti podniku, a to:

- **Provozní činnost** – zobrazují výsledky provozní činnosti (čistý provozní zisk), změny v pohledávkách odběratelů, závazcích u dodavatelů a změny v zásobách.
- **Investiční činnost** – zobrazuje pohyb dlouhodobého majetku a jeho zdroje.
- **Finanční činnost** – zobrazuje fondy plynoucí z použití úvěrů a jiných dluhů, společných akcií, splátek dluhů a dividendy. (Synek a kol., 2002, s. 242)

John E. Grable (2012) ve své publikaci říká, že podrobný cash-flow si musí sestavit každý podnikatel, a to i v případě, že je jeho finanční situace dobrá. Systematický přístup zaručí, že se v cash-flow neopomenou žádné významné položky. Je nutné zpracovat cash-flow matematicky správně, neboť případné chyby by se promítly do všech ostatních výkazů. Je nutné použít kontrolní výpočty (double-check).

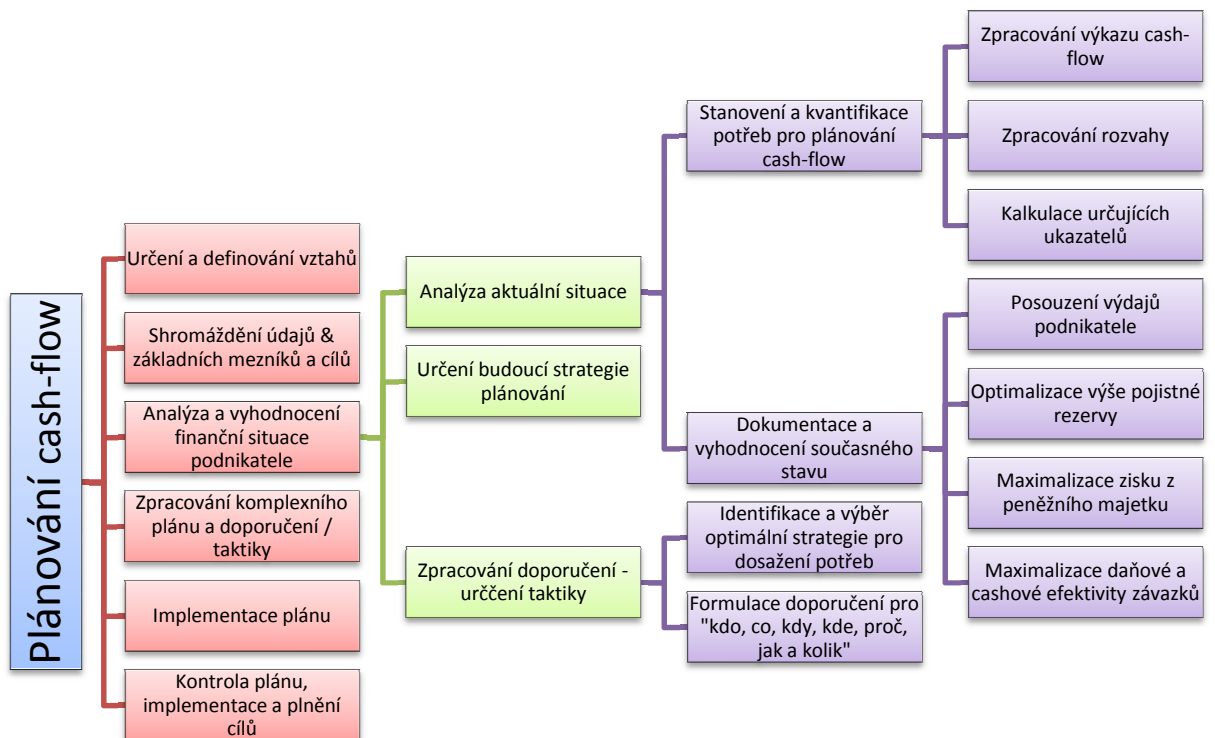
Primárním účelem sestavení cash-flow je dosažení stanovených finančních cílů. Například, finanční páka může být efektivní strategií, pokud má podnik dostatečnou čistou hodnotu, závazky jsou pod kontrolou, nebo když jsou úroky nižší než zdaněný zisk z alternativních investic. Tyto vztahy mezi čistou hodnotou, cash-flow a dalšími finančními cíli jsou to, co činí plánovací proces tak důležitým.

Než je však možné navrhnout zlepšení nebo optimální strategii, musí být důkladně analyzován a vyhodnocen současný stav.

Za prvé je to sestavení výkazu příjmů a výdajů, výkazu čisté hodnoty a diagnostika finančních ukazatelů.

Za druhé, tyto dokumenty, pravidelně aktualizovány, slouží jako podklad pro kontrolu plnění stanovené strategie a cílů a případné stanovení opatření k dosažení těchto cílů.

Obrázek 4 – Plánování cash flow



Zdroj – Grable, 2012

4.4 Zdroje financování podnikatelské činnosti

Poté, co již víme jaká je potřeba finančních prostředků pro naši podnikatelskou činnost, stojíme před další volbou, a to jakým způsobem budeme naši činnosti financovat. Milan R. Paták (2006, s. 5) shrnul vztah mezi financováním a podnikáním do několika bodů:

- Nelze podnikat bez kapitálu.
- Cílem podnikání je dosahování rentability vloženého kapitálu.
- Podnikání obsahuje i finanční podnikatelské riziko.

Základní rozdělení financování je na **vlastní** a **cizí zdroje**.

4.4.1 Vlastní zdroje financování

Začínající podnikatel svou činnost musí financovat zejména vlastními zdroji. Mezi vlastní zdroje financování patří:

- **Vklad podnikatele** – některé právní formy podnikání mají povinnou výši základního kapitálu, kterou vlastníci musí složit. I v případě, že není základní kapitál povinný, každý podnikatel svou činnost financuje i z vlastních zdrojů.
- **Interně vytvořené zdroje financování** – jedná se o samofinancování, které je tvořeno např. ziskem, fondy tvořenými ze zisku a odpisy (Režňáková, 2012)
- **Business Angels** – jedná se o vklad profesionálního investora (privátní investor). Kromě finančních prostředků investor přináší do podniku také své znalosti a zkušenosti, kontakty, podílí se na chodu podniku přímo nebo jako poradce. (TIC, 2010)
- **Venture kapitálové fondy** – rizikový kapitál, který je využíván pro financování zajímavých projektů, které mají vyšší riziko při realizaci, ale v případě úspěchu předpokládají vysoké výnosy. Do firmy vstoupí na určitou dobu investor pomocí navýšení základního kapitálu, tím firma získá potřebné zdroje.

4.4.2 Cizí zdroje financování

Téměř každý podnik potřebuje ke své činnosti i cizí zdroje financování. Jedná se o závazky (dluhy), které musí být v určené době splaceny. Cizí zdroje můžeme dále rozdělit na krátkodobé (splatné do 1 roku) a dlouhodobé. K cizím zdrojům patří např.:

- **Bankovní úvěry** – patří k nejpoužívanější formě financování cizími zdroji. Cenou za poskytnutí úvěru je úrok a další bankovní poplatky. O výši úroku rozhoduje bonita klienta a doba splatnosti úvěru. V závislosti na způsobu čerpání se může jednat např. o kontokorentní úvěr, revolvingový úvěr, lombardní úvěr, úvěr hypotekární aj. Je-li úvěr čerpán na základě směnky, jedná se např. o úvěr eskontní, diskontní, negociační, remboursní a akceptační.
- **Obchodní úvěry** – závazky vznikající v obchodním styku, kdy dodavatel nechce zaplatit zboží hned, ale má určitou splatnost (např. 30 dnů). V tomto případě mluvíme o **dodavatelském úvěru**. Jinou formou obchodního úvěru jsou **zálohy**, kterými odběratel poskytuje dodavateli finanční prostředky. (Paták, 2006)
- **Leasing** – jedná se o pronájem majetku za sjednané nájemné a na sjednanou dobu. Leasing může být **provozní** nebo **finanční**. Hlavním rozdílem mezi těmito formami

je, že po skončení provozního leasingu je pronajímáný majetek vrácen leasingové společnosti.

- **Factoring a forfaiting** – jedná se o odkup pohledávek před jejich splatností.
- **Rezervy** – zdroje, které jsou určeny k financování nepředvídaných výdajů v budoucnosti, jako např. opravy budov a zařízení. (Synek a kol., 2002)

Cenou za využívání cizího kapitálu je úrok a ostatní výdaje spojené s jeho získáním (bankovní poplatky, provize aj.). Přesto však je cizí kapitál většinou levnější než kapitál vlastní.

4.5 Stanovení ceny

Podle Vašítkové (2014, s. 99) je nutné brát v úvahu při stanovení cenové strategie následující faktory:

- náklady;
- konkurence;
- hodnota služeb pro zákazníka – užitek spotřebitele, tzn. rozdíl mezi cenou, kterou spotřebitel zaplatí a hodnotou, kterou by byl ochoten zaplatit.

Při tvorbě a kalkulaci cen je důležité rozlišení nákladů na **přímé a nepřímé náklady**.

- **Přímé náklady** – jsou takové náklady, které můžeme přímo přiřadit na jednotku služby, jedná se např. o náklady na pohonné hmoty na ujetý kilometr, mzda pečovatelky na hodinu, mzda opraváře za hodinu práce, materiál potřebný k výkonu dané služby atp.
- **Nepřímé náklady** – nelze přesně přiřadit jednotce služby. Jsou to většinou náklady režijní, které je nutné rozpočítat na jednotku služby.

Konkurence je při stanovení ceny služeb velmi důležitá. Jak Vašítková (2014, s. 100) uvádí, je důležité sledovat ceny služeb konkurence a zároveň znát i kvalitu konkurenčních produktů. Na základě konkurenčních cen je pak možné stanovit 3 druhy ceny, a to:

- **vyšší cenu**, než je průměrná cena na trhu;
- **průměrnou cenu**;
- **nižší cenu**, než je průměrná cena na trhu.

4.5.1 Metody stanovení cen

Vašítková (2014, s. 102) uvádí dvě metody stanovení cen služeb, a to metodu **objektivně stanovené ceny** a **subjektivně stanovené ceny**.

- **Objektivně stanovené ceny** – jde o stanovení fixního poplatku za určitou službu nebo hodinovou sazbu. Tento poplatek je poté pronásoben počtem spotřebovaných služeb nebo odpracovaných hodin. Výhodou této metody je zejména v jednoduchosti. Nevýhodou přináší to, že cena není projednávána se zákazníkem, tzn., není brán ohled na jeho vnímání hodnoty služby.
- **Subjektivně stanovené ceny** – jde o úpravu objektivní ceny na základě vnímání hodnoty zákazníkem.

4.5.2 Přístupy stanovení ceny

- **Nákladově orientovaná cena** – vychází z úplné kalkulace nákladů poskytnutí služby s přičtením ziskové přírážky.
- **Poptávkově orientovaná cena** – základem ceny je hodnota produktu vnímaná zákazníkem.
- **Konkurenčně orientovaná cena** – cena je odvozena od cen, které jsou nabízeny konkurenty. (iPodnikatel, 5. 2. 2013)

4.6 Hodnocení plánovaných výsledků

Kraváková (2013) říká, že je důležité po sestavení finančního plánu, tento plán také vyhodnotit. Tím získá důležité informace nejen sám podnikatel, ale také případní investoři. Vyhodnocením získáme odpovědi na otázky, zda je podnikatelský plán realizovatelný, jaká bude návratnost vložených investic, nebo jaká bude dlouhodobá výnosnost. K vyhodnocení můžeme použít následující ukazatele:

- **Ukazatelé rentability** – jedná se o statické ukazatele (nerespektují faktor času). Pomocí těchto ukazatelů je možné měřit výnosnost např. vloženého kapitálu, tzn. schopnost dosahovat zisku z vloženého kapitálu nebo rentabilitu nákladů, díky které můžeme zjistit, kolik korun nákladů musíme vynaložit, abychom získali 1 Kč zisku. Tyto ukazatele by měly mít rostoucí tendenci. Pro výpočet může být využit následující vzorec (upravený pro začínajícího podnikatele):

$$ROE = \frac{\text{zisk (očekávaný)}}{\text{vlastní kapitál}}$$

- **Doba návratnosti** – pomocí doby návratnosti zjistíme dobu, která bude potřebná pro úhradu vložených investičních nákladů čistými budoucími příjmy. Výpočet vychází z finančního plánu.
- **Čistá současná hodnota – Net Present Value** – na rozdíl od doby návratnosti tato metoda bere v úvahu časovou hodnotu peněz. Fotr a Souček (2005, s. 69) definují ČSH jako „*součet diskontovaného čistého peněžního toku projektu během jeho života zahrnujícího jak období výstavby, tak i období provozu.*“

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

4.7 Rizika

Každá podnikatelská činnost s sebou nese nebezpečí neúspěchů, ztrát na výsledku hospodaření nebo majetku. Je proto důležité rizika sledovat a řídit.

Celkové riziko je označováno jako **riziko podnikatelské (obchodní)**. M. R. Paták (2006, s. 147) definuje podnikatelské riziko jako „*možnost, že dosahované výsledky podnikání se budou nepříznivě anebo příznivě odchylovat od predikovaných výsledků.*“

Podnikatelské riziko je možné snížit pomocí dobře sestaveného podnikatelského plánu, sledováním aktuálního dění na trhu a stavu organizace.

Podle Fotra a Součka (2005, s. 136) podnikatelské riziko v sobě ukrývá negativní i pozitivní stránku. **Pozitivní stránka** představuje naděje na úspěch podniku, uplatnění se na trhu a dosažení vysokých zisků. **Negativní stránka** představuje naopak nebezpečí ztrát a celkový neúspěch podniku.

4.7.1 Klasifikace rizika

Rizika můžeme členit z několika hledisek. K základním způsobům členění patří (Fotr a Souček, 2005):

- **Podnikatelské a čisté riziko** – čisté riziko má pouze negativní stránku, podnikatelské riziko, jak je již zmíněno výše, má stránku i pozitivní. Čisté riziko se obvykle vztahuje ke ztrátám a škodám na majetku organizací a jednotlivců, vyvolaných přírodními vlivy, technickými systémy a jednáním lidí.
- **Systematické a nesystematické riziko** – **systematické** riziko je vyvoláno společenskými faktory, jedná se např. o změny peněžní a rozpočtové politiky, změny

daňového zákonodárství, změny trhu (tržní riziko). Systematické riziko nelze diverzifikovat. Riziko **nesystematické (jedinečné)** je specifické pro jednotlivé firmy. Jedná se např. o vstup nového konkurenta, odchod klíčových pracovníků apod.

- **Vnitřní a vnější riziko** – rizika vztahující se k faktorům uvnitř firmy označujeme jako **vnitřní**. Rizika, která se vztahují k podnikatelskému okolí, označujeme jako **vnější (externí)**. Můžeme k nim zařadit např. konkurenci, dodavatele, ekonomické a sociální prostředí apod.
- **Ovlivnitelné a neovlivnitelné riziko** – u tohoto členění je důležité, zda můžeme působit na příčinu rizika. **Ovlivnitelné** riziko můžeme snížit vhodnými nástroji. **Neovlivnitelné** riziko (např. pohyb měnového kurzu, přírodní jevy) nemůžeme eliminovat, ale lze snížit jeho negativní dopady, např. formou pojištění.

K dalším rizikům můžeme zařadit např. rizika (Fotr a Souček, 2006):

- **Politická** – zahrnující stávky, převraty, války, teroristické útoky, znárodnování, exportní omezení atp.
- **Legislativní** – změny zákonů, rozpočtová a investiční politika, ochrana životního prostředí, ochrana duševního vlastnictví atd.
- **Environmentální** – náklady spojené s odstraněním škod na životním prostředí, s využíváním neobnovitelných zdrojů atd.
- **Informační** – vztahují se k datům a informačním systémům a ochraně dat.

Každý podnikatel by měl sledovat a snažit se eliminovat rizika. V případě, že se nebude zajímat o rizika a nebude se snažit je řídit, může to mít negativní dopad na celé jeho podnikání. Naopak v případě řízení rizik může využít příležitosti působení pozitivních vlivů.

II. PRAKTICKÁ ČÁST

5 ANALÝZA PROBLÉMU A SOUČASNÉ SITUACE

5.1 Trh

Chceme-li vstoupit na kterýkoli trh, je důležité nejdříve tento trh prozkoumat z několika hledisek. Cílem této kapitoly je analýza trhu služeb poskytujících péči o děti. Zaměříme se na složení obyvatelstva v oblasti Strážnice a okolí a působení konkurence ve vybrané oblasti.

5.1.1 Časové hledisko

V dnešní době již není příliš běžné, aby žena zůstávala na mateřské dovolené 4 roky, případně zůstala jako žena v domácnosti i více let. Zároveň se zvyšuje důchodový věk, a proto není již běžné, aby zůstávaly babičky doma s vnoučaty. Nejedna matka tak musela řešit otázku, kam s dítětem, aby se mohla vrátit co nejdříve do práce. Protože mateřské školy jsou slučovány a ubývá jich, není možné umístit do školky každé dítě. Mateřské školy je možné využít většinou maximálně do 16 hodin. Jedná-li se o víkend nebo svátek, jsou školky uzavřeny, o letních a jiných prázdninách bývá často provoz mateřských škol omezen. Kam tedy umístit dítě v těchto případech?

Právě proto je ten správný čas pro vstup agentury na hlídání dětí na trh.

5.1.2 Geografické hledisko

Podnikatelský záměr se soustředí na nabídku služeb poskytujících péči o děti v oblasti Strážnice a okolí. Jako okolí je označena oblast asi 15 km okolo Strážnice. Z této vzdálenosti lidé nejen denně dojíždí do práce, ale předpokládáme, že je to i přijatelná vzdálenost pro dopravení dítěte do agentury. V tabulce níže jsou uvedeny jednotlivé vybrané obce z okolí Strážnice a jejich počet obyvatel k 1. 1. 2014. Tabulka je vytvořena z dat ČSÚ, dostupných na www.czso.cz.

Tabulka 4 – Vybrané obce okolí Strážnice

Obec	Celkový počet obyvatel	Muži	Ženy
Bzenec	4 303	2 122	2 181
Hroznová Lhota	1 265	615	650
Kněždub	1 124	551	573
Kozojídky	510	247	263

Petrov	1 336	656	680
Radějov	835	421	414
Strážnice	5 673	2 787	2 886
Sudoměřice	1 258	624	634
Tasov	546	265	281
Tvarožná Lhota	918	459	459
Veselí n. Mor.	11 357	5 522	5 835
Vnorovy	3 030	1 484	1 546
Žeraviny	198	97	101
Celkem	32 353	14 269	14 856

Zdroj – vlastní zpracování na základě dat dostupných z:

https://www.czso.cz/csu/xb/bilance_poctu_obyvatel_v_obcich_jihomoravskeho_kraje

5.1.3 Demografické hledisko

Ve vybrané lokalitě žilo k 1. 1. 2014 32.353 obyvatel. Z toho je 16.503 žen a 15.850 mužů. Nejvyšší porodnost je u žen ve věku 25 – 34 let. Počet mužů a žen v jednotlivých obcích znázorňuje následující tabulka, která je doplněná informací o počtu žen, u kterých byla zjištěna nejvyšší porodnost.

Tabulka 5 – Počet obyvatel, mužů a žen

Obec	Počet obyvatel	Muži	Ženy	Ženy 25 - 34 let
Bzenec	4 303	2 122	2 181	545
Hroznová Lhota	1 265	615	650	175
Kněždub	1 124	551	573	160
Kozojídky	510	247	263	77
Petrov	1 336	656	680	196
Radějov	835	421	414	106
Strážnice	5 673	2 787	2 886	771
Sudoměřice	1 258	624	634	181
Tasov	546	265	281	77
Tvarožná Lhota	918	459	459	117
Veselí n. Mor.	11 357	5 522	5 835	1 488
Vnorovy	3 030	1 484	1 546	427
Žeraviny	198	97	101	28
Celkem	32 353	15 850	16 503	4 348

Zdroj – vlastní zpracování na základě dat dostupných z:

https://www.czso.cz/csu/xb/bilance_poctu_obyvatel_v_obcich_jihomoravskeho_kraje

Další tabulka obsahuje informace o počtu dětí ve sledované oblasti. Tabulka je rozdělena opět podle jednotlivých obcí a dále pak podle věku dětí. Vzhledem k tomu, že podnikatelský záměr je na založení agentury na hlídání dětí, jsou pro nás nejdůležitější informace ve sloupci *Děti 0 – 4 let* a *Děti 5 – 9 let*. Celkový počet dětí ve věku 0 – 9 let je **3.088**.

Tabulka 6 – Počet dětí podle věku

Obec	Celkem dětí 0 - 14 let	Děti 0 - 4 let	Děti 5 - 9 let	Děti 10 - 14 let
Bzenec	644	200	236	208
Hroznová Lhota	185	77	60	48
Kněždub	145	44	52	49
Kozojídky	87	29	34	24
Petrov	155	56	55	44
Radějov	113	28	48	37
Strážnice	789	236	299	254
Sudoměřice	212	81	72	59
Tasov	79	25	30	24
Tvarožná Lhota	145	35	54	56
Veselí n. Mor.	1 489	498	528	463
Vnorovy	440	147	154	139
Žeraviny	21	5	5	11
Celkem	4 504	1 461	1 627	1 416

Zdroj – vlastní zpracování na základě dat dostupných z:

https://www.czso.cz/csu/xb/vekove_slozeni_obyvatelstva

V další tabulce si ukážeme vývoj obyvatelstva za roky 2010 – 2013. Za sledované roky došlo k mírnému snížení populace ve sledované oblasti. Klesající trend v počtu obyvatel je zobrazen v grafu 1 – *Vývoj obyvatelstva*.

V letech 2010 – 2013 se narodilo v oblasti, na kterou se zaměřujeme, 1.170 dětí. Ačkoli dochází k poklesu počtu obyvatel ve sledované lokalitě, došlo v roce 2013 k nárůstu nově narozených dětí. To je znázorněno v grafu *Narozené děti*. Pokles i růst v letech 2010 – 2013 není příliš výrazný, je tedy možné tyto data považovat za téměř konstantní.

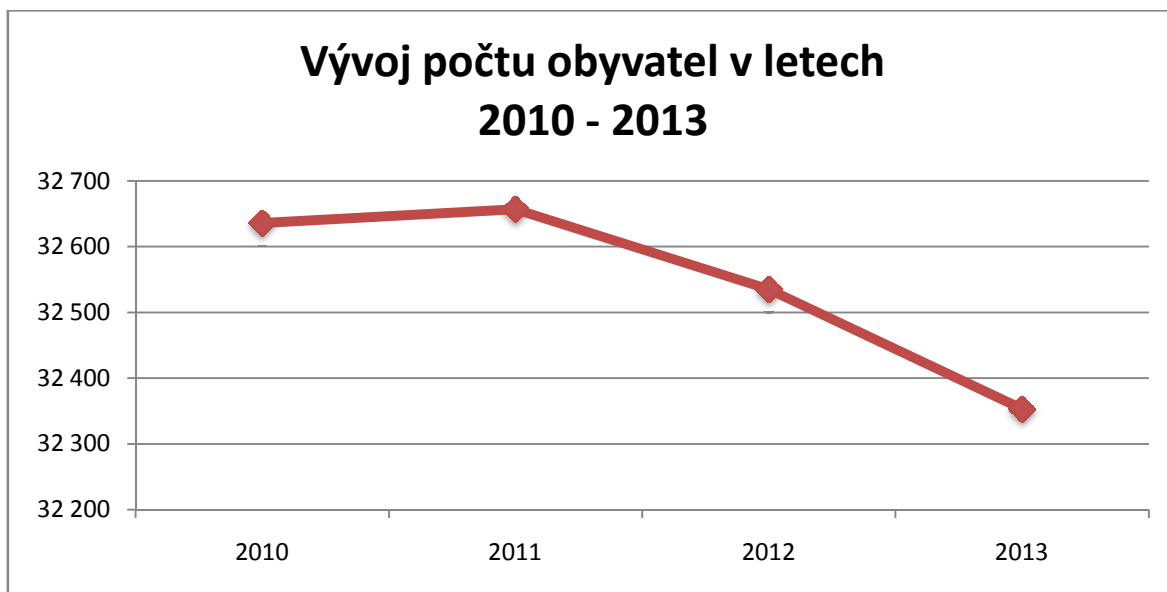
Tabulka 7 – Demografický vývoj

Rok	2010		2011		2012		2013	
	Počet obyvatel	Narozené děti	Počet obyvatel	Narozené děti	Počet obyvatel	Narozené děti	Počet obyvatel	Narozené děti
Bzenec	4 336	44	4 316	40	4 295	36	4 303	36
Hroznová Lhota	1 250	20	1 274	15	1 263	14	1 265	15
Kněždub	1 112	4	1 129	10	1 127	5	1 124	10
Kozojídky	497	8	511	5	509	3	510	3
Petrov	1 312	16	1 326	8	1 331	13	1 336	9
Radějov	804	3	811	2	840	9	835	7
Strážnice	5 756	51	5 773	53	5 728	47	5 673	46
Sudoměřice	1 252	15	1 267	19	1 274	14	1 258	15
Tasov	549	7	555	3	552	1	546	7
Tvarožná Lhota	901	5	903	6	915	10	918	4
Veselí n. Mor.	11 628	102	11 561	112	11 471	85	11 357	107
Vnorovy	3 043	32	3 031	26	3 028	39	3 030	24
Žeraviny	196	1	200	2	202	1	198	1
Celkem	32 636	308	32 657	301	32 535	277	32 353	284

Zdroj – vlastní zpracování na základě dat dostupných z:

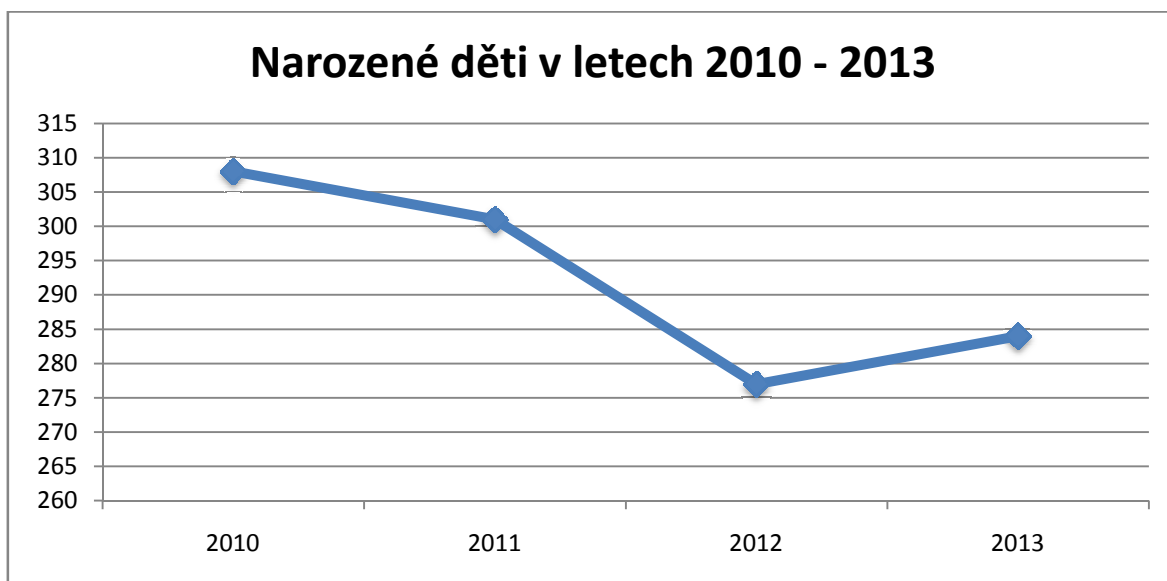
https://www.czso.cz/csu/xb/bilance_poctu_obyvatel_v_obcich_jihomoravskeho_kraje

Graf 1 – Vývoj obyvatelstva



Zdroj – vlastní zpracování

Graf 2 – Narozené děti



Zdroj – vlastní zpracování

5.2 Cílová skupina zákazníků

Lukáš Fabián (2015) ve svém článku uvádí, že průměrný věk prvorodiček v ČR je 28 let. Mnoho žen však má děti již okolo dvacátého roku, některé ženy mají děti i po čtyřicítce. My se proto zaměříme na skupinu obyvatelstva ve věku 20 – 49 let. V tabulce níže je pro-

centuální složení obyvatel v oblasti Strážnice a okolí. Z celkového počtu tedy naši potenciální zákazníci tvoří asi 43 % sledovaného vzorku obyvatel.

Tabulka 8 – Věkové složení obyvatel

Věkové složení obyvatel		
0 - 9 let	3 088	9,54%
10 - 19 let	3 033	9,37%
20 - 29 let	4 337	13,41%
30 - 39 let	4 895	15,13%
40 - 49 let	4 711	14,56%
50 - 59 let	4 387	13,56%
60 - 69 let	4 217	13,03%
70 - 79 let	2 464	7,62%
80 a více let	1 221	3,77%

Zdroj – vlastní zpracování

Agentura se zaměřuje na děti ve věku od 3 do 15 let. Již výše bylo v tabulce *Počet dětí podle věku* vyčísleno, že k 1. 1. 2014 bylo ve sledované lokalitě více než 4,5 tis. dětí tohoto věku.

5.3 Konkurence

Ve Strážnici a jejím nejbližším okolí zatím neexistuje žádná agentura poskytující služby spojené s hlídáním dětí. Při průzkumu tohoto trhu bylo nalezeno pouze několik inzerátů, většinou studentek, které nabízejí možnost pohlídání dítěte.

Jako nepřímé konkurenty v oblasti péče o děti proto můžeme označit jen mateřské školy, které jsou ve Strážnici a jejím okolí. Vzhledem k tomu, že poplatky ve státních mateřských školách se pohybují mezi 200 – 500 Kč měsíčně, většina rodičů využije raději těchto služeb. Mateřské školy však nabízejí své služby jen v určité době, a to ve všední dny, většinou v době od 6:00 do 16:30. Mimo to mateřské školy mají různá omezení provozu během letních prázdnin a také omezenou kapacitu. Nelze je proto označit jako přímou konkurenci, která by nabízela stejné služby.

5.4 SWOT

Poté, co jsme analyzovali trh a konkurenci, můžeme sestavit SWOT analýzu, tedy stanovit, jaké silné a slabé stránky má náš projekt a v čem můžeme nalézt příležitosti a hrozby.

5.4.1 Silné stránky

K silným stránkám projektu můžeme zařadit plnění individuálních požadavků zákazníka. Služby budou poskytovány dle přání zákazníků celoročně, a to včetně víkendů, svátků a v kteroukoli dobu. Zákazník tedy nebude omezen provozní dobou, kdy by mohl využít poskytovaných služeb jen do určitého času.

Další silnou stránkou jsou prostory, kde budou služby poskytovány. Podnikatelka vlastní budovu, která bude upravena pro její činnost. Zákazníci tak budou moci využít nově upravených prostor.

Protože je podnikatelka zdatná v cizích jazycích, budou nabízeny také služby výuky cizích jazyků, a to jazyka německého a anglického. Podnikatelka sama již dříve vyučovala německý jazyk v mateřských školách, má tedy zkušenosti s přístupem k výuce jazyků dětí předškolního věku.

5.4.2 Slabé stránky

Ke slabým stránkám našeho projektu patří zejména nezkušenost. Podnikatelka sice vychovala své čtyři děti, v oblasti péče o děti však jinak nemá další zkušenosti.

Další slabou stránkou je nevýhoda nově vznikající firmy. Ve Strážnici a jejím okolí dosud neexistuje podobná agentura, která by tyto služby nabízela. Bude proto náročnější dostat se do povědomí lidí a prosadit se.

5.4.3 Příležitosti

Jako největší příležitost můžeme vyzvednout nepřesycenost trhu. Ve Strážnici a okolí dosud není agentura, která by nabízela služby spojené s hlídáním dětí. Rodiče tak nemají možnost těchto služeb využívat.

S tím spojená je zvědavost potenciálních zákazníků, kteří budou mít zájem vyzkoušet tuto službu.

5.4.4 Hrozby

Ačkoli největší příležitost vidíme v nepřesycenosti trhu, zároveň pro nás představuje největší hrozbu. Vzhledem k tomu, že lidé ve vybrané oblasti nemají zkušenosti s agenturami poskytující námi zvolené služby, můžeme se setkat s nezájmem o jejich využívání.

Další hrozbou v případě úspěchu projektu je nově vstupující konkurence, která by mohla snížit zájem o nabízené služby.

Tabulka 9 – SWOT analýza

<p style="text-align: center;">SILNÉ STRÁNKY</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plnění individuálních požadavků zákazníků • Prostory pro provozování činnosti • Možnost výuky německého a anglického jazyka 	<p style="text-align: center;">SLABÉ STRÁNKY</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nově vznikající firma • Nezkušenost • Výběr zaměstnanců
<p style="text-align: center;">PŘÍLEŽITOSTI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nepřesycený trh • Zvědavost potenciálních zákazníků 	<p style="text-align: center;">HROZBY</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nezájem o využívání služeb agentury • Nově vstupující konkurence • Špatně zvolená strategie

Zdroj – vlastní zpracování

5.5 Zhodnocení výsledků analýz

Cílem páté kapitoly diplomové práce bylo zhodnocení stavu trhu služeb poskytujících péči o děti v oblasti Strážnice a okolí. Na základě zjištěných výsledků pak odpovědět na otázky, zda je vhodné ve sledované oblasti realizovat podnikatelský záměr a zda má tento záměr šanci na úspěch.

Z provedených analýz vyplynulo, že je možné vstoupit na trh služeb poskytujících péči o děti, kde v podstatě zatím není žádná konkurence nabízející obdobné služby. Jako nepřímé konkurenty je možné označit jen mateřské školy.

Cílovou skupinou projektu je skupina obyvatelstva ve věku 20 – 49 let, která představuje 43 % sledovaného vzorku obyvatel. Agentura se zaměřuje na hlídání dětí ve věku 3 – 10 let, což představuje asi 3tis. dětí. Vývoj počtu obyvatel je téměř konstantní, není proto očekáván prudký nárůst nebo pokles. Ročně se ve Strážnici narodí asi 50 dětí. Ve sledované oblasti Strážnice a okolí je nově narozených dětí okolo 300.

Na základě výsledků provedených analýz lze konstatovat, že na trhu je mnoho potenciálních zákazníků, které by nabízená služba mohla oslovit.

Myslím si proto, že je správný čas pro vstup na trh služeb poskytujících péči o děti. Nejen díky omezené kapacitě mateřských škol, ale také proto, že podnikatelka bude své služby nabízet i o víkendech, svátcích, prázdninách a podle požadavků zákazníků také ve večerních hodinách, předpokládám, že podnikatelský záměr má šanci na úspěch.

6 PROJEKTOVÉ ŘEŠENÍ PODNIKATELSKÉHO ZÁMĚRU

6.1 Titulní list

Název společnosti:	Agentura IK
Sídlo:	Zámek 674, Strážnice 696 62
Kontaktní telefon:	+420 739 624 162
Kontaktní e-mail:	kamila.klepacova@seznam.cz
Webové stránky:	hlidanistraznice.cz
Předmět podnikání:	<ul style="list-style-type: none">• péče o dítě starší 3 let,• mimoškolní výchova a vzdělávání,• poskytování služeb pro rodinu a domácnost.
Forma podnikání:	Podnikání na základě živnostenského oprávnění v oblasti živnosti volné č. 72 a č. 79.
Forma účetnictví:	Účetnictví, neplátce DPH
Zahájení činnosti:	říjen 2015

Tento podnikatelský plán bude sloužit pro plánování založení podniku, posouzení jeho životaschopnosti a udržitelnosti. Podnikatelský plán a všechna data v něm jsou důvěrná, jejich kopírování a reprodukce je možná jen se souhlasem podnikatelky.

6.2 Shrnutí

Představení podniku

Podnik bude založen za účelem poskytování služeb péče o dítě a mimoškolní výchovy a vzdělávání v oblasti Strážnice a okolí. Cílovou skupinou podniku jsou rodiny s dětmi, zejména pak matky na mateřské dovolené a matky s malými dětmi do 10 let. Díky poskytování služeb celodenního hlídání dětí bude snazší pro matky věnovat se svému zaměstnání nebo studiu, případně při využití hodinového hlídání se mohou rodiče věnovat svým zálibám nebo vyřizování neodkladných záležitostí. Tyto služby budou, na rozdíl od běžných mateřských škol, poskytovat své služby také o víkendech, během svátků a o letních a jiných prázdnin.

Cílem tohoto plánu je zpracování podnikatelského záměru do takové podoby, aby bylo možné na jeho základě založit živnost, plánovat financování podniku a vytvářet zisk.

Produkt

Firma bude nabízet služby v oblasti péče o dítě. Hlavní činností bude hlídání dětí ve věku od 3 let, a to z počátku činnosti zejména ve vlastních prostorách. V dalších letech činnosti budou zaměstnáni další lidé a bude tak možné využít více hlídání dětí v místě bydliště zákazníka.

Vedlejší činností podnikatelky bude výuka cizích jazyků, a to německého a anglického. Této výuky bude možné využít jak v době hlídání dítěte (dětí), tak individuálně nebo v menších skupinkách.

Příležitost

Jako hlavní příležitostí pro úspěšnost podniku je neexistence konkurence. Ve Strážnici a okolí zatím není podobná agentura, která by nabízené služby poskytovala. Za konkurenty tak mohou být označeny pouze mateřské školy, které však mají omezené kapacity a provozní dobu (většinou do 16:00, o víkendech a svátcích jsou zavřené, během letních prázdnin mají omezený provoz). Potenciální zákazníci se díky službám hlídání dětí o víkendech nebo ve večerních hodinách mohou věnovat také sobě, svým zálibám, studiu a zaměstnání.

Cíle podniku

K hlavním cílům patří vytvoření úspěšného podniku a tvorba zisku. Aby bylo dosaženo těchto cílů, bude kladen důraz na kvalitu služby, individuální přístup k zákazníkům a získání stabilní klientely. Pomocí kvality poskytovaných služeb bude také dosahováno zisku.

Cílová skupina

Jako cílová skupina projektu je skupina obyvatelstva ve věku 20 – 49 let. Zde předpokládáme, že se jedná o rodiče, kteří mají děti ve věku 3 – 10 let. Díky nabízené službě hlídání dětí se mohou alespoň částečně přiblížit dobám před příchodem potomka, kdy se mohli více věnovat svým zálibám, studiu či zaměstnání.

Financování činnosti a finanční plánování

Podnikatelka vloží do svého podnikání z vlastních zdrojů peněžní prostředky ve výši Kč 500 000, cizích zdrojů nebude využito. Dále do podnikání bude vložena budova v hodnotě Kč 200 000. Před zahájením činnosti bude budova upravena z vlastních vložených prostředků. Očekávaná výše této investice je Kč 350 000.

Finanční plán je vypracován na první 3 měsíce činnosti a následující 2 roky. Na toto období je vypracována očekávaná rozvaha, očekávané výnosy, náklady a výsledek hospodaření a plánovaný cash flow.

Podnikatelka si dobrovolně zvolila vedení účetnictví, a to především z důvodů větší přehlednosti a také z důvodu očekávaného budoucího přechodu z OSVČ na s. r. o., která účetnictví vede povinně (Zákon č. 563/1991 Sb.)

6.3 Popis podnikatelské příležitosti

Hlavní myšlenkou realizace podniku vychází ze skutečnosti, že byla nalezena mezera na trhu v oblasti poskytování služeb péče o dítě. Málokterá rodina dokáže udržet v chodu domácnost jen s pomocí jednoho platu. Matky se tak snaží o rychlý návrat do zaměstnání a zde většinou nastávají problémy:

- **Jak řešit nepřijetí dítěte do školky?**
- **Jak řešit občasné hlídání dítěte?**

Dříve nebyl problém předat dítě prarodiči na celý den a moci tak jít do práce, zařídít nezbytné záležitosti, případně se věnovat svým zálibám. Vzhledem k tomu, že důchodový věk roste, není již tato možnost tak častá.

Ani v případech, kdy je dítě do mateřské školy přijato, není tento problém vyřešen. Mateřské školy mají provozní dobu, která je většinou do 16 hod. Jak ale vyzvednout dítě, pokud musí rodič zůstat déle v práci nebo musí jít do práce o víkendu?

Právě k těmto otázkám díky tomuto podnikatelskému záměru nalézáme odpovědi.

Podnik nabízí služby v oblasti hlídání dětí. Své služby nabízí také o víkendech a ve večerních hodinách. Ačkoli Strážnice a okolí není příliš velká oblast, dosud zde není konkurence, která by nabízela stejné nebo podobné služby. V tom právě shledávám velkou příležitost pro úspěch.

Cílem podniku je poskytování kvalitních služeb, díky kterým bude získána určitá klientela. Spokojený zákazník pak nejlépe udělá reklamu svým doporučením. V případě zájmu dalších zákazníků se pak podnik bude rozšiřovat přijetím dalších zaměstnanců.

6.4 Formální popis podniku pomocí marketingový mixu

Marketingový mix představuje 7 prvků, a to *produkt, cenu, distribuci, marketingovou komunikaci, materiální prostředí, lidi a procesy*. Proto se nyní zaměříme na tyto prvky, které budou charakterizovat naši nabízenou službu.

6.4.1 Produkt

Produktem agentury je nabídka služeb spojená s hlídáním dětí. Děti budou hlídány v nově zrekonstruovaných prostorách, ve kterých jim bude poskytnuta maximální péče.

Jako doplňkový produkt bude nabízena výuka zvoleného cizího jazyka (německý, anglický).

6.4.2 Cena

Jak již bylo několikrát zmíněno, ve Strážnici a jejím okolí není přímá konkurence, která by nabízela obdobné služby. Při tvorbě ceny proto budeme vycházet z nabídky agentur na hlídání dětí v jiných lokalitách. Protože se nacházíme v Jihomoravském kraji, můžeme srovnat ceny těchto služeb poskytované v Brně. Přehled cen vybraných agentur je níže v tabulce *Agentury hlídání dětí v Brně*.

Tabulka 10 – Agentury hlídání dětí v Brně

Agentura	Cena za 1 hodinu	Celodenní cena	Doučování
Mia	140,00	2 400,00	150,00
Agentura Suzi s. r. o.	135,00	1 000,00	-
Bibo	180,00	-	250,00
MC Doma	100,00	-	-
Pikolínno s. r. o.	150,00	2 400,00	-
Průměrná cena	141,00	1 933,33	200,00

Zdroj – vlastní zpracování

Dále můžeme odvíjet stanovení ceny podle nabízených služeb „hlídaček“ (většinou studentky nabízející služby hlídání dětí). Hodinová sazba za jejich služby se pohybuje v rozmezí 70 – 100 Kč. Tzn., můžeme si zvolit cenu průměrnou, a to **85 Kč/hod.**

Na trhu se můžeme také setkat se soukromými mateřskými školami, jejichž cena za 1 měsíc se pohybuje okolo 5.000 – 9.000 Kč.

Cena by však neměla být stanovena jen na základě porovnání s konkurencí. Je proto nutné provést kalkulaci nákladů, podle kterých můžeme stanovit cenu, která tyto náklady pokryje. Při stanovení nákladově orientované ceny musíme brát v úvahu všechny náklady, které nám vzniknou během činnosti.

Pro stanovení ceny budeme vycházet z průměrné ceny „hlídaček“, tzn. 85,- Kč/hod. Tato částka představuje mzdu za hodinu, která bude také využita při přijímání zaměstnanců. Mzdy představují při kalkulaci rozvrhovou základnu, od které se budou odvíjet další náklady.

K hodinové mzdě je nutné přičíst režijní náklady, které jsou spojeny s poskytováním služby. Jde zejména o náklady spojené s platbou energií. Režijní náklady předpokládáme 40 % k přímým mzdám.

Výpočet hodinové sazby:

Tabulka 11 – Kalkulace ceny

Položka	Částka
Hodinová sazba	85
Režijní náklady – 40 % k přímým mzdám	34
Vlastní náklady výkonu	119
Očekávaný zisk z každé hodiny 25 %	30
Konečná cena hlídání (výuky jazyka) za 1 hodinu	150

Zdroj – vlastní zpracování

Program cenových výhod

Při stanovení cen bude firma vycházet také z paušálních částek, které budou uplatňovány při celodenním, 5denním, 2týdenním nebo celoměsíčním využití služby hlídání dětí. Vzhledem k tomu, že tyto ceny budou výhodnější, předpokládá se, že budou využívány více než samotné hodinové hlídání dětí.

Tabulka 12 – Stanovení paušálních cen za hlídání dětí

	Částka v Kč
Celodenní hlídání dítěte (min. 6 hodin)	900
5denní docházka	1 800
2týdenní docházka	3 500
Měsíční docházka (ve všední dny)	6 000

Zdroj – vlastní zpracování

Zároveň budou stanoveny výhodnější ceny při výuce jazyka. Bude možné využít množstevních slev, podle počtu účastníků na jedné vyučovací hodině. Rozhodnou-li se rodiče, že chtějí nechat vyučovat jazyk 2 a více dětí, mohou využít výhodnější nabídky cen.

Tabulka 13 – Cena za výuku jazyků

Cena za 1 vyučovací hodinu (50 minut)	Částka v Kč
• 1 účastník	150
• 2 účastníci	200
• 3 účastníci	250

Zdroj – vlastní zpracování

6.4.3 Distribuce

Hlídní dětí bude poskytováno ve Strážnici, ve vlastních nově zrekonstruovaných prostorech, umístěných u zámeckého parku. V případě zájmu zákazníků o hlídání dětí v místě jejich bydliště bude zajištěno poskytnutí služby touto formou.

Samotný kontakt se zákazníkem bude probíhat telefonicky, e-mailem nebo osobně.

6.4.4 Marketingová komunikace

K podpoře prodeje budou v první řadě využity letáčky s nabízenou službou. Tyto letáky budou rozmístěny do mateřských a základních škol ve Strážnici a okolí a u dětských lékařů.

Strategií firmy je umístit letáky právě v uvedených institucích, a to z důvodu, že právě na těchto místech se nachází potenciální zákazníci.

Reklama bude umístěna v měsíčníku ZPRAVODAJ Strážničan. Tato inzerce je vybrána proto, že tento měsíčník je doručen do každé poštovní schránky ve Strážnici zdarma. Měsíčník je také přístupný zdarma v elektronické podobě. Inzerce bude využita minimálně první tři měsíce činnosti agentury.

Náklady spojené s inzercí v měsíčníku ZPRAVODAJ Strážničan

- | | |
|-----------------------------|-----------------|
| • Inzerce 1 A5 strana (ČB) | 1 400 Kč |
| • Počet inzerovaných měsíců | 3 |
| • Celkové náklady | 4 200 Kč |

Nezbytností je vytvoření webových stránky, na kterých se potenciální zákazníci mohou blíže seznámit s nabízenými službami. Předpokládaná investice do tvorby webových stránek je **5 000 Kč**. Údržba a spravování stránek nebudou příliš náročné. Bude nutná aktuali-

zace nabízených služeb, akcí a případná nabídka pracovních míst. Tyto aktualizace bude provádět sama podnikatelka, proto nebudou vznikat další náklady.

Náklady spojené s webovými stránkami

- Tvorba webových stránek 5 000 Kč
- Poplatek za domenu.cz (roční) 250 Kč

6.4.5 Materiální prostředí

Pro provozování činnosti bude využita zrekonstruovaná budova, která bude vyhovující pro péči o děti. Prostory budou vybaveny nábytkem a dalším vybavením vhodným pro děti. Základní vybavení, nezbytné pro začátek provozu činnosti je zobrazeno v tabulce Náklady spojené s vybavením prostor agentury.

Tabulka 14 - Náklady spojené s vybavením prostor agentury

Popis	Počet	Cena za 1 ks	Celkem
Dětské šatničky (pro 4 děti)	2	8 500	17 000
Dělicí stěna do koupelny	3	700	2 100
Dětský plastový stůl se židlemi	1	1 800	1 800
Ostatní vybavení (tabule, hračky, hry)			50 000
Dětské lůžko + matrace	5	1 200	6 000
Ložní vybavení			10 000
CELKEM			86 900

Zdroj – vlastní zpracování

6.4.6 Lidé

Z počátku činnosti bude službu poskytovat pouze sama podnikatelka. V případě rozšíření zájmu o hlídání dětí, zejména pak hlídání dětí v místě bydliště zákazníka, bude nezbytné získat další zaměstnance. Ti budou vybíráni na základě osobních pohovorů a prokázáním

potřebných dovedností. Správný výběr zaměstnance podpoří kvalitu služeb, naopak při špatné volbě by hrozila ztráta zákazníků.

6.4.7 Procesy

Zákazníci budou mít možnost seznámit se s nabízenými službami díky webovým stránkám. Při osobním kontaktu pak bude přesně popsána a individuálně domluvena představa zákazníka o průběhu poskytování služeb.

6.5 Výběr právní formy podnikání

V teoretické části byly popsány jednotlivé právní formy podnikání, mezi kterými je možné volit. Vzhledem k tomu, že podnikatelka předpokládá, že z počátku činnosti bude zastávat všechny činnosti sama, doporučuji zvolit podnikání formou OSVČ. V případě úspěšnosti a rozvoje činnosti je možné změnit tuto formu podnikání na právnickou osobu, a to konkrétně na společnost s ručením omezením.

V našem případě se bude jednat o **živnost volnou**, ze skupiny *Mimoškolní výchova a vzdělávání* a *Poskytování služeb pro rodinu a domácnost*. K tomu aby podnikatelka získala živnostenské oprávnění, je nutné splňovat jen **všeobecné podmínky**, tzn. plnou svéprávnost a bezúhonnost.

Náklady spojené s podnikáním OSVČ

Osoba samostatně výdělečně činná je povinna při své činnosti odvádět zálohy na zdravotní pojištění a sociální zabezpečení. Sazba zdravotního pojištění činí 13,5 % z vyměřovacího základu. Minimální měsíční záloha je **Kč 1 797**.

Protože bude prováděná činnost hlavní činností podnikatelky, budou také odváděny zálohy na sociální pojištění. Záloha na SP je počítána z 50 % vyměřovacího základu (příjmy – výdaje). Sazba důchodového pojištění je **29,2 %** z vyměřovacího základu.

V prvním roce své činnosti bude odvádět minimální měsíční zálohu, která činí **Kč 1 943**.

Celkové měsíční náklady spojené se SP a ZP v roce 2015 **Kč 3 740**.

6.6 Personální zajištění

Z počátku činnosti bude vše zastávat sama podnikatelka. V případě vysoké zájmu o nabízené služby bude nezbytné přijmout další zaměstnance. Tito zaměstnanci budou přijímáni na dohodu o pracovní činnosti.

Dohodou o pracovní činnosti je možné uzavřít pracovní poměr, jehož rozsah nepřekračuje v průměru polovinu stanovené týdenní pracovní doby. V případě, že by zaměstnanci, kteří pracují na základě dohody, měli výdělek vyšší než 2 500 Kč, je nutné provést odvody na sociálním a zdravotním pojištění, a to jak na straně zaměstnance (SP 6,5 %, ZP 4,5%), tak zaměstnavatele (SP 25 %, ZP 9 %).

Za zaměstnance bude odvedena zálohová daň ve výši 15 %, v případě, že zaměstnanec podepíše Prohlášení, bude daň snížena o slevu na poplatníka. Do budoucna není vyloučeno přijímání zaměstnanců na hlavní pracovní poměr.

6.7 Prostorové zajištění

Agentura hlídání dětí bude provozována ve vlastní budově podnikatelky. Tato budova je umístěna ve Strážnici u zámeckého parku. Budova musí být pro provozování činnosti ještě upravena. Je nutné zde vybudovat toalety, šatny a denní a místnost. Samozřejmostí je vymalování prostor. Budova má 65 m². Pro vybudování koupelen bude využito 15 m², zbývající prostor bude využit pro šatny a denní místnost, která bude mít asi 40 m². Při

provozování služeb péče o děti podle vyhlášky č. 410/2005 Sb. musí plocha denní místnosti na 1 dítě být minimálně 4 m². Tzn., že kapacita provozovny je 10 dětí.

Okolí budovy nebude nutné příliš upravovat. Okolo budovy je travnatá i zpevněná zastřešená část, což je ideální pro provoz služeb spojených s péčí o děti. Pozemek bude oplocen.

Předpokládané výdaje, spojené s úpravami budovy a pozemku jsou odhadnuty na **Kč 350 000.**

6.8 Časový harmonogram zahájení podnikání

- **1. 6. – 30. 9. 2015** – rekonstrukce vložené budovy. Je nezbytné vybudovat toalety a koupelnu pro děti a upravit další prostory. Pozemek, tj. zatravněná a zpevněná část, bude oplocen. V tomto období bude nakoupeno vybavení vhodné pro děti, jako např. stůl se židlemi, skříňky do šaten, hračky pro děti, ložní prádlo, ručníky, hygienické potřeby a další.
- **Od 1. 8. 2015** budou roznášeny letáky s reklamou, zejména u dětských lékařů a v mateřských školách, později v základních školách. V říjnovém Zpravodaji STRÁŽNIČAN bude inzerována první reklama s nabídkou služeb hlídání dětí. Tato reklama bude v inzerci i následující dva měsíce.

- **Srpen 2015** - zprovoznění webových stránek agentury.
- **Září 2015** – první ohlasy na nabízené služby díky reklamě na letácích. Umožnění prohlídek prostorů, kde bude služba poskytována, bližší seznámení s činností agentury pro zájemce.
- **1. 10. 2015** ohlášení volné živnosti a začátek činnosti. V dnešní době není již nutné navštívit každou instituci (finanční úřad, pracovní úřad, zdravotní pojišťovnu, sociální správu, živnostenský úřad) zvlášť, ale je možné ohlášení živnosti provést pomocí Jednotného registračního formuláře (JRF). Tento formulář je volně ke stažení. Vyplněný formulář je přílohou této práce. Ohlášení je možno podat osobně u kteréhokoli obecního živnostenského úřadu – CRM nebo zaslat úřadu poštou, případně elektronicky (se zaručeným elektronickým podpisem nebo do datové schránky). Další možností je podání JRF osobně prostřednictvím kontaktního místa veřejné správy – Czech POINT.

6.9 Finanční stránka projektu

Před každým začátkem podnikání musí být vytvořen finanční plán. Nejdříve musí být zpracován zakladatelský rozpočet, díky kterému je možné zjistit, zda je možné činnost financovat jen z vlastních zdrojů nebo zda bude potřebný i cizí kapitál. Na základě tohoto rozpočtu bude sestavena zahajovací rozvaha. Nezbytností každého finančního plánu je plánování výnosů a nákladů, hospodářského výsledku a očekávaného CF.

Podnikatelka by chtěla založení agentury financovat zejména z vlastních zdrojů. Do svého podnikání vloží vlastní peněžní zdroje ve výši **Kč 500 000**.

6.9.1 Zakladatelský rozpočet

V této části budou shrnuty všechny výdaje, které jsou nezbytné pro zahájení činnosti. Tyto výdaje budou rozděleny na **počáteční výdaje**, nezbytné pro zahájení činnosti (správní poplatky, vybavení, úprava prostor před zahájením činnosti) a **výdaje spojené s provozem činnosti** v prvních třech měsících.

Počáteční výdaje

Podnikatelka bude svou činnost provozovat na základě živnostenského oprávnění. Při ohlášení živnosti bude uhrazen správní poplatek ve výši **Kč 1 000**.

K prvotním výdajům je zařazena také tvorba webových stránek ve výši **Kč 5 000** a výroba letáků v částce **Kč 1 000**.

Nejvyšší počáteční výdaje představují úpravy budovy. Předpokládané výdaje na tyto úpravy jsou **Kč 350 000**.

Prostory je nutné vybavit zařízením, vhodným pro děti. Tyto výdaje jsou spočteny výše v bodě 5.5.5 *Materiální prostředí* na částku **Kč 86 900**.

V tabulce níže jsou zobrazeny celkové počáteční výdaje.

Tabulka 15 – Počáteční výdaje

Počáteční výdaje	Částka (Kč)
Správní poplatek za ohlášení živnosti	1 000
Reklama	6 000
Úpravy budovy	350 000
Vybavení	86 900
Celkem	443 900

Zdroj – vlastní zpracování

Výdaje spojené s provozem činnosti

Do této skupiny výdajů jsou zařazeny výdaje spojené s provozem činnosti v prvních třech měsících, a to výdaje za energie, reklamu, kancelářské potřeby a telekomunikace. Vzhledem k tomu, že podnikatelka chce v dalších letech provádět úpravy budovy, rozhodla se, že bude měsíčně tvořit rezervy Kč 3 000. Očekávaná výše oprav je Kč 350 000 v roce 2024.

Uvedené výdaje zařazujeme do zakladatelského rozpočtu z důvodu opatrnosti. V počátcích činnosti nejsou očekávány vysoké tržby, neboť se lidé teprve budou seznamovat s firmou a zákazníci bude nutné nejdříve získat.

Tabulka 16 – Výdaje spojené s provozem činnosti v prvních 3 měsících

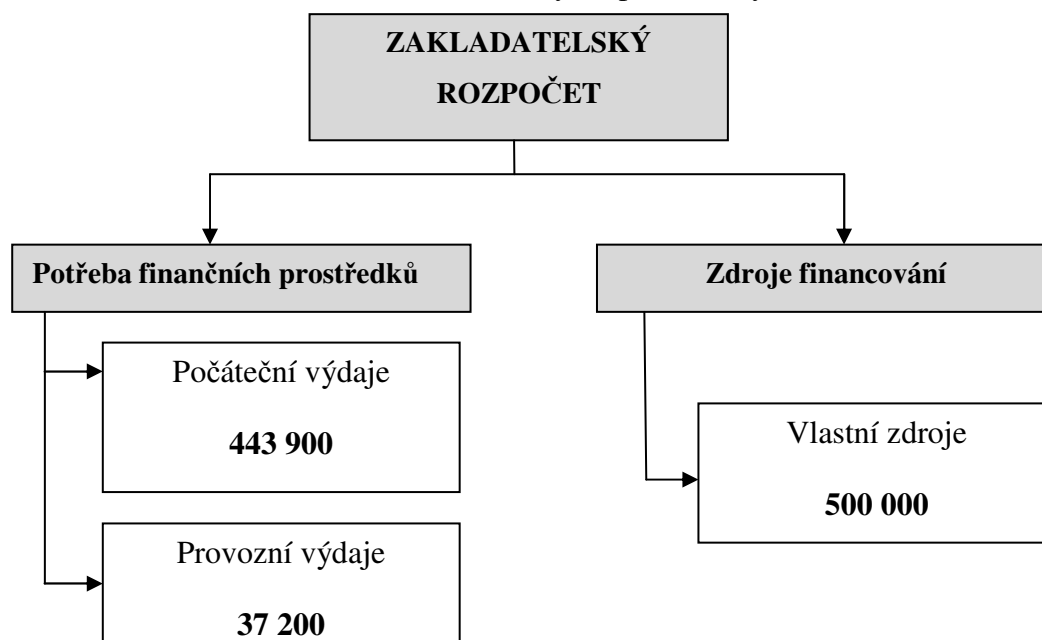
Provozní výdaje	Částka (Kč)
Reklama ve ZPRAVODAJI Strážničan	4 200
Zálohy na energie (elektřina, vodné, stočné, teplo) 3*7.000,-	21 000

Rezervy na budoucí úpravy $3 \cdot 3.000,-$	9 000
Kancelářské potřeby, telekomunikace $3 \cdot 1.000,-$	3 000
Celkem	37 200

Zdroj – vlastní zpracování

Poté, co byly výše vyjádřeny výdaje, které očekáváme při zahájení činnosti, můžeme sestavit zakladatelský rozpočet. Celkové výdaje potřebné k zahájení činnosti jsou ve výši **Kč 481 100**. Výše již bylo zmíněno, že podnikatelka chce financovat svou činnost vlastními zdroji, a to ve výši **Kč 500 000**. Znamená to, že na zahájení činnosti nebude potřebný cizí kapitál a vše bude financováno vlastními zdroji.

Obrázek 5 – Zakladatelský rozpočet firmy



Zdroj – vlastní zpracování

6.9.2 Zahajovací rozvaha

Nyní přistoupíme k sestavení zahajovací rozvahy. Podnikatelka vloží do svého podnikání upravenou budovu v hodnotě Kč 550 000 (původní hodnota budovy Kč 200 000) a peněžní prostředky ve výši Kč 150 000. Veškerá aktiva budou kryta vlastními zdroji.

Tabulka 17 – Zahajovací rozvaha

Aktiva		Pasiva	
Dlouhodobý majetek	550 000	Vlastní kapitál	700 000
Budova	550 000	Účet individuálního podnikatele (491)	700 000
Oběžný majetek	150 000		
Peněžní prostředky	150 000		
CELKEM	700 000	CELKEM	700 000

Zdroj – vlastní zpracování

Odpisy

Do majetku je vložena budova v hodnotě Kč 550 000. Jelikož se jedná o dlouhodobý majetek, musí být tato budova odepisována. Při odpisování máme možnost volby mezi rovnoměrnými a zrychlenými odpisy.

- **Vzorec pro rovnoměrné odpisování**

$$\text{roční odpis} = \frac{\text{vstupní cena} * \text{sazba z tabulky}}{100}$$

- **Vzorec pro zrychlené odpisování**

$$\text{odpis v 1. roce} = \frac{\text{vstupní cena}}{\text{koef. z tabulky}}$$

$$\text{odpis v dalších letech} = \frac{2 * \text{zůstatková cena}}{\text{koef. z tab.} - n}$$

Roční odpisové sazby jsou dány § 31, zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů:

Tabulka 18 – Roční odpisové sazby

Odpisová skupina	Rovnoměrné odpisy		Zrychlené odpisy	
	v 1. roce odpisování	v dalších letech	v 1. roce odpisování	v dalších letech
1	20	40	3	4
2	11	22,25	5	6
3	5,5	10,5	10	11

4	2,15	5,15	20	21
5	1,4	3,4	30	31
6	1,02	2,02	50	51

Zdroj – Zákon č. 586/1992 Sb.

Budova je zařazena do odpisové skupiny č. 5, tzn., že bude odpisována po dobu 30 let.

Pokud by byly zvoleny rovnoměrné odpisy, v prvním roce odpisování budou odpisy ve výši Kč 7 700, v dalších letech Kč 18 700.

Při zrychlených odpisech bude výše odpisů v každém roce jiná, přičemž nejvyšší částka bude v druhém roce odpisování. Protože odpisy snižují základ daně, doporučuji, aby bylo využito právě zrychlených odpisů, a to zejména kvůli nižší dani v prvních letech činnosti. Výpočet zrychlených odpisů je zobrazen v *Příloze P VIII*.

6.9.3 Plánovaná rozvaha

Jednotlivé změny v položkách rozvahy vychází z očekávaných nákladů a výnosů firmy a plánovaného CF. Níže budou zobrazeny plánované rozvahy k 31. 12. 2015, 31. 12. 2016 a 31. 12. 2017. V pasivech figuruje vlastní kapitál, který sestává z účtu individuálního podnikatele, který představuje v podstatě základní kapitál a VH v jednotlivých letech. K cizím zdrojům jsou zařazeny tvořené rezervy na opravu budovy. Pro přehlednost je zobrazen VH v běžném období (v r. 2015 se jedná o ztrátu) a VH, resp. ztráta minulých let. Z ÚIP je odúčtována osobní spotřeba („mzda“) podnikatelky Kč 15 000 měsíčně.

Tabulka 19 – Plánovaná rozvaha k 31. 12. 2015

Aktiva				Pasiva	
v Kč	Brutto	Oprávký	Netto	v Kč	
Dlouhodobý majetek	550 000	18 333	531 667	Vlastní kapitál	588 447
Budova	550 000	18 333	531 667	ÚIP	655 000
Oběžný majetek	56 780		56 780	VH	-75 553
Pen. prostředky	56 780		56 780	Cizí kapitál - rezervy	9 000
CELKEM	606 780	18 333	588 447	CELKEM	588 447

Zdroj – vlastní zpracování

Tabulka 20 – Rozvaha k 31. 12. 2016

Aktiva				Pasiva	
v Kč	Brutto	Oprávky	Netto	v Kč	
Dlouhodobý majetek	550 000	53 778	496 222	Vlastní kapitál	604 122
Budova	550 000	53 778	496 222	ÚIP	475 000
Oběžný majetek	152 900		152 900	Ztráta minulých let	-75 553
Pen. prostředky	152 900		152 900	VH běžného období	204 675
				Cizí kapitál - rezervy	45 000
CELKEM	702 900	53 778	649 122	CELKEM	649 122

Zdroj – vlastní zpracování

Tabulka 21 – Rozvaha k 31. 12. 2017

Aktiva				Pasiva	
v Kč	Brutto	Oprávky	Netto	v Kč	
Dlouhodobý majetek	550 000	88 000	462 000	Vlastní kapitál	623 420
Budova	550 000	88 000	462 000	ÚIP	295 000
Oběžný majetek	242 420		242 420	VH minulých let	129 122
Pen. prostředky	242 420		242 420	VH běžného období	199 298
				Cizí kapitál - rezervy	81 000
CELKEM	792 420	88 000	704 420	CELKEM	704 420

Zdroj – vlastní zpracování

6.9.4 Plánovaný výkaz zisku a ztráty

V plánovaném výkazu zisku a ztráty budou zobrazeny očekávané výnosy a očekávané náklady firmy. Plán bude proveden pro roky 2015, 2016 a 2017. Postupně budou vyčísleny očekávané tržby, očekávané náklady a na jejich základě pak bude vytvořen plánovaný výsledek hospodaření pro uvedené roky.

Očekávané tržby

V prvních třech měsících činnosti jsou očekávány nižší tržby, a to zejména z důvodu nového vstupu na trh. Někteří zákazníci upřednostní nejdříve vyzkoušení poskytované služby. Očekáváme, že k tomuto „testování“ nově nabízených služeb bude využíváno zejména 5denní docházka. Předpokládáme, že v prvních 3 měsících budou využívány následující služby:

Tabulka 22 – Očekávané měsíční tržby v prvních třech měsících činnosti

Využitá služba	Počet zákazníků	Částka	Celkem
Měsíční docházka	2	6 000	12 000
2týdenní docházka	2	3 500	7 000
5denní docházka	4	1 800	7 200
Nárazové hodinové hlídání	10	150	1 500
Výuka jazyků (při 3 účastnících na hodině)	4	250	1 000
CELKEM			28 700

Zdroj – vlastní zpracování

V následujícím roce očekáváme, že již získáme stálou klientelu a proto se změní i očekávané tržby. Více bude využívána docházka po celý měsíc a 2týdenní docházka. Očekáváme, že se také se zvýší zájem o hodinové hlídání, většinou přímo v místě bydliště zákazníka, a to zejména ve večerních hodinách. Bude proto nutné zajistit další 3 zaměstnance, na dohodu o provedení činnosti, kteří budou zastávat právě tyto služby. Vzroste i zájem o výuku cizího jazyka. Očekáváme, že budou probíhat tyto hodiny 2 x týdně, ve skupinkách po 3 účastnících.

Tabulka 23 – Očekávané měsíční tržby po 3 měsících

Využitá služba	Počet zákazníků	Částka	Celkem
Měsíční docházka	4	6 000	24 000
2týdenní docházka	3	3 500	10 500
5denní docházka	1	1 800	1 800
Nárazové hodinové hlídání	20	150	3 000
Výuka jazyků (při 3 účastnících na hodině)	8	250	2 000
CELKEM			41 300

Zdroj – vlastní zpracování

Očekávané náklady

S provozem činnosti jsou spojeny také náklady. Stejně jak jsou plánovány tržby, je nutné plánovat i náklady. V prvních měsících činnosti budou náklady vyšší. Patří sem náklady spojené se zahájením činnosti, reklamou, nákup základního vybavení, které většinou bude účtováno přímo do spotřeby, z důvodů nižších pořizovacích cen (není nutné je účtovat jako majetek). Při stanovení částky na nákup základního vybavení vycházíme z tabulky č. 14.

Očekávané náklady v prvních třech měsících činnosti jsou zobrazeny v tabulce č. 24.

Tabulka 24 – Očekávané náklady v prvních třech měsících činnosti

Očekávané náklady	Měsíční náklady (Kč)	Celkem za 3 měsíce (Kč)
Nákup vybavení (v 1. měsíci)	86 900	86 900
Zálohy na energie	7 000	21 000
Odpisy	6 111	18 333
Tvorba webových stránek (v 1. měsíci)	5 000	5 000
Reklama	1 400	4 200
Kancelářské potřeby, telekomunikace	1 000	3 000
ZP a SP	3 740	11 220

Tvorba rezerv	3 000	9 000
Hygienické prostředky	1 000	3 000
CELKEM	115 151 / 23 251	161 653

Zdroj – vlastní zpracování

Pro další roky očekáváme obdobné náklady, ze kterých již budou vyloučeny počáteční náklady, spojené s nákupem vybavení. Přibude položka ostatních nákladů, která zahrnuje náklady na obnovu hraček a vybavení pro děti, náklady spojené se vzděláváním, tj. nákup knih, materiálů ke studiu, případné kurzy a školení v oboru péče o děti.

Navíc bude nutné počítat již i se mzdovými náklady, neboť očekáváme, že budou přijati zaměstnanci na dohodu o provedení činnosti. Pro určení těchto nákladů vycházíme z očekávání, že bude potřebných 30 hodin měsíčně těchto zaměstnanců. Budou zaměstnání 3 lidé, hodinová sazba je 85,- Kč. Vzhledem k tomu, že očekávaných 30 hodin bude rozloženo mezi 3 zaměstnance, nepředpokládáme, že u nich bude překročena hranice Kč 2 500, proto nebude nutné za ně odvádět sociální a zdravotní pojištění. Při výpočtu mzdy bude zaměstnancům sražena daň **15 %**.

Tabulka 25 – Očekávané měsíční náklady po 3 měsících

Očekávané náklady	Celkem v roce 2016	Celkem v roce 2017
Mzdové náklady	2 550	2 550
Zálohy na energie	7 000	7 000
Odpisy	2 954	2 852
Kancelářské potřeby, telekomunikace	1 000	1 000
ZP a SP	3 740	3 740
Tvorba rezerv	3 000	3 000
Hygienické prostředky	1 000	1 000
Ostatní náklady	3 000	3 000
CELKEM	24 244	24 142

Zdroj – vlastní zpracování

Očekávaný hospodářský výsledek

Poté, co výše byly vyčísleny očekávané tržby a náklady, můžeme přistoupit k výpočtu očekávaného výsledku hospodaření. Stejně jako u nákladů a tržeb bude nejdříve vypočten VH za první tři měsíce činnosti. Další roky pak budou vypočteny zvlášť.

Tabulka 26 – Očekávaný VH v roce 2015

		1. měsíc	2. měsíc	3. měsíc	Celkem 2015
+	Očekávané tržby	28 700	28 700	28 700	86 100
-	SP a ZP	3 740	3 740	3 740	11 220
-	Režijní náklady	18 111	18 111	18 111	40 700
-	Marketing. Náklady	6 400	1 400	1 400	9 200
-	Ostatní náklady	86 900	-	-	86 900
	Celkem náklady	115 151	23 251	23 251	161 653
	VH	- 82 907	8 993	8 994	- 75 553
-	Daň z příjmů				0
	VH za běžnou činnost po zdanění				-75 553

Zdroj – vlastní zpracování

Jak je patrné z tabulky, v prvním roce, resp. 3 měsících činnosti očekáváme ztrátu téměř 76tis. Kč. Ztráta vzniká z důsledku nutnosti nákupu vybavení, které bylo zařazeno přímo do spotřeby. Tato ztráta bude uplatněna v daňovém přiznání v dalším roce.

Tabulka 27 – Očekávaný VH v roce 2016

		Měsíčně	Ročně
+	Očekávané tržby	41 300	495 600
-	Osobní náklady	2 550	30 600
-	SP a ZP	3 740	44 880
-	Režijní náklady	14 954	179 448

-	Ostatní náklady	3 000	36 000
	Celkem náklady	24 244	290 928
	VH	17 056	204 672
-	Uplatnění ztráty pro výpočet daně	75 553	129 119
	Úprava základu daně (neuznatelné SP a ZP) + 44.880,-		173 999
-	Daň z příjmů (po uplatnění slev na poplatníka – Kč 24 840)		1 260
	Očekávaný VH za běžnou činnost		203 412

Zdroj – vlastní zpracování

V roce 2016 očekáváme, že činnost bude zisková. V tabulce č. 27 je zobrazen zisk v částce Kč 203 412.

V roce 2016 vznikne nedoplatek na sociálním pojištění, neboť se zvýší vyměřovací základ (50 % z rozdílu mezi výnosy a náklady). Náš zisk tak ještě bude snížen o Kč 6 566, tzn., očekávaný zisk bude asi Kč **196 850**. Budeme-li vycházet při výpočtu nedoplatku SP z výše uvedeného, bude SP následující:

Tabulka 28 – Výpočet SP

	Částka v Kč
Příjmy	495 600
Výdaje	290 928
Vyměřovací základ	204 672
50 % z VZ	102 336
SP 29,2 %	29 882
Uhrazené SP	23 316
Nedoplatek u SP	6 566

Zdroj – vlastní zpracování

V roce 2017 jsou očekávány tržby stejné jako v roce 2016. Vzhledem k tomu, že v roce 2016 pravděpodobně dojde k nedoplatku SP, očekáváme zvýšení záloh z Kč 1 943 na Kč 2 490.

Tabulka 29 – Očekávaný VH v roce 2017

		Měsíčně	Ročně
+	Očekávané tržby	41 300	495 600
-	Osobní náklady	2 550	30 600
-	SP a ZP	4 290	51 480
-	Režijní náklady	14 852	178 224
-	Ostatní náklady	3 000	36 000
	Celkem náklady	24 692	296 304
	VH	16 608	199 296
	<i>Základ daně (+ neuznatelné SP a ZP)</i>		<i>250 776</i>
	Daň z příjmů (po uplatnění slev na popl.)		12 777
	VH po odečtení daně		186 519

Zdroj – vlastní zpracování

Pro lepší přehled o očekávaných VH v prvních 3 letech slouží tabulka *Očekávaný VH v letech 2015 – 2017*. Z tabulky je patrné, že první rok bude ztrátový. Ztráta vznikne kvůli nezbytným nákladům při zahájení činnosti. V dalších letech předpokládáme, že bude firma v zisku, a to necelých 200 tis. Kč ročně.

Tabulka 30 – Očekávaný VH v letech 2015 - 2017

	2015	2016	2017
Očekávaný VH před zdaněním	-75 553	196 850	186 519

Zdroj – vlastní zpracování

6.9.5 Plánovaný cash flow

Na základě očekávaných nákladů a výnosů bude nyní sestaven plánovaný peněžní tok na prvních 12 měsících činnosti. Další měsíce plánovaného CF do 31. 12. 2017 jsou *Přílohou PI*. Provozní náklady jsou upraveny o částku odpisů, tzn., nejsou započítány do provozních nákladů. Do CF také přidáváme položku osobních výběrů podnikatelky 15 000 měsíčně, což představuje její očekávanou mzdu.

Z tabulek č. 31 a 32 je zřejmé, že ačkoli bude firma v roce 2015 ztrátová, bude mít i v tomto období dostatek peněžních prostředků k dalšímu případnému financování činnosti. V prvních třech měsících díky nižším tržbám budou peněžní prostředky klesat. Je to z důvodů, že jsme do CF započítali i položku osobní spotřeby podnikatelky. Od 4. měsíce očekáváme růst tržeb, což přinese i růst peněžních prostředků, a to okolo 8tis. Kč měsíčně. Předpokládáme tedy, že po celou dobu činnosti bude na účtu dostatečný objem peněžních prostředků a nebude tak nutné využívat cizích zdrojů. Na základě těchto zjištěných výsledků můžeme tedy konstatovat, že projekt je udržitelný a schopen dalšího rozvoje.

Tabulka 31 – Plánovaný CF 1. – 6. měsíc

Plánovaný CF	1. měsíc	2. měsíc	3. měsíc	4. měsíc	5. měsíc	6. měsíc
PS PP	150 000	57 660	57 220	56 780	64 790	72 800
Příjmy (tržby)	28 700	28 700	28 700	41 300	41 300	41 300
Výdaje celkem	121 040	29 140	29 140	33 290	33 290	33 290
Počáteční výdaje	86 900	-	-	-	-	-
Mzdy	-	-	-	2 550	2 550	2 550
Osobní spotřeba	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
SP a ZP	3 740	3 740	3 740	3 740	3 740	3 740
Provozní náklady (bez odpisů)	18 400	13 400	13 400	15 000	15 000	15 000
Tvorba rezerv	- 3 000	- 3 000	- 3 000	- 3 000	- 3 000	- 3 000
P – V	- 92 340	- 440	- 440	8 010	8 010	8 010
KS PP	57 660	57 220	56 780	64 790	72 800	80 810

Zdroj – vlastní zpracování

Tabulka 32 – Plánované CF v 7. – 12. měsíci

Plánovaný CF	7. měsíc	8. měsíc	9. měsíc	10. měsíc	11. měsíc	12. měsíc
PS PP	80 810	88 820	96 830	104 840	112 850	120 860
Příjmy (tržby)	41 300	41 300	41 300	41 300	41 300	41 300
Výdaje celkem	33 290	33 290	33 290	33 290	33 290	33 290
Mzdy	2 550	2 550	2 550	2 550	2 550	2 550
Osobní spotřeba	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
SP a ZP	3 740	3 740	3 740	3 740	3 740	3 740
Provozní náklady (bez odpisů)	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Tvorba rezerv	- 3 000	- 3 000	- 3 000	- 3 000	- 3 000	- 3 000
P – V	8 010	8 010	8 010	8 010	8 010	8 010
KS PP	88 820	96 830	104 840	112 850	120 860	128 870

Zdroj – vlastní zpracování

6.9.6 Hodnocení očekávaných výsledků finančního plánu

Po sestavení finančního plánu je důležité vyhodnotit, zda jsou námi očekávané výsledky přijatelné a je-li tak celý projekt realizovatelný. K hodnocení našich výsledků využijeme ukazatele rentability nákladů, dobu návratnosti investice a čistou současnou hodnotu.

Ukazatele rentability

Ukazatel rentability zobrazuje, kolik % zisku připadá na 1 Kč vynaložených nákladů. Tento ukazatel by měl být rostoucí, což znamená, že by se měla firma snažit o snižování nákladů. Pro výpočet bude využit vzorec:

$$\text{Rentabilita nákladů} = \text{zisk/celkové náklady} \times 100 [\%]$$

Tabulka 33 – Rentabilita nákladů

	2015	2016	2017
Zisk (před zdaněním)	- 75 553	204 672	199 296
Náklady	161 653	290 928	296 304
Rentabilita nákladů	-40%	79%	67%

Zdroj – vlastní zpracování

V roce 2015 má ukazatel zápornou hodnotu. Jedná se však jen o první 3 měsíce činnosti, kdy byly vynaloženy značné náklady při zahájení činnosti, čímž se podnikatelka dostala do ztráty. V roce 2017 dochází ke zvýšení nákladů kvůli vyšším odvodům na SP. V plánovaných hodnotách jsme vycházeli z nákladů uvedených v tabulkách č. 28 a 29. Z těchto výsledků lze zjistit, že každá 1 Kč vynaložených nákladů přináší okolo 70 % zisku.

Dalším ukazatelem rentability, který bude pro hodnocení využit, je rentabilita vloženého kapitálu. Při posouzení výnosnosti je vhodné vycházet z minimální požadované výnosnosti, tzn. z výnosnosti dlouhodobých státních dluhopisů, tj. asi 6 %. Na základě výsledků tohoto ukazatele (viz tab. 34) můžeme říci, že prostředky vložené do podnikání budou na základě očekávaných výsledků v letech 2016 a 2017 velmi dobře zhodnoceny.

Výnosnost kapitálu bude měřena pomocí vzorce:

$$ROE = \text{zisk} / \text{vlastní kapitál}$$

Tabulka 34 – ROE

	2015	2016	2017
Zisk	- 75 553	204 672	199 296
Vlastní kapitál	579 447	604 122	623 420
Rentabilita nákladů	-13%	34%	32%

Zdroj – vlastní zpracování

Doba návratnosti investice

Pomocí doby návratnosti zjistíme, za jak dlouhé období můžeme pomocí výnosů (CF) z investice uhradit vložené prostředky do investice. Při zahájení činnosti byl vlastní vklad podnikatelky Kč 700 000. Vzhledem k tomu, že částka Kč 150 000 byla částečně využita na nákup vybavení, které není zobrazeno v dlouhodobém majetku a část zůstala na bankovním účtu, bude jako investice využita částka Kč 550 000, která představuje vloženou budovu, vč. jejich oprav. Níže bude spočítáno, za kolik let se nám prostředky vložené do této investice vrátí zpět. Výdaje v prvním roce jsou očištěny o náklady spojené s nákupem vybavení. Položka výdajů vychází z tabulek CF.

Tabulka 35 – Doba návratnosti

	Období (rok)	1.	2.	3.
+	Příjmy	86 100	495 600	495 600
-	Výdaje	47 420	219 480	226 080

	P-V	38 680	276 120	269 520
-	Očekávaná daň	-	1 260	12 800
	Celkem	38 680	274 860	256 720
	<i>Snížení kapitálového výdaje bez mzdou</i>	- 511 320	- 236 460	20 260

Zdroj – vlastní zpracování

Z tabulky č. 35 je patrné, že investice vložená do budovy a jejich oprav, bude uhrazena během tří následujících let. Abychom získali přesnější údaj, níže bude přepočteno, kolik měsíců ze třetího roku činnosti budou přičítány výnosy ke kapitálovému výdaji, aby byl zcela pokryt.

Výpočet je následující:

$$236\,460/256\,720 \cdot 12 = 11 \text{ měsíců}$$

Z výpočtů výše lze tedy říci, že pomocí výnosů z investice Kč 550.000,- jsme schopni uhradit tyto náklady za necelých **26 měsíců**.

Čistá současná hodnota

Na rozdíl od doby návratnosti ČSH zohledňuje časové hledisko peněžního toku. Stejně jako u doby návratnosti je při výpočtu NPV nutné vycházet jen z provozního cash flow, tzn., že neobsahuje odměnu pro podnikatele. NPV je součet diskontovaných peněžních toků v jednotlivých letech během životnosti investice. Životnost investice byla stanovena na **10 let**, diskontní míra je **10 %**. Pro výpočet jsou využity hodnoty z tabulky uvedené v příloze PII. Projekt je přijatelný v případě, kdy NPV bude větší než 0. Vzorec pro výpočet je následující:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - IN \text{ (náklady na investici)}$$

Tabulka 36 – Diskontovaný CF

Rok	CF	diskontovaný CF
2015	38 680	38 680
2016	274 860	249 873
2017	256 720	212 165
2018	256 520	192 727
2019	256 520	175 207
2020	256 520	159 279

2021	256 520	144 799
2022	256 520	131 635
2023	256 520	119 668
2024	256 520	108 790
Kumulovaný CF		1 532 823

Zdroj – vlastní zpracování

V tabulce č. 36 byly diskontovány peněžní toky za 10 let činnosti. Kumulovaný diskontovaný CF za deset let je Kč 1 532 823. Nyní můžeme přejít k výpočtu hodnoty NPV.

$$NPV = 1\,532\,823 - 550\,000 = 982\,823$$

Hodnota NPV je vyšší než 0, znamená to tedy, že tento projekt by měl být přijat, neboť investice Kč 550 000 přinese navíc krom požadovaných 10 % výnosnosti za 10 let své životnosti Kč 982 823.

6.10 Analýza rizik projektu

Posledním bodem podnikatelského plánu je analýza a zhodnocení rizik, která mohou nastat. Je nutné definovat především rizika finanční, konkurenční, riziko ztráty majetku a rizika poklesu poptávky. Při identifikaci rizik bude určena míra dopadu rizika a pravděpodobnost jeho výskytu.

Jako nejvyšší rizika, která by mohla ohrozit tento projekt, jsou identifikována následující:

- **Nedostatečné finanční prostředky** – již před samotným zahájením činnosti je nutné vynaložit značné finanční prostředky na rekonstrukci budovy a nákup vybavení. Tyto výdaje očekáváme ve výši asi Kč 450 000. Podnikatelka chce projekt financovat z vlastních zdrojů. V případě, že by byly očekávané náklady vyšší, bylo by možné projekt financovat úvěrem.
- **Nedostatek zákazníků** – pokud nebude získán dostatečný počet zákazníků, nebude dosaženo očekávaných tržeb. Tím by se mohla podnikatelka dostat do ztráty a finančních problémů. Je proto nutné zajištění dostatečného množství zakázek. Nabídka nabízených služeb by měla být přizpůsobena poptávce.
- **Vstup nové konkurence** – v případě, že projekt bude úspěšný, můžeme se setkat s novými konkurenty, kteří budou chtít podnikat v dané oblasti. Tím by mohlo dojít ke snížení poptávky po nabízených službách. Je proto nutné sledovat tento trh a v případě vstupu konkurentů poskytovat potenciálním zákazníkům lepší podmínky.

- **Ztráta majetku** – ke ztrátě majetku by mohlo dojít poškozením nebo zničením budovy, ve které je činnost provozována. Aby byly sníženy případné dopady tohoto rizika, bude majetek pojištěn.
- **Problémy s CF** – problémy s CF mohou nastat díky již uvedeným rizikům, a to zejména při nenaplnění potřebného počtu zakázek. Při nedostatečném množství finančních prostředků by nemohla podnikatelka dostát svým závazkům. Dočasně lze tyto problémy řešit úvěrem. Pokud by však problémy přetrvávaly, mělo by to katastrofické dopady na celý projekt.

6.10.1 Metoda hodnocení rizik

Aby bylo možné rizika analyzovat, je nutné stanovit škálu hodnocení. Tyto škály jsou zobrazeny v tabulce níže.

Tabulka 37 – Pravděpodobnost výskytu a míra významnosti rizika

Úroveň	Pravděpodobnost výskytu	Míra významnosti rizika (dopad rizika)
1	Téměř vyloučené	Zanedbatelná
2	Nepravděpodobné	Mírná
3	Možné	Významná
4	Pravděpodobné	Závažná
5	Téměř jisté	Kritická

Zdroj – vlastní zpracování

Hodnocení rizik provedeme tak, že bude ke každému identifikovanému riziku přiřazena pravděpodobnost výskytu (1 – 5) a významnost z hlediska dopadu (1 – 5). Celková významnost rizika pak bude určena součinem pravděpodobnosti a dopadu rizika.

Tabulka 38 – Hodnocení rizik projektu

Identifikované riziko	Pravděpodobnost výskytu	Dopad	Významnost rizika
Nedostatečné finanční prostředky	2	4	8

Nedostatek zákazníků	4	5	20
Nová konkurence	3	4	12
Ztráta majetku	1	5	5
Problémy s CF	3	4	12

Zdroj – vlastní zpracování

Jako nejvyšší riziko je označeno riziko nedostatku zákazníků. Podnikatelka by se tak měla zaměřit zejména na reklamu, kterou by se dostala do povědomí potenciálních klientů. Svými kvalitně prováděnými službami by pak měla získat stálou klientelu, která by toto riziko snížila. Tím sníží i další možná rizika, která mohou nastat, a to především riziko problémů s CF v případě nízkých tržeb.

Scénář v případě nenaplnění očekávaných tržeb

Protože jako nejvýznamnější riziko bylo identifikováno riziko nedostatku zákazníků, níže je zobrazen scénář, který by mohl nastat v případě nižších očekávaných tržeb o 20 %.

Tabulka 39 – Scénář nižších tržeb

	očekávané tržby	tržby - 20 %	s odměnou podnikatelky	tržby - 20 % + odměna podnikatelky
Očekávané tržby	495 600	396 480	495 600	396 480
Očekávané náklady	244 815	244 815	476 315	476 315
Očekávaný VH	265 800	151 665	19 285	- 79 835

Zdroj – vlastní zpracování

Pokud by tržby byly nižší o 20 % než tržby očekávané, nebude tímto způsobena ztráta. Pokud však připočteme do nákladů SP a ZP Kč 50.400,- a odměnu podnikatelky Kč 180 000, VH se dostane do ztráty. Zde záleží na tom, čím budou nižší tržby způsobeny. V případě, že by šlo o nižší zájem o hodinové hlídání v místě bydliště zákazníka, nevznikaly by mzdové náklady na další zaměstnance, tzn., náklady by bylo možné snížit o Kč 30 600. Náklady mohou být také omezeny snížením měsíční částky Kč 3 000 na rezervy na opravu budovy. Částka této rezervy by mohla být snížena měsíčně o Kč 1 500. Samozřejmě by byla změna očekávané odměny podnikatelky z částky Kč 15 000 na částku Kč 12 000. Celková částka, kterou by bylo možné takto ročně ušetřit je Kč 84 600. Tzn., že i v případě snížení očekávaných tržeb o 20 % je tento projekt za daných okolností udržitelný.

ZÁVĚR

Cílem této diplomové práce bylo zpracování podnikatelského záměru založení podniku služeb na hlídání dětí ve Strážnici. Práce by měla sloužit začínající podnikatelce jako vodítko při zahájení činnosti a pomoci při finančním a dalším plánování.

Teoretická část byla zaměřena na literární rešerši, jejíž pomocí byly popsány základní pojmy, týkající se podnikatelského záměru, byly popsány právní formy podnikání, charakterizovány služby a požadavky na služby poskytující hlídání dětí, teoreticky byly popsány možnosti financování a finanční plán.

Praktická část vycházela z poznatků získaných v teoretické části. Byla zde provedena segmentace trhu z časového, geografického a demografického hlediska. V této části byla také provedena SWOT analýza.

Projektová část byla zaměřena na samotnou realizaci podnikatelského záměru. Byl zde vytvořen podnikatelský plán, který bude metodickou pomůckou při zahájení činnosti. Součástí podnikatelského plánu je plán finanční, kde je mimo jiné sestaven zakladatelský rozpočet, plán očekávaných výnosů a nákladů, plánovaný cash flow. Závěrem finanční stránky projektu je zhodnocení očekávaných výsledků. Na základě výsledků tohoto hodnocení shledávám projekt za reálný a udržitelný.

Podnikatelka se rozhodla vstoupit na trh služeb poskytujících hlídání dětí, a to v oblasti Strážnice. Po průzkumu trhu bylo zjištěno, že ve Strážnici a jejím okolí dosud není přímá konkurence, která by poskytovala stejné služby. Ačkoli vybraná lokalita není příliš velká, žije zde spousta potenciálních zákazníků. Vybranou skupinou potenciálních zákazníků jsou obyvatelé vybrané lokality ve věku 20 – 49 let. Tato vybraná skupina představuje 43 % celkového obyvatelstva ve sledované oblasti. Předpokládáme, že bude největší zájem o hlídání dětí ve věku 3 – 9 let, což je asi 3tis. dětí. Za nepřímé konkurenty byly označeny mateřské školy. Ty však mají omezené kapacity, tzn., že se do mateřské školy nedostane každé dítě, navíc mají provozní dobu většinou do 16hod., o víkendech a svátcích jsou zavřené, v období letních prázdnin mají omezený provoz. Právě zde shledávám největší příležitost pro založení vybrané činnosti. Byla nalezena mezera na trhu a nyní je vhodný čas pro vstup na tento trh a zaplnění této mezery.

Podnikatelka na trh vstoupí jako OSVČ. Pro svou činnost využije volné živnosti ze skupiny *Mimoškolní výchova a vzdělávání a Poskytování služeb pro rodinu a domácnost*. Při ohlášení volné živnosti musí splňovat jen všeobecné požadavky.

Do svého podnikání vloží podnikatelka vlastní zdroje v celkové výši Kč 700 000. Konkrétně se jedná o budovu, ve které bude činnost provozována, v hodnotě Kč 550 000 a peněžní prostředky v částce Kč 150 000.

V prvním roce, resp. prvních třech měsících činnosti, se bude podnikatelka potýkat se ztrátou **75tis. Kč**. Ta je způsobena zejména tím, že nově vstupuje na trh. Nejsou proto očekávány příliš vysoké tržby, neboť se zákazníci s novou službou budou teprve seznamovat. Náklady s činností spojené, zejména pak počáteční náklady na nákup vybavení, tvorbu webových stránek, inzerci a další provozní náklady budou značně převyšovat očekávané tržby.

Následující rok očekáváme, že činnost bude zisková. Zákazníci již budou znát poskytované služby a předpokládám tak, že bude získána stálá klientela. Tím budou vyprodukovány očekávané tržby **Kč 495 600**. Roční náklady, které očekávám od roku 2016, se budou pohybovat okolo **Kč 295 000**. Čistý zisk z činnosti se tak ročně bude asi **Kč 190 000**. Protože předpokládám, že poroste zájem o nabízené služby, budou přijati asi tři lidé na dohodu o pracovní činnosti. Tím bude možné rozšíření nabízených služeb o hlídání dětí v místě bydliště zákazníka.

Závěrem tedy mohu říci, že podle mého názoru je tato podnikatelská myšlenka velmi dobrá a projekt by měl být realizován. I v případě, kdy byl sestaven scénář nižších tržeb, je tento projekt udržitelný. Navíc díky zmíněné tržní mezeře je zde i prostor k dalšímu rozvoji činnosti. A to buď formou zajištění hlídání v místě bydliště zákazníka, případně rozšířením provozovny a zvýšením nynější kapacity.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- [1] FOTR, Jiří a Ivan SOUČEK. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. Praha: Grada, 2005, 356 s. ISBN 80-247-0939-2.
- [2] GRABLE, John E. *A case approach to financial planning*. 1st ed. Erlanger, KY: National Underwriter Co., 2008, p. cm. ISBN 978-087-2186-699.
- [3] KNÁPKOVÁ, Adriana, Drahomíra PAVELKOVÁ a Karel ŠTEKER. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 2. rozš. vyd. Praha: Grada, 2013, 236 s. Prosperita firmy. ISBN 978-80-247-4456-8.
- [4] KOTLER, Philip. *Marketing management*. 12. vyd. Praha: Grada, 2007, 788 s. ISBN 978-80-247-1359-5.
- [5] MCKEEVER, Mike P. *How to write a business plan*. 11th ed. Berkeley, CA: Nolo, c2012, 322 p. ISBN 978-141-3317-503.
- [6] PATÁK, Milan R. *Podnikový finanční management*. Praha: Idea servis, 2006, 234 s. ISBN 80-859-7052-X.
- [7] PINSON, Linda. *Anatomy of a business plan: the step-by-step guide to building your business and securing your company's future*. 7th ed. Tustin, CA: Out of Your Mind...and Into the Marketplace, c2008, xii, 356 p. ISBN 09-442-0537-2.
- [8] POPESKO, Boris. *Moderní metody řízení nákladů: jak dosáhnout efektivního vynakládání nákladů a jejich snížení*. Praha: Grada, 2009, 233 s. Prosperita firmy. ISBN 978-80-247-2974-9.
- [9] REŽŇÁKOVÁ, Mária. *Efektivní financování rozvoje podnikání*. Praha: Grada, 2012, 142 s. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-1835-4.
- [10] RICHTER, Nadine Pahl. Anne. *SWOT Analysis - Idea, Methodology And A Practical Approach*. München: GRIN Verlag GmbH, 2009. ISBN 978-364-0303-038.
- [11] SRPOVÁ, Jitka. *Podnikatelský plán a strategie*. 1. vyd. Praha: Grada, 2011, 194 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4103-1.
- [12] SYNEK, Miloslav et al. *Podniková ekonomika*. 3. přeprac. a dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, 2002, 479 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 80-717-9736-7.

- [13] ŠIMAN, Josef a Petr PETERA. *Financování podnikatelských subjektů: teorie pro praxi*. V Praze: C.H. Beck, 2010, 192 s. C.H. Beck pro praxi. ISBN 978-80-7400-117-8.
- [14] VAŠTIKOVÁ, Miroslava. *Marketing služeb: efektivně a moderně*. 2., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2014, 268 s. Manažer. ISBN 978-80-247-5037-8.
- [15] VEBER, Jaromír a Jitka SRPOVÁ. *Podnikání malé a střední firmy*. 3. aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2012, 332 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4520-6.

ELEKTRONICKÉ ZDROJE

- [16] Analýza 5F (Five Forces). *MANAGEMENT MANIA* [online]. c2011-2013 [cit. 2015-03-08]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/analyza-5f>
- [17] Business Angels. *TIC: Technologické Inovační Centrum* [online]. 2007 - 2010 [cit. 2015-03-15]. Dostupné z: <http://www.ticzlin.cz/financovani/business-angels/>
- [18] Cenová strategie - Jak stanovit cenu produktů. *iPodnikatel.cz* [online]. 2013-02-05 [cit. 2015-03-25]. Dostupné z: <http://www.ipodnikatel.cz/Strategie-podnikani/cenove-strategie-jak-stanovit-cenu-produktu.html>
- [19] Contrust: Co je podnikatelský záměr. *Contrast Group s.r.o.* [online]. 2013 [cit. 2015-03-07]. Dostupné z: <http://www.contrust.cz/co-je-podnikatelsky-zamer/>
- [20] FABIÁN, Lukáš. Prvorodičky „stárnou“, jejich průměrný věk atakuje třicítku. *Denik.cz* [online]. 8. 2. 2015 [cit. 2015-03-22]. Dostupné z: <http://www.denik.cz/rodicovstvi/prvorodicky-starnou-jejich-prumerny-vek-atakuje-tricitku-20150204-az1j.html>
- [21] *iPodnikatel.cz: Právní formy podnikání pro fyzické a právnické osoby*. *iPodnikatel.cz: Portál pro podnikatele* [online]. 2014 [cit. 2015-03-07]. Dostupné z: <http://www.ipodnikatel.cz/Zahajeni-podnikani/pravni-formy-podnikani-pro-fyzicke-a-pravnicke-osoby/Pravnicka-osoba.html>
- [22] Jak Nový občanský zákoník definuje podnikání. *iPodnikatel.cz* [online]. 22.1.2104 [cit. 2015-03-21]. Dostupné z: <http://www.ipodnikatel.cz/Zahajeni-podnikani/jak-novy-obcansky-zakonik-definuje-podnikani.html>

- [23] Města a obce. *Český statistický úřad* [online]. 2015 [cit. 2015-03-20]. Dostupné z: https://www.czso.cz/csu/xb/mesta_a_obce
- [24] *Podnikatelský plán*. Brno, 2010. Dostupné z: https://www.vutbr.cz/www_base/zav_prace_soubor_verejne.php?file_id=28799. Diplomová práce. Vysoké učení technické v Brně. Vedoucí práce Ing. Vladimíra Kučerová, Ph. D.
- [25] SWOT analýza: Jak analyzovat prostředí firmy. *BRAIN TOOLS* [online]. 2014 - 2015 [cit. 2015-03-07]. Dostupné z: <http://www.braintools.cz/toolbox/strategie/swot-analyza.htm>
- [26] Writing the Business Plan: Section 8. WARD, Susan. *About Money* [online]. 2015 [cit. 2015-03-08]. Dostupné z: <http://sbinfocanada.about.com/cs/businessplans/a/bizplanfinanc.htm>

Použité zákony

- [27] Vyhláška č. 343/2009 Sb., *o hygienických požadavcích na prostory a provoz zařízení a provozoven pro výchovu a vzdělávání dětí a mladistvých*. Dostupné z: <http://www.zakonyprolidi.cz/cs/2009-343>
- [28] Vyhláška č. 410/2005 Sb., *o hygienických požadavcích na prostory a provoz zařízení a provozoven pro výchovu a vzdělávání dětí a mladistvých*. Dostupné z: <http://www.zakonyprolidi.cz/cs/2005-410>
- [29] Zákon č. 89/2012 Sb., *Občanský zákoník*. Dostupné z: <http://www.zakonyprolidi.cz/cs/2012-89>
- [30] Zákon č. 90/2012, *o obchodních korporacích*. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/obchodni-korporace/>
- [31] Zákon č. 455/1991 Sb., *Živnostenský zákon*. Dostupné z: <http://www.zakonyprolidi.cz/cs/1991-455>
- [32] Zákon 561/2004 Sb., *Školský zákon*. Dostupné z: <http://www.zakonyprolidi.cz/cs/2004-561>
- [33] Zákon č. 563/1991 Sb., *Zákon o účetnictví*. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/ucto/cast1.aspx>

- [34] Zákon č. 586/1992 Sb., *Zákon České národní rady o daních z příjmů*. Dostupné z:
<http://www.zakonyprolidi.cz/cs/1992-586>

SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK

CF	Cash flow.
ČSH	Čistá současná hodnota.
NPV	Čistá současná hodnota.
OSVČ	Osoba samostatně výdělečně činná.
P	Příjmy.
PP	Peněžní prostředky.
SP	Sociální pojištění.
ÚIP	Účet individuálního podnikatele.
V	Výdaje.
VZaZ	Výkaz zisku a ztráty.
ZP	Zdravotní pojištění.

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1 - SWOT	34
Obrázek 2 – Porterův model	36
Obrázek 3 – Zakladatelský rozpočet.....	38
Obrázek 4 – Plánování cash flow	42
Obrázek 5 – Zakladatelský rozpočet firmy.....	70

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1 – Právnícké formy podnikání.....	21
Tabulka 2 – Zahajovací rozvaha.....	39
Tabulka 3 – Plánovaný výsledek hospodaření.....	40
Tabulka 4 – Vybrané obce okolí Strážnice.....	49
Tabulka 5 – Počet obyvatel, mužů a žen.....	50
Tabulka 6 – Počet dětí podle věku.....	51
Tabulka 7 – Demografický vývoj.....	52
Tabulka 8 – Věkové složení obyvatel.....	54
Tabulka 9 – SWOT analýza.....	56
Tabulka 10 – Agentury hlídání dětí v Brně.....	62
Tabulka 11 – Kalkulace ceny.....	63
Tabulka 12 – Stanovení paušálních cen za hlídání dětí.....	63
Tabulka 13 – Cena za výuku jazyků.....	64
Tabulka 14 - Náklady spojené s vybavením prostor agentury.....	65
Tabulka 15 – Počáteční výdaje.....	69
Tabulka 16 – Výdaje spojené s provozem činnosti v prvních 3 měsících.....	69
Tabulka 17 – Zahajovací rozvaha.....	71
Tabulka 18 – Roční odpisové sazby.....	71
Tabulka 19 – Plánovaná rozvaha k 31. 12. 2015.....	72
Tabulka 20 – Rozvaha k 31. 12. 2016.....	73
Tabulka 21 – Rozvaha k 31. 12. 2017.....	73
Tabulka 22 – Očekávané měsíční tržby v prvních třech měsících činnosti.....	74
Tabulka 23 – Očekávané měsíční tržby po 3 měsících.....	75
Tabulka 24 – Očekávané náklady v prvních třech měsících činnosti.....	75
Tabulka 25 – Očekávané měsíční náklady po 3 měsících.....	76
Tabulka 26 – Očekávaný VH v roce 2015.....	77
Tabulka 27 – Očekávaný VH v roce 2016.....	77
Tabulka 28 – Výpočet SP.....	78
Tabulka 29 – Očekávaný VH v roce 2017.....	79
Tabulka 30 – Očekávaný VH v letech 2015 - 2017.....	79
Tabulka 31 – Plánovaný CF 1. – 6. měsíc.....	80
Tabulka 32 – Plánované CF v 7. – 12. měsíci.....	81

Tabulka 33 – Rentabilita nákladů	81
Tabulka 34 – ROE	82
Tabulka 35 – Doba návratnosti	82
Tabulka 36 – Diskontovaný CF	83
Tabulka 37 – Pravděpodobnost výskytu a míra významnosti rizika	85
Tabulka 38 – Hodnocení rizik projektu	85
Tabulka 39 – Scénář nižších tržeb	87

SEZNAM GRAFŮ

Graf 1 – Vývoj obyvatelstva.....	53
Graf 2 – Narozené děti.....	53

SEZNAM PŘÍLOH

P I	Plánovaný CF 2015 - 2017
P II	Doba návratnosti
P III	Bilance obyvatel 2010
P IV	Bilance obyvatel 2011
P V	Bilance obyvatel 2012
P VI	Bilance obyvatel 2013
P VII	Jednotný registrační formulář
P VIII	Výpočet zrychlených odpisů budovy

PŘÍLOHA P I: PLÁNOVANÝ CF 2015 - 2017

Plánova- ný CF	PS PP	Pří- jmy(tr žby)	Výdaje celkem	Počá- teční výdaje	Mzdy	Osobní spotře- ba	SP a ZP	Pro- vozní náklady (bez odpisů)	Tvorba rezerv	P - V	KS PP
1. měsíc	150 000	28 700	121 040	86 900	-	15 000	3 740	18 400	- 3 000	- 92 340	57 660
2. měsíc	57 660	28 700	29 140	-	-	15 000	3 740	13 400	- 3 000	- 440	57 220
3. měsíc	57 220	28 700	29 140	-	-	15 000	3 740	13 400	- 3 000	- 440	56 780
4. měsíc	56 780	41 300	33 290	-	2 550	15 000	3 740	15 000	- 3 000	8 010	64 790
5. měsíc	64 790	41 300	33 290	-	2 550	15 000	3 740	15 000	- 3 000	8 010	72 800
6. měsíc	72 800	41 300	33 290	-	2 550	15 000	3 740	15 000	- 3 000	8 010	80 810
7. měsíc	80 810	41 300	33 290	-	2 550	15 000	3 740	15 000	- 3 000	8 010	88 820
8. měsíc	88 820	41 300	33 290	-	2 550	15 000	3 740	15 000	- 3 000	8 010	96 830
9. měsíc	96 830	41 300	33 290	-	2 550	15 000	3 740	15 000	- 3 000	8 010	104 840
10. měsíc	104 840	41 300	33 290	-	2 550	15 000	3 740	15 000	- 3 000	8 010	112 850
11. měsíc	112 850	41 300	33 290	-	2 550	15 000	3 740	15 000	- 3 000	8 010	120 860
12. měsíc	120 860	41 300	33 290	-	2 550	15 000	3 740	15 000	- 3 000	8 010	128 870
13. měsíc	128 870	41 300	33 290	-	2 550	15 000	3 740	15 000	- 3 000	8 010	136 880
14. měsíc	136 880	41 300	33 290	-	2 550	15 000	3 740	15 000	- 3 000	8 010	144 890
15. měsíc	144 890	41 300	33 290	-	2 550	15 000	3 740	15 000	- 3 000	8 010	152 900
16. měsíc	152 900	41 300	33 840	-	2 550	15 000	4 290	15 000	- 3 000	7 460	160 360
17. měsíc	160 360	41 300	33 840	-	2 550	15 000	4 290	15 000	- 3 000	7 460	167 820
18. měsíc	167 820	41 300	33 840	-	2 550	15 000	4 290	15 000	- 3 000	7 460	175 280
19. měsíc	175 280	41 300	33 840	-	2 550	15 000	4 290	15 000	- 3 000	7 460	182 740
20. měsíc	182 740	41 300	33 840	-	2 550	15 000	4 290	15 000	- 3 000	7 460	190 200
21. měsíc	190 200	41 300	33 840	-	2 550	15 000	4 290	15 000	- 3 000	7 460	197 660
22. měsíc	197 660	41 300	33 840	-	2 550	15 000	4 290	15 000	- 3 000	7 460	205 120
23. měsíc	205 120	41 300	33 840	-	2 550	15 000	4 290	15 000	- 3 000	7 460	212 580
24. měsíc	212 580	41 300	33 840	-	2 550	15 000	4 290	15 000	- 3 000	7 460	220 040
25. měsíc	220 040	41 300	33 840	-	2 550	15 000	4 290	15 000	- 3 000	7 460	227 500
26. měsíc	227 500	41 300	33 840	-	2 550	15 000	4 290	15 000	- 3 000	7 460	234 960
27. měsíc	234 960	41 300	33 840	-	2 550	15 000	4 290	15 000	- 3 000	7 460	242 420

Zdroj: vlastní zpracování

PŘÍLOHA P II: DOBA NÁVRATNOSTI

Období (rok)	Příjmy	Výdaje	P-V	Očekávaná daň	Celkem	<i>Snížení kapitálového výdaje bez mzdou</i>
1.	86 100	47 420	38 680	-	38 680	- 511 320
2.	495 600	219 480	276 120	1 260	274 860	- 236 460
3.	495 600	226 080	269 520	12 800	256 720	20 260
4.	495 600	226 080	269 520	13 000	256 520	276 780
5.	495 600	226 080	269 520	13 000	256 520	533 300
6.	495 600	226 080	269 520	13 000	256 520	789 820
7.	495 600	226 080	269 520	13 000	256 520	1 046 340
8.	495 600	226 080	269 520	13 000	256 520	1 302 860
9.	495 600	226 080	269 520	13 000	256 520	1 559 380
10.	495 600	226 080	269 520	13 000	256 520	1 815 900

Zdroj – vlastní zpracování

PŘÍLOHA P III: BILANCE OBYVATEL 2010

Název obce	Kód obce	Živě narození	Zemřelí	Přistěhovalí	Vystěhovalí	Přírůstek (úbytek)			Stav obyvatel k 31. 12. 2010	Stav obyvatel k 1. 7. 2010	Okres	Správní obvod ORP
						přirozený	stěhováním	celkový				
Bzenec	586081	44	41	100	89	3	11	14	4 336	4 340	Hodonín	Kyjov
Hroznová Lhota	586188	20	13	18	24	7	-6	1	1 250	1 246	Hodonín	Veselí n. M.
Kněždub	586269	4	12	8	15	-8	-7	-15	1 112	1 115	Hodonín	Veselí n. M.
Kozojídky	586285	8	2	10	19	6	-9	-3	497	498	Hodonín	Veselí n. M.
Petrov	586480	16	16	17	16	-	1	1	1 312	1 303	Hodonín	Hodonín
Radějov	586501	3	15	14	9	-12	5	-7	804	809	Hodonín	Veselí n. M.
Strážnice	586587	51	58	75	67	-7	8	1	5 756	5 756	Hodonín	Veselí n. M.
Sudoměřice	586609	15	9	28	11	6	17	23	1 252	1 230	Hodonín	Hodonín
Tasov	586650	7	6	3	1	1	2	3	549	549	Hodonín	Veselí n. M.
Tvarožná Lhota	586684	5	8	7	15	-3	-8	-11	901	907	Hodonín	Veselí n. M.
Veselí nad Moravou	586722	102	112	145	220	-10	-75	-85	11 628	11 669	Hodonín	Veselí n. M.
Vnorovy	586757	32	33	72	42	-1	30	29	3 043	3 035	Hodonín	Veselí n. M.
Žeraviny	586838	1	2	6	1	-1	5	4	196	194	Hodonín	Veselí n. M.

Zdroj – ČSÚ. Dostupné z:

https://www.czso.cz/csu/xb/bilance_poctu_obyvatel_v_obcich_jihomoravskeho_kraje

PŘÍLOHA P IV: BILANCE OBYVATEL 2011

Název obce	Kód obce	Živě narození	Zemřelí	Přistěhovalí	Vystěhovalí	Přírůstek (úbytek)			Stav obyvatel k 31. 12. 2011	Stav obyvatel k 1. 7. 2011	Okres	Správní obvod ORP
						přirozený	stěhováním	celkový				
Bzenec	586081	40	46	77	65	-6	12	6	4 316	4 316	Hodonín	Kyjov
Hroznová Lhota	586188	15	16	19	31	-1	-12	-13	1 274	1 281	Hodonín	Veselí n. M.
Kněždub	586269	10	10	20	18	0	2	2	1 129	1 127	Hodonín	Veselí n. M.
Kozojídky	586285	5	2	13	4	3	9	12	511	509	Hodonín	Veselí n. M.
Petrov	582204	2	2	0	8	0	-8	-8	144	147	Blansko	Boskovice
Petrov	586480	8	6	15	24	2	-9	-7	1 326	1 333	Hodonín	Hodonín
Radějov	586501	2	8	22	6	-6	16	10	811	812	Hodonín	Veselí n. M.
Strážnice	586587	53	49	66	99	4	-33	-29	5 773	5 759	Hodonín	Veselí n. M.
Sudoměřice	586609	19	15	21	20	4	1	5	1 267	1 263	Hodonín	Hodonín
Tasov	586650	3	9	16	11	-6	5	-1	555	550	Hodonín	Veselí n. M.
Tvarožná Lhota	586684	6	8	14	14	-2	0	-2	903	903	Hodonín	Veselí n. M.
Veselí nad Moravou	586722	112	97	152	196	15	-44	-29	11 561	11 611	Hodonín	Veselí n. M.
Vnorovy	586757	26	23	47	38	3	9	12	3 031	3 035	Hodonín	Veselí n. M.
Žeraviny	586838	2	0	1	2	2	-1	1	200	199	Hodonín	Veselí n. M.

Zdroj – ČSÚ. Dostupné z:

https://www.czso.cz/csu/xb/bilance_poctu_obyvatel_v_obcich_jihomoravskeho_kraje

PŘÍLOHA P V: BILANCE OBYVATEL 2012

Název obce	Kód obce	Živě narození	Zemřelí	Přistěhovalí	Vystěhovalí	Přírůstek (úbytek)			Stav obyvatel k 31. 12. 2012	Stav obyvatel k 1. 7. 2012	Okres	Správní obvod ORP
						přirozený	stěhováním	celkový				
Bzenec	586081	36	46	71	82	-10	-11	-21	4 295	4 310	Hodonín	Kyjov
Hroznová Lhota	586188	14	8	11	28	6	-17	-11	1 263	1 278	Hodonín	Veselí n. M.
Kněždub	586269	5	11	15	11	-6	4	-2	1 127	1 120	Hodonín	Veselí n. M.
Kozojídky	586285	3	7	7	5	-4	2	-2	509	511	Hodonín	Veselí n. M.
Petrov	586480	13	14	27	21	-1	6	5	1 331	1 326	Hodonín	Hodonín
Radějov	586501	9	14	40	6	-5	34	29	840	832	Hodonín	Veselí n. M.
Strážnice	586587	47	52	48	88	-5	-40	-45	5 728	5 746	Hodonín	Veselí n. M.
Sudoměřice	586609	14	11	24	20	3	4	7	1 274	1 278	Hodonín	Hodonín
Tasov	586650	1	3	10	11	-2	-1	-3	552	547	Hodonín	Veselí n. M.
Tvarožná Lhota	586684	10	15	21	4	-5	17	12	915	908	Hodonín	Veselí n. M.
Veselí nad Moravou	586722	85	109	166	232	-24	-66	-90	11 471	11 519	Hodonín	Veselí n. M.
Vnorovy	586757	39	33	38	47	6	-9	-3	3 028	3 035	Hodonín	Veselí n. M.
Žeraviny	586838	1	-	4	3	1	1	2	202	203	Hodonín	Veselí n. M.

Zdroj - ČSÚ. Dostupné z:

https://www.czso.cz/csu/xb/bilance_poctu_obyvatel_v_obcich_jihomoravskeho_kraje

PŘÍLOHA P VI: BILANCE OBYVATEL 2013

Název obce	Kód obce	Živě narození	Zemřelí	Přistěhovalí	Vystěhovalí	Přírůstek (úbytek)			Stav obyvatel k 31. 12. 2013	Stav obyvatel k 1. 7. 2013	Okres	Správní obvod ORP
						přirozený	stěhováním	celkový				
Bzenec	586081	36	39	106	95	-3	11	8	4 303	4 291	Hodonín	Kyjov
Hroznová Lhota	586188	15	16	19	16	-1	3	2	1 265	1 268	Hodonín	Veselí n. Mor.
Kněždub	586269	10	15	19	17	-5	2	-3	1 124	1 129	Hodonín	Veselí n. Mor.
Kozojídky	586285	3	5	8	5	-2	3	1	510	506	Hodonín	Veselí n. Mor.
Petrov	586480	9	19	30	15	-10	15	5	1 336	1 329	Hodonín	Hodonín
Radějov	586501	7	9	12	15	-2	-3	-5	835	840	Hodonín	Veselí n. Mor.
Strážnice	586587	46	74	46	73	-28	-27	-55	5 673	5 690	Hodonín	Veselí n. Mor.
Sudoměřice	586609	15	18	14	27	-3	-13	-16	1 258	1 266	Hodonín	Hodonín
Tasov	586650	7	4	2	11	3	-9	-6	546	548	Hodonín	Veselí n. Mor.
Tvarožná Lhota	586684	4	11	18	8	-7	10	3	918	918	Hodonín	Veselí n. Mor.
Veselí nad Moravou	586722	107	96	120	245	11	-125	-114	11 357	11 413	Hodonín	Veselí n. Mor.
Vnorovy	586757	24	26	39	35	-2	4	2	3 030	3 027	Hodonín	Veselí n. Mor.
Žeraviny	586838	1	2	1	4	-1	-3	-4	198	198	Hodonín	Veselí n. Mor.

Zdroj - ČSÚ. Dostupné z:

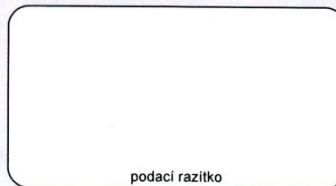
https://www.czso.cz/csu/xb/bilance_poctu_obyvatel_v_obcich_jihomoravskeho_kraje

PŘÍLOHA P VII: JEDNOTNÝ REGISTRAČNÍ FORMULÁŘ



JEDNOTNÝ REGISTRAČNÍ FORMULÁŘ

FYZICKÁ OSOBA



ČÁST A - PODNIKATEL

01 Podnikatel

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

02 Bydliště

a) název ulice ZAMEK	b) č.p. / č.ev. 674	c) číslo orientační	d) PSČ 69662
e) název obce STRAŽENICE	f) část obce		g) okres HODONÍN
h) stát ČESKÁ REPUBLIKA			

03 Sídlo

a) sídlo trvale shodné s bydlištěm ²⁾	ANO / NE <input type="checkbox"/>		
b) název ulice	c) č.p. / č.ev.	d) číslo orientační	e) PSČ
f) název obce	g) část obce		h) okres
i) stát			

04 Pobyt na území ČR (pro zahraniční osoby) ³⁾

a) název ulice	b) č.p. / č.ev.	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.	42
-------------------	----

06 Provozovna

a) název ulice	b) č.p. / č.ev.	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) provozovna podléhající kolaudaci		ANO / NE <input type="checkbox"/>
l) 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 ¹⁾ žena / muž ²⁾

¹⁾ vyplní pouze fyzická osoba, která nemá přiděleno rodné číslo

²⁾ vyplní pouze osoba, která má adresu sídla shodnou s adresou bydliště

³⁾ vyplní pouze osoba, která má povolený pobyt

08 Bydliště odpovědného zástupce

a) název ulice	b) č.p. / č.ev.	c) číslo orientační	d) PSČ
e) název obce	f) část obce		
g) okres	h) stát		

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

a) název ulice	b) č.p. / č.ev.	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)

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

ČÁST B - OZNÁMENÍ SPRÁVĚ SOCIÁLNÍHO ZABEZPEČENÍ

- oznamuji ve smyslu zákona č. 582/1991 Sb., následující skutečnosti SSZ v		STRAŽNICE	
a) datum zahájení samostatné výdělečné činnosti	0,11,012,0,1,5	b) přihlašuji se k dobrovolné účasti na nemocenském pojištění OSVČ od	0,11,012,0,1,5
c) účast na důchodovém spoření	<input checked="" type="checkbox"/> ANO / <input type="checkbox"/> NE	od:	do:

ČÁST C - OZNÁMENÍ ZDRAVOTNÍ POJIŠTOVNĚ

- oznamuji ve smyslu zákona o veřejném zdravotním pojištění zahájení výkonu samostatné výdělečné činnosti zdravotní pojišťovně v			
a) název zdravotní pojišťovny	VŠEOBECNÁ ZDRAVOTNÍ POJIŠŤOVNA ČR	b) druh (kód) ZP	MM
c) číslo bankovního účtu / směrový (identifikační) kód		d) výše zálohy	
e) datum zahájení samostatné výdělečné činnosti	0,11,012,0,1,5		

ČÁST D - OZNÁMENÍ PRACOVNÍHO MÍSTA

- oznamuji ve smyslu zákona o zaměstnanosti volné pracovní místo / obsazení volného pracovního místa ⁷⁾ ÚP v			
a) místo výkonu práce	b) název profese	c) dle KZAM	d) vznik / obsazenost ⁷⁾ ke dni
e) pracovní právní vztah na dobu určitou / neurčitou ⁷⁾	f) pracovní doba	g) počet míst	h) výše mzdy
i) požadované vzdělání, praxe	j) zveřejňovat		<input checked="" type="checkbox"/> ANO / <input type="checkbox"/> NE ⁷⁾
k) kontaktní osoba na pracovišti	l) poznámky: nabízené výhody, speciální požadavky apod.		

ČÁST E - VYBERTE ÚŘADY, VŮČI KTERÝM JE PODÁNÍ ČINĚNO

a) Živnostenský úřad	<input checked="" type="checkbox"/> počet příloh	2	b) SSZ	<input checked="" type="checkbox"/> počet příloh	1	c) Zdravotní pojišťovna	<input checked="" type="checkbox"/> počet příloh	
d) Finanční úřad	<input type="checkbox"/> počet příloh		e) Úřad práce	<input type="checkbox"/> počet příloh				

ČÁST F - ADRESA PRO DORUČOVÁNÍ

a) název ulice	b) č.p. / č.ev.	c) číslo orientační	d) PSČ
e) název obce	f) část obce	g) okres	
h) adresu použít i pro následující řízení	<input checked="" type="checkbox"/> ANO / <input type="checkbox"/> NE ⁷⁾		

ČÁST G - DOPLŇJÍCÍ ÚDAJE

a) telefon	b) datová schránka	c) e-mail
------------	--------------------	-----------

jméno podatele	příjmení podatele	vlastnoruční podpis
I	K	
V STRAŽNICE		dne
		K

**PŘÍLOHA PRO SPRÁVU
SOCIÁLNÍHO ZABEZPEČENÍ**

--

podací razítko

Identifikační část podnikatele

a) jméno a příjmení / obchodní firma / název ^{*)} / K	b) identifikační číslo
c) rodné číslo	d) datum narození ¹⁾

OZNÁMENÍ VŮČI PŘÍSLUŠNÉ SPRÁVĚ SOCIÁLNÍHO ZABEZPEČENÍ - týká se pouze fyzických osob

01 Samostatnou výdělečnou činnost vykonávám i na území státu

a) název státu
b) na území tohoto státu jsem účasten / účastna sociálního pojištění <input type="checkbox"/> ANO / <input type="checkbox"/> NE ²⁾

02 Pobíraný důchod

a) druh důchodu starobní / invalidní ¹⁾	b) vypláčen od
c) plátce důchodů	
d) u starobního důchodu druh starobního důchodu ¹⁾	e) datum vzniku nároku na starobní důchod

03 Údaje o nemocenském pojištění

a) název předchozího orgánu, který prováděl nemocenské pojištění, pokud jím není ČSSZ	
b) název orgánu, který v současnosti provádí nemocenské pojištění, pokud jím není ČSSZ	
c) předchozí doba účasti na nemocenském pojištění v cizině	od: _____ do: _____
d) název a adresa cizozemského nositele nemocenského pojištění	
e) číslo cizozemského nemocenského pojištění	

04 Účet, ze kterého bude placeno pojištění

a) číslo bankovního účtu / směrový (identifikační) kód	b) variabilní symbol
	c) specifický symbol


05 Cizozemské důchodové pojištění

a) číslo cizozemského pojištění
b) název a adresa cizozemského nositele pojištění

¹⁾ u starobního důchodu nutno označit druh (§ 29, 31, 74, 76 a 94 zák. č. 155/1995 Sb., ve znění pozdějších předpisů)
MPO SSZ – vzor č. 08 (012014)

06 Vyplní pouze ta OSVČ, která chce být považována za OSVČ vykonávající vedlejší samostatnou výdělečnou činnost

a) zaměstnání od							
b) název zaměstnavatele							
c) název ulice				d) č.p. / č.ev.	e) číslo orientační	f) PSČ	
g) název obce				h) část obce			
i) okres				j) stát			
k) starobní důchod přiznán od				l) nebo výplata invalidního důchodu od			
m) měla nárok na rodičovský příspěvek nebo na peněžitou pomoc v mateřství nebo nemocenské z důvodu těhotenství a porodu, pokud tyto dávky náleží z nemocenského pojištění zaměstnanců, nebo osobně pečovala o osobu mladší 10 let, která je závislá na péči jiné osoby ve stupni I. (lehká závislost), nebo osobu, která je závislá na péči jiné osoby ve stupni II. (středně těžká závislost) nebo ve stupni III. (těžká závislost) anebo stupni IV. (úplná závislost), ⁷ pokud osoba, která je závislá na péči jiné osoby, je osobou blízkou, nebo žije s osobou samostatně výdělečně činnou v domácnosti, není-li osobou blízkou, od							
n) výkon vojenské služby v ozbrojených silách ČR od				o) nezaopatřené dítě ve smyslu ust. § 20 odst. 4 písm. a) zák. č. 155/1995 Sb., od			

jméno podatele	/	příjmení podatele	k	 vlastnoruční podpis
vztah k právnické osobě				
v	STRAŽNÍCI		dne	


**SEZNAM OBORŮ ČINNOSTÍ
NÁLEŽEJÍCÍCH DO ŽIVNOSTI VOLNÉ
„VÝROBA, OBCHOD A SLUŽBY
NEUVEDENÉ V PŘÍLOHÁCH 1 AŽ 3
ŽIVNOSTENSKÉHO ZÁKONA“**

podací razítko

ČÍSLO OBORU - NÁZEV

1)	Poskytování služeb pro zemědělství, zahradnictví, rybníkářství, lesnictví a myslivost
2)	Činnost odborného lesního hospodáře a vyhotovování lesních hospodářských plánů a osnov
3)	Diagnostická, zkušební a poradenská činnost v ochraně rostlin a ošetřování rostlin, rostlinných produktů, objektů a půdy proti škodlivým organismům přípravky na ochranu rostlin nebo biocidními přípravky
4)	Nakládání s reprodukčním materiálem lesních dřevin
5)	Chov zvířat a jejich výcvik (s výjimkou živočišné výroby)
6)	Úprava nerostů, dobývání rašeliny a bahna
7)	Výroba potravinářských a škrobářenských výrobků
8)	Pěstitelské pálení
9)	Výroba krmiv, krmných směsí, doplňkových látek a premixů
10)	Výroba textilií, textilních výrobků, oděvů a oděvních doplňků
11)	Výroba a opravy obuvi, brašnářského a sedlářského zboží
12)	Zpracování dřeva, výroba dřevěných, korkových, proutěných a slaměných výrobků
13)	Výroba vlákniny, papíru a lepenky a zboží z těchto materiálů
14)	Vydavatelské činnosti, polygrafická výroba, knihařské a kopirovací práce
15)	Výroba, rozmnožování, distribuce, prodej, pronájem zvukových a zvukově-obrazových záznamů a výroba nenahraných nosičů údajů a záznamů
16)	Výroba koksů, surového dehtu a jiných pevných paliv
17)	Výroba chemických látek, vláken a přípravků a kosmetických prostředků
18)	Výroba hnojiv
19)	Výroba plastových a pryžových výrobků
20)	Výroba a zpracování skla
21)	Výroba stavebních hmot, porcelánových, keramických a sádrových výrobků
22)	Výroba brusiv a ostatních minerálních nekovových výrobků
23)	Broušení technického a šperkového kamene
24)	Výroba a hutní zpracování železa, drahých a neželezných kovů a jejich slitin
25)	Výroba kovových konstrukcí a kovodělných výrobků
26)	Umělecko-řemeslné zpracování kovů
27)	Povrchové úpravy a svařování kovů a dalších materiálů
28)	Výroba měřicích, zkušebních, navigačních, optických a fotografických přístrojů a zařízení
29)	Výroba elektronických součástek, elektrických zařízení a výroba a opravy elektrických strojů, přístrojů a elektronických zařízení pracujících na malém napětí
30)	Výroba neelektrických zařízení pro domácnost
31)	Výroba strojů a zařízení
32)	Výroba motorových a přípojných vozidel a karoserií
33)	Stavba a výroba plavidel
34)	Výroba, vývoj, projektování, zkoušky, instalace, údržba, opravy, modifikace a konstrukční změny letadel, motorů letadel, vrtulí, letadlových částí a zařízení a leteckých pozemních zařízení
35)	Výroba drážních hnacích vozidel a drážních vozidel na dráze tramvajové, trolejbusové a lanové a železničního parku
36)	Výroba jízdních kol, vozíků pro invalidy a jiných nemotorových dopravních prostředků
37)	Výroba a opravy čalounických výrobků
38)	Výroba, opravy a údržba sportovních potřeb, her, hraček a dětských kočárků
39)	Výroba zdravotnických prostředků
40)	Výroba a opravy zdrojů ionizujícího záření

<input type="checkbox"/>	41) Výroba školních a kancelářských potřeb, kromě výrobků z papíru, výroba bižuterie, kartáček a konfekčního zboží, deštníků, upomínkových předmětů
<input type="checkbox"/>	42) Výroba dalších výrobků zpracovatelského průmyslu
<input type="checkbox"/>	43) Provozování vodovodů a kanalizací a úprava a rozvod vody
<input type="checkbox"/>	44) Nakládání s odpady (vyjma nebezpečných)
<input type="checkbox"/>	45) Přípravné a dokončovací stavební práce, specializované stavební činnosti
<input type="checkbox"/>	46) Sklenářské práce, rámování a paspartování
<input type="checkbox"/>	47) Zprostředkování obchodu a služeb
<input type="checkbox"/>	48) Velkoobchod a maloobchod
<input type="checkbox"/>	49) Zastavárenská činnost a maloobchod s použitým zbožím
<input type="checkbox"/>	50) Údržba motorových vozidel a jejich příslušenství
<input type="checkbox"/>	51) Potrubní a pozemní doprava (vyjma železniční a silniční motorové dopravy)
<input type="checkbox"/>	52) Skladování, balení zboží, manipulace s nákladem a technické činnosti v dopravě
<input type="checkbox"/>	53) Zasilatelství a zastupování v celním řízení
<input type="checkbox"/>	55) Ubytovací služby
<input type="checkbox"/>	56) Poskytování software, poradenství v oblasti informačních technologií, zpracování dat, hostingové a související činnosti a webové portály
<input type="checkbox"/>	57) Činnost informačních a zpravodajských kanceláří
<input type="checkbox"/>	58) Realitní činnost, správa a údržba nemovitosti
<input type="checkbox"/>	59) Pronájem a půjčování věcí movitých
<input type="checkbox"/>	60) Poradenská a konzultační činnost, zpracování odborných studií a posudků
<input type="checkbox"/>	61) Projektování pozemkových úprav
<input type="checkbox"/>	62) Příprava a vypracování technických návrhů, grafické a kresličské práce
<input type="checkbox"/>	63) Projektování elektrických zařízení
<input type="checkbox"/>	64) Výzkum a vývoj v oblasti přírodních a technických věd nebo společenských věd
<input type="checkbox"/>	65) Testování, měření, analýzy a kontroly
<input type="checkbox"/>	66) Reklamní činnost, marketing, mediální zastoupení
<input type="checkbox"/>	67) Návrhářská, designérská, aranžérská činnost a modeling
<input type="checkbox"/>	68) Fotografické služby
<input type="checkbox"/>	69) Překladatelská a tlumočnická činnost
<input type="checkbox"/>	70) Služby v oblasti administrativní správy a služby organizačně hospodářské povahy
<input type="checkbox"/>	71) Provozování cestovní agentury a průvodcovská činnost v oblasti cestovního ruchu
<input checked="" type="checkbox"/>	72) Mimoškolní výchova a vzdělávání, pořádání kurzů, školení, včetně lektorské činnosti
<input type="checkbox"/>	73) Provozování kulturních, kulturně - vzdělávacích a zábavních zařízení, pořádání kulturních produkcí, zábav, výstav, veletrhů, přehlídek, prodejních a obdobných akcí
<input type="checkbox"/>	74) Provozování tělovýchovných a sportovních zařízení a organizování sportovní činnosti
<input type="checkbox"/>	75) Praní pro domácnost, žehlení, opravy a údržba oděvů, bytového textilu a osobního zboží
<input type="checkbox"/>	76) Poskytování technických služeb
<input type="checkbox"/>	77) Opravy a údržba potřeb pro domácnost, předmětů kulturní povahy, výrobků jemné mechaniky, optických přístrojů a měřidel
<input type="checkbox"/>	78) Poskytování služeb osobního charakteru a pro osobní hygienu
<input checked="" type="checkbox"/>	79) Poskytování služeb pro rodinu a domácnost
<input type="checkbox"/>	80) Výroba, obchod a služby jinde nezařazené

jméno podatele	1	příjmení podatele	←	 vlastnoruční podpis
vztah k právnické osobě				
v	STRAŽENICI	dne		

PŘÍLOHA
PŘEDMĚT PODNIKÁNÍ

podací razítko


Identifikační část podnikatele

a) jméno a příjmení / obchodní firma / název ¹⁾	b) identifikační číslo
c) rodné číslo	d) datum narození ¹⁾

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 2.	79
pořadové číslo 3.	
pořadové číslo 4.	
pořadové číslo 5.	
pořadové číslo 6.	
pořadové číslo 7.	
pořadové číslo 8.	
pořadové číslo 9.	
pořadové číslo 10.	
pořadové číslo 11.	

jméno podatele	I	příjmení podatele	K	 vlastnoruční podpis
vztah k právnické osobě				
V	STRAŽNÍCI	dne		

¹⁾ vyplní pouze fyzická osoba, která nemá přiděleno rodné číslo
MPO PP – vzor č. 02 (082010)

PŘÍLOHA P VIII: VÝPOČET ZRYCHLENÝCH ODPISŮ BUDOVY

Rok odpisování	Odpis	Zůstatková cena	Měsíční odpis
1	18 333	531 667	6 111
2	35 444	496 222	2 954
3	34 222	462 000	2 852
4	33 000	429 000	2 750
5	31 778	397 222	2 648
6	30 556	366 667	2 546
7	29 333	337 333	2 444
8	28 111	309 222	2 343
9	26 889	282 333	2 241
10	25 667	256 667	2 139
11	24 444	232 222	2 037
12	23 222	209 000	1 935
13	22 000	187 000	1 833
14	20 778	166 222	1 731
15	19 556	146 667	1 630
16	18 333	128 333	1 528
17	17 111	111 222	1 426
18	15 889	95 333	1 324
19	14 667	80 667	1 222
20	13 444	67 222	1 120
21	12 222	55 000	1 019
22	11 000	44 000	917
23	9 778	34 222	815
24	8 556	25 667	713
25	7 333	18 333	611
26	6 111	12 222	509
27	4 889	7 333	407
28	3 667	3 667	306
29	2 444	1 222	204
30	1 222	-	102

Zdroj – vlastní zpracování