

Podnikatelský záměr na založení drobného podniku

Jan Spirit

**Bakalářská práce
2009**



**Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta technologická**

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta technologická
Institut bezpečnostních technologií
akademický rok: 2008/2009

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Jan SPIRIT**
Studijní program: **B 6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Logistika a management**

Téma práce: **Podnikatelský záměr na založení drobného podniku**

Zásady pro vypracování:

1. Nastudujte teoretická východiska pro vypracování zadaného tématu s využitím aktuálních literárních a jiných informačních zdrojů.
2. Navrhněte podnikatelský plán na založení konkrétního malého či středního podniku v České republice v odpovídajícím rozsahu a struktuře.

Rozsah práce:

Rozsah příloh:

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

Seznam odborné literatury:

Dle doporučení vedoucího bakalářské práce.

Vedoucí bakalářské práce:

Ing. et Ing. Jiří Konečný, Ph.D.

Institut bezpečnostních technologií

Datum zadání bakalářské práce:

20. února 2009

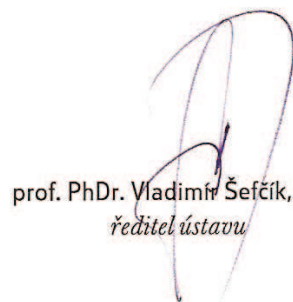
Termín odevzdání bakalářské práce:

3. června 2009

Ve Zlíně dne 9. března 2009



doc. Ing. Petr Hlaváček, CSc.
děkan



prof. PhDr. Vladimír Šefčík, CSc.
ředitel ústavu

ABSTRAKT

Cílem této bakalářské práce je zpracování podnikatelského plánu na založení konkrétního mikropodniku. Teoretická část se věnuje rozboru aspektů potřebných pro založení malého a středního podniku a dále podnikatelskému plánu, jeho náležitosti a strukturou. Část praktická se zabývá tvorbou podnikatelského plánu na založení společnosti s ručením omezeným, která se bude věnovat prodeji a servisu jízdních kol.

Klíčová slova: podnikatelský plán, založení podniku, drobný podnik

ABSTRACT

The aim of this work is the processing of a business plan for the establishment of a specific micro-enterprises. The theoretical part deals with analysis of the aspects needed for establishing small and medium-sized enterprise and business plan, its elements and structure. Part of the practical has been developing a business plan for the establishment of a limited liability company, which will be given to selling and servicing bicycles.

Keywords: business plan, company establishment, microfirm

Poděkování

Na tomto místě bych rád poděkoval Ing. et Ing. Jiřímu Konečnému, Ph.D. za cenné rady a připomínky, kterými přispěl k vypracování této bakalářské práce.

Prohlašuji, že jsem na bakalářské/diplomové práci pracoval(a) samostatně a použitou literaturu jsem citoval(a). V případě publikace výsledků, je-li to uvedeno na základě licenční smlouvy, budu uveden(a) jako spoluautor(ka).

Ve Zlíně

.....

Podpis diplomanta

OBSAH

OBSAH	6
ÚVOD.....	8
TEORETICKÁ ČÁST.....	9
1 PODNIKATELSKÁ ČINNOST.....	10
1.1 PODNIKÁNÍ.....	10
1.2 PODNIKÁNÍ Z PRÁVNÍHO HLEDISKA	10
1.3 PRÁVNÍ FORMY PODNIKU	11
1.3.1 VEŘEJNÁ OBCHODNÍ SPOLEČNOST	12
1.3.2 KOMANDITNÍ SPOLEČNOST	12
1.3.3 AKCIOVÁ SPOLEČNOST	12
1.3.4 SPOLEČNOST S RUČENÍM OMEZENÝM	12
1.4 HLAVNÍ KRITÉRIA PŘI VÝBĚRU PRÁVNÍ FORMY PODNIKÁNÍ.....	13
1.4.1 AD. 1 ZPŮSOB A ROZSAH RUČENÍ	13
1.4.2 AD 2. OPRAVNĚNÍ K ŘÍZENÍ.....	13
1.4.3 AD. 3 POČET ZAKLADATELŮ	14
1.4.4 AD 4. NÁROKY NA POČÁTEČNÍ KAPITÁL.....	14
1.4.5 AD 5 ADMINISTRATIVNÍ NÁROČNOST A ROZSAH VÝDAJŮ SPOJENÝCH SE ZALOŽENÍM A PROVOZOVÁNÍM PODNIKU	14
1.4.6 AD 6 ÚČAST NA ZISKU (ZTRÁTĚ).....	15
1.4.7 AD. 7. FINANČNÍ MOŽNOSTI	15
1.4.8 AD. 8. DAŇOVÉ ZATÍŽENÍ.....	15
1.4.9 AD. 9. ZVEŘEJŇOVACÍ POVINNOST	15
1.5 JAK ZALOŽIT S.R.O.....	15
1.6 SLOŽENÍ VKLADŮ	16
1.7 ZÍSKÁNÍ ŽIVNOSTENSKÉHO OPRAVNĚNÍ	16
1.8 ZÁPIS SPOLEČNOSTI DO OBCHODNÍHO REJSTŘÍKU	17
2 PODNIKATELSKÝ PLÁN.....	18
2.1 FUNKCE PODNIKATELSKÉHO PLÁNU	18
2.2 STRUKTURA PODNIKATELSKÉHO PLÁNU	19
2.2.1 TITULNÍ STRANA	20
2.2.2 SHRNUTÍ.....	20
2.2.3 VŠEOBECNÝ POPIS ORGANIZACE.....	20
2.2.4 KLÍČOVÉ OSOBNOSTI ORGANIZACE	20
2.2.5 VÝROBKY A SLUŽBY	21
2.2.6 ANALÝZA TRHU.....	21
2.2.7 ODBYT	21
2.2.8 VÝROBA.....	21
2.2.9 FINANČNÍ PLÁN	22
2.2.10 PŘÍLOHA.....	22

PRAKTICKÁ ČÁST	24
3 PRAKTICKÁ ČÁST PODNIKATELSKÝ PLÁN.....	25
3.1 TITULNÍ STRANA.....	25
3.2 SHRnutí.....	25
3.3 VŠEOBECNÝ POPIS ORGANIZACE.....	26
3.3.1 POSLÁNÍ.....	26
3.4 KLÍČOVÉ OSOBNOSTI ORGANIZACE.....	26
3.4.1 ZAMĚSTNANCI.....	27
3.5 VÝROBKY A SLUŽBY.....	27
3.5.1 SERVIS JÍZDNÍCH KOL	27
3.5.2 ZIMNÍ SERVIS LYŽÍ A SNOWBOARDŮ	29
3.6 ANALÝZA TRHU.....	29
3.6.1 KONKURENCE	31
3.7 MARKETINGOVÝ PLÁN.....	31
3.7.1 PLACE	31
3.7.2 PRICE	31
3.7.3 PRODUCT.....	32
3.7.4 PROMOTION.....	32
3.7.5 SWOT ANALÝZA	33
3.8 FINANČNÍ PLÁN	34
3.8.1 ZAHAJOVACÍ ROZVAHA K 1.1. 2010	35
3.8.2 PLÁN NÁKLADŮ.....	35
3.8.3 PLÁNOVÉ TRŽBY V LETECH 2010-2011	39
3.8.4 CASH FLOW	41
4 ZÁVĚR.....	43
5 SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	44
6 SEZNAM GRAFŮ.....	45
7 SEZNAM TABULEK	46
8 SEZNAM PŘÍLOH	47
8.1 PŘÍLOHA P1: SEZNAM NABÍZENÝCH PRODUKTŮ -HORSKÁ KOLA PEVNÁ	47
8.2 PŘÍLOHA P2: SEZNAM NABÍZENÝCH PRODUKTŮ- HORSKÁ KOLA CELOODPRUŽENÁ.....	47
8.3 PŘÍLOHA P3: SEZNAM NABÍZENÝCH PRODUKTŮ- HORSKÁ KOLA CROSSOVÁ.....	47
8.4 PŘÍLOHA P4: SEZNAM NABÍZENÝCH PRODUKTŮ- SILNIČNÍ KOLA	47

ÚVOD

Když jsem si vybíral téma bakalářské práce, tak jsem si vzpomněl na Maslowovu pyramidu potřeb a zaujal mě nejvyšší bod pyramidy - potřeba seberealizace. Každý z nás má potřebu se v nějakém oboru seberealizovat. Někdo chce být třeba výborným právníkem, doktorem atd., ale spousta lidí má svůj „podnikatelský sen“. Založit si svou malou firmu a podnikat v oboru sobě blízkém. Dosáhnout stavu, kde se práce stane zároveň koníčkem. Již dlouhou dobu jezdím na kole a pohybuji se mezi cyklisty a prodejci kol. Mým podnikatelským snem je si založit svůj vlastní obchod s jízdami na kole. Rozhodl jsem se tak zkusit si zpracovat podnikatelský plán založení malého a středního podniku prostřednictvím této bakalářské práce.

Žijeme v době, kdy většina z nás má sedavé zaměstnání. Lidé jsou v práci bez pohybu a nemají tak vysoký energetický výdej, proto stále větší procento populace trpí obezitou. Hodně z nich se snaží s tím něco dělat. Neúčinnější dietou je pravidelný sportovní pohyb. Vhodným pohybem na zhubnutí je jízda na kole. Od roku 1982 kdy tehdy ještě neznámý Gary Fisher sestrojil první horské kolo, zažívá cyklistika obrovský boom. Dnes již v podstatě každý má doma horské kolo a může na něm vyrazit do přírody. Pro velkou řádku lidí se cyklistika jako koníček stává životním stylem a jsou ochotni do jízd na kole a dalšího vybavení investovat nemalé peníze. Proto bych chtěl založit malou firmu v tomto oboru a bakalářské práce mi tak pomůže k tvorbě podnikatelského plánu.

V podnikání potřebuje člověk mít znalosti hned z několika oborů, jako jsou: podniková ekonomika, marketing, právo a další. Samozřejmostí je pak dokonalá znalost v oboru podnikání. Při tvorbě podnikatelského plánu si tak každý musí prostudovat tyto obory. Podnikatelský plán přispívá k hledání a řešení mnoha potenciálních problémů, a podporuje tak zvyšování výkonnosti organizace a její připravenosti pro budoucnost. Může nám pomoci oslovit potenciální investory, které budeme potřebovat k získání potřebného kapitálu.

Cílem bakalářské práce je definovat podnikatelský záměr konkrétního malého či středního podniku a zpracovat ho následně do podoby podnikatelského plánu. Práce je rozdělena do dvou hlavních částí, praktické a teoretické. V teoretické části se budu nejdříve věnovat právním aspektům založení malého a středního podniku a dále položí teoretické základy pro vytvoření podnikatelského plánu. V praktické části pak popíšu podnikatelský plán konkrétního podniku včetně finančního plánu.

I. TEORETICKÁ ČÁST

1 PODNIKATELSKÁ ČINNOST

V této části se budeme věnovat definici podnikání a jeho právními formami. Dále pak volbou právní formy a založení společnosti s ručením omezeným.

1.1 Podnikání

Podnikání je charakterizováno několika podstatnými rysy:

- „Základním motivem podnikání je snaha o vytvoření zisku jakožto přebytku výnosů nad náklady.
- Zisk se docílí uspokojováním potřeb zákazníků. V centru pozornosti podnikatele je tedy zákazník s jeho zájmy, požadavky, potřebami, preferencemi atd.
- Potřeby zákazníků uspokojuje podnikatel svými výrobky a službami prostřednictvím trhu, což vede k tomu, že musí čelit riziku. Snahou podnikatele je sledovat takovou strategii a politiku, která by riziko snížila na přijatelnou úroveň. To, co se v daném případě považuje za ještě přijatelné riziko, závisí na konkrétních okolnostech předmětu podnikání, dynamice okolního světa a v neposlední řadě i na osobním založení podnikatele. Jako obecná tendence se prosazuje snaha většiny podnikatelských subjektů o celkovou minimalizaci rizika.
- Pro jakékoli podnikání je charakteristické, že na jeho počátku vkládá podnikatel do svého podniku kapitál a to buď vlastní, nebo vypůjčený. Velikost tohoto kapitálu je značně diferencovaná a závisí jak na předmětu podnikání, tak i na jeho rozsahu. Majitel občerstvení potřebuje menší kapitál než klenotník a ten zase menší než výrobce automobilů“ [1]

1.2 Podnikání z právního hlediska

Podnikání dle živnostenského zákona „Živnostní je soustavná činnost provozovaná samostatně, pod vlastním jménem, na vlastní zodpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených tímto zákonem“ [2].

Podnikání dle obchodního zákoníku „Podnikáním se rozumí soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku.

Podnikatelem podle tohoto zákona je:

- a) osoba zapsaná v obchodním rejstříku,
- b) osoba, která podniká na základě živnostenského oprávnění,

c) osoba, která podniká na základě jiného než živnostenského oprávnění podle zvláštních předpisů,

d) osoba, která provozuje zemědělskou výrobu a je zapsána do evidence podle zvláštního předpisu.

Místem podnikání fyzické osoby je adresa zapsaná jako její místo podnikání v obchodním rejstříku nebo v jiné zákonem upravené evidenci. Podnikatel je povinen zapisovat do obchodního rejstříku své skutečné místo podnikání. Sídlem organizační složky podniku (§ 7) se rozumí adresa jejího umístění“ [3].

1.3 Právní formy podniku

Výběr právní formy podnikání záleží zcela na podnikateli.

Základní právní formy podnikání můžeme definovat „takto:

1. Samostatný podnikatel- fyzická osoba=živnostník

2. Obchodní společnosti:

➤ Osobní

- Veřejná obchodní společnost
- Komanditní společnost

➤ Kapitálové

- Akciová společnost
- Společnost s ručením omezeným

3. Družstva

1. Samostatný podnikatel

Je nejjednodušší formou podnikání. Mezi jeho výhody patří zejména jednoduchost založení, podnikatel podniká na základě udělení živnosti, nebo koncese. Nevýhodou je především neomezené ručení.

2. Obchodní společnosti

Osobní

1.3.1 Veřejná obchodní společnost

Veřejnou obchodní společností je společnost, ve které alespoň dvě osoby podnikají pod společnou firmou a ručí za závazky společnosti společně a nerozdílně celým svým majetkem. Společníkem veřejné obchodní společnosti může být jen FO, která splňuje všeobecné podmínky provozování živnosti podle zvláštního právního předpisu a u níž není dána překážka provozování živnosti stanovená zvláštním právním předpisem, bez ohledu na předmět podnikání společnosti. Je-li společníkem PO, vykonává práva a povinnosti spojená s účastí ve společnosti její statutární orgán, popřípadě jím pověřený zástupce,

1.3.2 Komanditní společnost

Komanditní společnost je společnost, v níž jeden nebo více společníků ručí za závazky společnosti do výše svého nesplaceného vkladu zapsaného v obchodním rejstříku (komanditisté) a jeden nebo více společníků celým svým majetkem (komplementáři).

Komplementářem: může být jen osoba, která splňuje všeobecné podmínky provozování živnosti. Je-li komplementářem PO, vykonává práva a povinnosti spojené s účastí v komanditní společnosti a je její statutární orgán

Kapitálové

1.3.3 Akciová společnost

je společnost, jejíž základní kapitál je rozvržen na určitý počet akcií o určité jmenovité hodnotě. Společnost odpovídá za porušení svých závazků celým svým majetkem. Akcionář neručí za závazky společnosti.

Akcie:

Je cenným papírem, s nímž jsou spojena práva akcionáře jako společníka podílet se podle stanov společnosti na jejím řízení, jejím zisku a na likvidačním zůstatku při zániku společnosti.

1.3.4 Společnost s ručením omezeným

Je společnost, jejíž základní kapitál je tvořen vklady společníků a jejíž společníci ručí za závazky společnosti, dokud nebylo zapsáno splacení vkladů do obchodního rejstříku Společnost s ručením omezeným může být založena jednou osobou. Jedna fyzická osoba může být jediným společníkem nejvýše tří společností s ručením omezeným. Společnost může mít nejvíce 50 společníků. Společnost odpovídá za porušení svých závazků celým svým majetkem. Společníci ručí společně a

nerozdílně za závazky společnosti do výše souhrnu nesplacených částí vkladů všech společníků podle stavu zápisu v obchodním rejstříku. Výše základního kapitálu společnosti musí činit alespoň 200 000 Kč. Na základním kapitálu společnosti se může každý společník účastnit pouze jedním vkladem. Výše vkladu může být pro jednotlivé společníky stanovena rozdílně, musí však být dělitelná na celé tisíce. Celková výše vkladů musí souhlasit s výší základního kapitálu společnosti

1.4 Hlavní kritéria při výběru právní formy podnikání

Výběr právní formy patří, mezi nejdůležitější rozhodnutí, která musí podnikatel udělat. Při tomto rozhodování je třeba zohlednit hlediska daňová, podnikohospodářská i výtěžná

Podle Synka „jsou hlavními kritérii pro výběr právní formy podniku tyto:

1. Způsob a rozsah ručení (podnikatelské riziko)
2. Oprávnění k řízení, tj. zastupování podniku navenek, vedení podniku, možnost spolurozhodování apod.,
3. Počet zakladatelů
4. Nároky na počáteční kapitál
5. Administrativní náročnost založení podniku a rozsah výdajů spojených se založením a provozováním podniku,
6. Účast na zisku (ztrátě),
7. Finanční možnosti, zvláště přístup k cizím zdrojům,
8. Daňové zatížení,
9. Zveřejňovací povinnost“ [4]

1.4.1 Ad. 1 Způsob a rozsah ručení

Na způsobu ručení a jeho rozsahu závisí riziko podnikatele, který se stává zakladatelem a společníkem podniku. Podle platné právní úpravy existují v zásadě dvě varianty ručení, a to:

- a) „Omezené ručení, kde podnikatel ručí pouze do výše nesplaceného majetkového vkladu
- b) Neomezené ručení, kde podnikatel ručí za závazky podniku celým svým majetkem, tj. i osobním majetkem“ [4]

1.4.2 Ad 2. Oprávnění k řízení

Těžiště spočívá v úpravě zmocnění vést podnik a zastupovat ho navenek. Obchodní zákoník zakotvuje dvě možnosti, a to:

1. „Ve vybraných případech je ponechána tato otázka na uvážení majitelů, společníků, kteří mohou toto zmocnění zakotvit např. do společenské smlouvy,
2. Zákon předepisuje, jaké orgány podnik musí mít a jaké jsou jejich kompetence (např. akciová společnost)“ [4]

1.4.3 Ad. 3 počet zakladatelů

V České republice u společnosti s ručením omezeným i u akciové společnosti je možné, aby je založila jedna osoba (fyzická nebo u a. s. právnická). Naproti tomu osobní obchodní společnost musí založit minimálně osoby dvě, neboť se v podstatě jedná o sdružení ke společnému provozování živnosti. Obchodní zákoník také u společnosti s ručením omezeným jako u jediné společnosti limituje i maximální počet společníků, a to na 50 osob.

1.4.4 Ad 4. Nároky na počáteční kapitál

„Minimální rozsah počátečního kapitálu potřebného pro založení podniku je ze zákona definován pouze pro kapitálové společnosti, a to u společnosti s ručením omezeným v rozsahu 200 tis. Kč a u akciové společnosti ve výši 2 mil. Kč.“ [4]

1.4.5 Ad 5 Administrativní náročnost a rozsah výdajů spojených se založením a provozováním podniku

„Administrativní náročnost je především spojena s úpravou podmínek, za kterých podnik vzniká. Nejnáročnější je založení akciové společnosti, kde před zahájením činnosti je nezbytné vyhotovit zakladatelskou listinu a stanovy. V obchodních společnostech mají zpravidla rozhodující vliv na výdaje spojené:

- S povolením živnosti (musí být živnostenské oprávnění na všechny činnosti uvedené v předmětu činnosti).
- Se zpracováním společenské smlouvy a s jejím notářským ověřením
- Se zápisem v obchodním rejstříku
- Se zpracováním a zveřejněním auditu.

Naproti tomu u podnikatelů-živnostníků se jedná o jednorázový výdaj, který uhradí za vydání například živnostenského oprávnění.“ [4]

1.4.6 Ad 6 Účast na zisku (ztrátě)

„Míra rizika podnikatele je úměrná jeho účasti na zisku (ztrátě). U osobních společností v případě, že společníci neuzavřeli dohod o rozdělování zisku, případně se nedohodli již při formulaci společenské smlouvy, dělí se zisk rovným dílem mezi všechny společníky. Obdobná úprava platí i pro kapitálovou společnost, společnost s ručením omezeným. Pouze u akciových společností podíl na zisku u akcionáře (dividenda) závisí na rozhodnutí valné hromady. Důležitou skutečností však je také zdanění zisku u akciové společnosti a u společnosti s ručením omezeným, protože zisk vyprodukovaný firmou podléhá dvojímu zdanění. Nejdříve je zdaněn daní z příjmu právnických osoba a následní daní z příjmu osob fyzických.“ [4]

1.4.7 Ad. 7. Finanční možnosti

Jde o možnosti zvýšení vlastního kapitálu a o přístup k cizímu kapitálu. Úvěrové možnosti jednotlivých právních forem se odvíjí od výše kapitálu, se kterým společnosti disponují, důležitá je i míra ručení společníků.

1.4.8 Ad. 8. Daňové zatížení

V naší daňové soustavě máme jak daně přímé (daň z příjmu, daň z nemovitostí, daň z převodu nemovitostí, daň dědickou a darovací, daň silniční) tak i daně nepřímé (daň z přidané hodnoty, daně spotřební)

1.4.9 Ad. 9. Zveřejňovací povinnost

„Zveřejňovací povinnost je upravena zákonem č. 591/1992 Sb., o cenných papírech ve znění pozdějších předpisů, zákonem č. 563/1991 Sb., o účetnictví ve znění pozdějších předpisů a zákonem č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník ve znění pozdějších předpisů. Zveřejňovací povinností se rozumí povinnost společnosti publikovat auditovanou účetní závěrku do 30 dnů po konání valné hromady, která tuto závěrku projednala.“ [4]

1.5 Jak založit s.r.o.

Prvním krokem „je **založení společnosti**. Tento pojem nelze v žádném případě zaměňovat se vznikem společnosti.

§ 57 Obchodního zákoníku (dále jen OZ) stanoví, že obchodní společnost se zakládá společenskou smlouvou podepsanou všemi zakladateli, nevyplývá-li z jiných ustanovení

OZ něco jiného. Pro společenskou smlouvu společnosti s ručením omezeným zákon stanovuje obligatorní formu notářského zápisu. Pakliže bude mít daná s.r.o. pouze jediného společníka (ať jím bude fyzická osoba či právnická osoba), nazývá se tento dokument zakladatelskou listinou, avšak veškeré jeho nezbytné náležitosti jsou se společenskou smlouvou zcela identické.

Nezbytnými náležitostmi společenské smlouvy nebo zakladatelské listiny jsou:

- Obchodní jméno
- Sídlo
- Určení společníků a uvedení jejich sídla, resp. trvalého bydliště
- Předmět podnikání
- Výše základního jmění a výše vkladů jednotlivých společníků
- Jména a bydliště prvních jednatelů a způsob, jakým jednají
- Jména a bydliště členů dozorčí rady (pokud se zřizuje)

1.6 Složení vkladů

Způsob složení vkladů stanoví podle § 60 OZ společenská smlouva nebo zakladatelská listina. Nejčastěji se volí složení vkladů na bankovní účet, který se nově založí na jméno správce vkladů.

Banka, u níž je účet zřízen, na požádání vydá potvrzení o složení vkladů a jejich výši. K vydání tohoto potvrzení vyžaduje banka předložení společenské smlouvy, nebo zakladatelské listiny. Potvrzení je třeba při podání návrhu na zápis do Obchodního rejstříku.

1.7 Získání živnostenského oprávnění

Stejně jako fyzická osoba musí i právnická osoba mít živnostenské oprávnění (koncesi) pro své podnikání, pakliže se nechce dostat do rozporu se zákonem.

Ohlášení živnosti provádí právnická osoba na místně příslušném živnostenském úřadě, tím je zpravidla živnostenský odbor na městském úřadě. Závazné náležitosti ohlášení jsou určeny v § 45 Živnostenského zákona.

Mezi nutné přílohy patří podle § 46 Živnostenského zákona zejména:

- Výpis z rejstříku trestů odpovědného zástupce
- Doklad o zaplacení správního poplatku 1 000 Kč za každou ohlašovanou živnost
- Doklady o odborné způsobilosti požadované u řemeslných a vázaných živností
- Čestné prohlášení odpovědného zástupce
- Doklady, které prokazují případné provozování živnosti průmyslovým způsobem
- Doklad o tom, že právnická osoba byla založena, nebo je zřízena

1.8 Zápis společnosti do Obchodního rejstříku

Návrh na zápis do Obchodního rejstříku se podává u příslušného rejstříkového soudu, a to ve lhůtě 90 dnů od založení společnosti, přičemž jej podepisují všichni jednatele. Podpisy musí být úředně ověřeny.

Jako povinné přílohy se k návrhu na zápis přikládají:

- Společenská smlouva nebo zakladatelská listina
- Oprávnění k podnikatelské činnosti (živnostenské listy apod.)
- Výpis z katastru nemovitostí ne starší 3 měsíců osvědčující vlastnické právo k prostorám, do nichž společnost umístila své sídlo
- Dokument o splnění vkladové povinnosti
- Výpis z Rejstříku trestů pro jednatele ne starší 3 měsíců
- Čestné prohlášení jednatelů, že jsou plně způsobilí k právním úkonům
- Čestné prohlášení jednatelů, že splňují podmínky provozování živnosti podle § 6 Živnostenského zákona
- Čestné prohlášení jednatelů, že splňují podmínky podle § 381 OZ

Tato fáze je největším úskalím námi popisovaného procesu. Rejstříkové soudy často vyřizují návrhy na zápis do Obchodního rejstříku i půl roku.

Dnem, kdy je s.r.o. zapsána do Obchodního rejstříku, zároveň vzniká a stává se tak právnickou osobou se způsobilostí k právním úkonům. V mezidobí mezi založením společnosti a jejím vznikem má způsobilost k právním úkonům pouze tehdy, pokud později v souladu se zákonem vznikne.“ [5]

2 PODNIKATELSKÝ PLÁN

V této kapitole se budu zabývat teoretickým vytvářením podnikatelského plánu a jeho strukturou. Je důležité zamyslet se nad tím, co vlastně podnikatelský plán představuje a jaké jsou jeho funkce.

Podnikatelský plán „představuje programový dokument, jehož podoba a účel se do jisté míry liší v závislosti na velikosti organizace. U velkých a středních organizací představuje podnikatelský plán jeden z typických praktických výstupů strategického managementu a je sestavován z následujících důvodů:

- Je to souhrnný dokument, jenž komplexně prezentuje záměry, kterých má organizace dosáhnout v určitém období. V této podobě slouží jako programový dokument pro statutární orgány a podklad pro formování taktických plánů
- Slouží jako nástroj realizace závažných změn, jako základ pro rozhodování v případech, kdy organizace stojí před dalekosáhlými změnami, např. sloučením, rozdělením, uzavřením určitých útvarů apod.
- Je nástrojem pro posouzení technicko-ekonomické smysluplnosti významné investiční akce; v případě jejího schválení/přijetí slouží podnikatelský plán jako projektový“ [6]

2.1 Funkce podnikatelského plánu

Podnikatelský plán je sestavován před započtením podnikatelských aktivit, v případě potřeby dodatečného kapitálu pro expanzi firmy, při žádosti o bankovní úvěr pro informování o strategii budoucího vývoje organizace a mnoha dalších důvodů. Tvorba podnikatelského plánu má následující „funkce a přínosy:

- Přispívá k hledání a řešení mnoha potenciálních problémů, a podporuje tak zvyšování výkonnosti organizace a její připravenosti pro budoucnost.
- Eliminuje mnoho potenciačních chyb, které takto vzniknou pouze teoreticky, ale ne ve skutečnosti (často díky komplexnějšímu sběru a lepší analýze dat)
- Při jeho zpracování se tvůrce naučí procesu plánování, což je nutné pro dlouhodobé přežití organizace, a schopnosti reagovat na změněné podmínky.
- Je zdrojem informací o tom, kdy vznikne potřeba finančních prostředků, jak bude velká a jaký bude její časový horizont. To je důležité především proto, že

podkapitalizování a nedostatek hotovosti jsou jedněmi z nejčastějších příčin předčasného zániku mnoha organizací. Management se zároveň učí řešit finanční otázky.

- Sestavením plánu se obvykle zvýší důvěra v jeho realizovatelnost.
- Pomáhá zaměstnancům pochopit podnikovou kulturu a osvojovat si ji.“ [6]

2.2 Struktura podnikatelského plánu

Podnikatelský plán organizace je výstupem strategických aktivit vrcholového vedení organizace, který zahrnuje cíle organizace, její strategii a projekty. Slouží jako strategický návod, příručka i operativní pomůcka pro realizaci podnikatelského záměru.

Podnikatelský plán by měl obsahovat „tři základní části:

- Popis podnikatelského záměru;
- Ekonomické propočty;
- Přílohy“ [7]

Struktura podnikatelského plánu není nikde fixně stanovena. V literatuře můžeme najít velké množství struktur podnikatelského plánu. Obsah podnikatelského plánu si podnik stanoví sám, ale některé atributy by měly zůstat stejné.

Základní atributy „podnikatelského plánu:

1. Titulní strana a obsah
2. Shrnutí
3. Všeobecný popis organizace
4. Klíčové osobnosti organizace
5. Výrobky a služby
6. Analýza trhu
7. Odbyt
8. Výroba
9. Finanční plán
10. Příloha“ [7]

2.2.1 Titulní strana

Podává stručný obsah o podnikatelském plánu. Je velice důležité, aby udělala dobrý dojem, protože je to první strana, kterou bude mít kdokoliv před sebou. Na titulní straně by neměly chybět tyto „údaje:

- Název a sídlo společnosti
- Jména podnikatelů a kontakty (např. telefon, email)
- Popis podniku a povaha podnikání
- Způsob financování“ [6]

Dále následuje obsah, který měl být krátký a svou délkou by neměl překonat jednu stranu formátu A4.

2.2.2 Shrnutí

Nesmí být chápáno jako úvod, ale jako stručná představa toho, co je na následujících stránkách popsáno podrobněji. Po předčtení shrnutí se má v čtenáři vzbudit zvědavost, aby dočetl podnikatelský plán do konce. Tato část se představuje hlavní myšlenku plánu, výroby a služby, strategii, atd.

2.2.3 Všeobecný popis organizace

„Minulost. Na začátku popisu organizace, bývá stručná historie firmy. Měl by zde být, jak datum založení, tak i motivace vedoucí k založení organizace. Dále následuje oblast podnikatelské činnosti, informace o výrobcích a službách

Budoucnost. Nejdříve je třeba definovat vizi firmy, od které se pak odvodí cíle organizace. Formulace cílů by měli být stručné a vždy trochu „reklamní“ např. Do pěti let 10krát zvýšit hodnotu organizace.“ [6]

2.2.4 Klíčové osobnosti organizace

Představení klíčových osobností. Tato kapitola je pro potenciální investory důležitým informačním zdrojem pro posouzení organizace a zpravidla ji čtou jako první. Klíčovým osobnostem přikládají pro úspěch organizace velký význam a často se tvrdí, že dobré vedení s průměrným výrobkem je lepší než průměrné vedení s prvotřídním výrobkem. Při představování osobností se začíná jejich dosaženém vzdělání a praxí, zejména v řídicích funkcích. Úplné životopisy nejsou nutné, ty mohou být uvedeny v příloze.

Organizační struktura. Klasickým nástrojem znázornění organizační struktury je organizační schéma, které popisuje zařazení jednotlivých členů firmy, jejich propojení a vztahy mezi funkcemi.

2.2.5 Výrobky a služby

Výrobky a služby je nutné popsat proto, aby byli čtenáři srozumitelné další úvahy o trhu a očekávaném obratu. Popis je třeba omezit na nejdůležitější výrobky a měl by začínat hlavními nositeli obratu. V popisu je důležité se zmínit o všech důležitých technických funkcích, avšak není nutné se zabývat technickými podrobnostmi.

2.2.6 Analýza trhu

Relevantní součástí každého podnikatelského plánu je analýza trhu, na kterém chce organizace prodávat své výrobky a poskytovat služby. Prezentace výsledků analýzy umožňuje investorům lépe porozumět velikosti trhu a faktorům, které podstatně ovlivňují poptávku.

Analýzu trhu provádíme v následujících „krocích“:

- Získávání informací.
- Popis celkového trhu.
- Vymezení a popis tržních segmentů.
- Odhady objemu produkce.
- Analýza konkurence. „[6]

2.2.7 Odbyt

Úspěšný prodej nových výrobků je často obtížnější než jejich prodej. I kvalitní výrobek či služba jsou určeny k zániku, pokud si nenajdou cestu k zákazníkovi. Při stanovování odbytové strategie si musí podnik udělat jasno v oblastech způsobu distribuce, reklamy a cen za výrobky a služby.

2.2.8 Výroba

Výrobní strategie. Investora na výrobní strategii zajímá hlavně to, jak přispívá k úspěšnosti firmy. Toto přispění může mít mnoho různých podob, „ například:

- Organizace disponuje levným výrobním postupem
- Organizace je schopna vyrábět klíčové komponenty, které nejsou na trhu;
- Organizace z cenových důvodů neprovozuje vlastní výrobu a výrobky objednává u externích dodavatelů.“ [6]

2.2.9 Finanční plán

Hlavním cílem finančního plánu je ukázat investorům, jak se bude vyvíjet finanční situace firmy, za předpokladu dosažení všech plánovaných cílů. V praxi jde o předložení podnikatelských plánů, které se skládají zejména z podkladů pro finanční plánování. Zásadou by mělo být zaměření se na důležité údaje. Finanční plán tvoří „zejména:

- Plánovaný výkaz zisků a ztrát, jenž vyčísluje výnosy, náklady a hospodářský výsledek, které organizace předpokládá v jednotlivých letech;
- Plánovaná rozvaha, která charakterizuje vývoj majetku organizace, tj. jeho stálých a oběžných aktiv i zdrojů financování tohoto majetku vlastním a cizím kapitálem;
- Plán peněžních toků, který specifikuje předpokládané příjmy a výdaje v jednotlivých letech včetně pohotových finančních prostředků na konci každého roku;
- Soustava finančních ukazatelů, které slouží k posuzování variant plánu z hlediska rentability, likvidity, finanční stability apod.“ [6]

2.2.10 Příloha

Rozsah přílohy je individuální, může mít i padesát a více stran. Aby se omezil počet stran, „mohou se některé podklady uvést v seznamu a tento seznam lze připojit k příloze s poznámkou, že uvedené podklady jsou k dispozici. Do přílohy by měly být zařazeny:

- Životopisy klíčových osobností;
- Analýza trhu;
- Zprávy, články a pojednání z novin a časopisů o trhu a výrobku;
- Podklady z finanční oblasti – rozvahy a výkazy zisků a ztrát za posledních 3 – 5 let;
- Obrázky výrobků a prospekty;
- Technické výkresy;
- Důležité smlouvy, např. odbytové.“ [6]

II. PRAKTICKÁ ČÁST

3 PRAKTICKÁ ČÁST PODNIKATELSKÝ PLÁN

V praktické části se již budu věnovat tvorbě podnikatelského plánu konkrétního podniku, na základě informací z teoretické části.

3.1 Titulní strana

Název firmy: Bikeworld.cz

Logo: 

Sídlo firmy: Legionářská 130 Bučovice

Společníci: Jan Novák, Úlehla 1343, Bučovice 685 01

Petr Kyjovský, U Škol 964, Bučovice 685 01

Forma podnikání: Společnost s ručením omezeným

Předmět podnikání: Prodej a servis jízdních kol

Financování podniku: Financování podniku si zajistí společníci ze svých zdrojů. Jednateli se stanou oba dva společníci, dělit o zisk se budou každý shodným podílem Jan Novák 50%, Petr Kyjovský 50%. Základní kapitál bude činit 400 000kč. Každý ze společníků vloží peněžitý vklad 200 000kč. Pan Kyjovský se rozhodl, že k tomuto vkladu ještě do společnosti vloží osobní automobil Škoda Roomster v hodnotě 338 000kč.

3.2 Shrnutí

Pan Novák a pan Kyjovský se rozhodli založit firmu Bikeworld.cz s.r.o., která se bude zabývat a prodejem a servisem jízdních kol. Hlavními činnostmi této společnosti tedy bude prodej všech kategorií jízdních kol a jejich servis, v zimě k těmto činnostem přibude i servis lyží.

Když se společníci rozhodovali o založení této firmy, důležitým faktorem bylo spojení práce s koníčkem a tím splnění podnikatelského snu. Dalším důležitým hlediskem pro start podnikání byla analýza trhu, díky které se zjistil stále rostoucí zájem o cyklistiku a zvyšující se prodej jízdních kol.

3.3 Všeobecný popis organizace

Ideální právní formou pro firmu Bikeworld.cz se jeví společnost s ručením omezeným díky relativně nízkému základnímu kapitálu. Je to nejčastější forma právnické osoby v ČR a vzbuzuje u zákazníků důvěru. Společnost Bikeworld.cz s.r.o., která bude na základě tohoto podnikatelského plánu založena, se stane společností s ručením omezeným se dvěma společníky. Firma bude vytvořena tak, aby pokryla poptávku zejména regionálního trhu, po kvalitním zboží za rozumnou cenu. Filozofie společnosti Bikeworld.cz s.r.o. je založena na prodeji méně známých českých značek za přiměřenou cenu, na rozdíl od drahých cizích značek které nabízí konkurence. Firma chce také nabídnout kvalitní servis a prostřednictvím internetových stránek poskytnout zákazníkovi vysoký komfort při komunikaci s ní. Výrobky budou zaměřeny na širokou skupinu zákazníků, kteří hledají kvalitu za nízkou cenu. Proto bude firemním sloganem „Bikeworld, bike pro každého“.

3.3.1 Poslání

„Prosperita a úspěch společnosti Bikeworld.cz je založena zejména na prodeji kvalitních českých výrobků za rozumnou cenu a na poskytování odborného servisu, tak aby dokázala splnit i nejnáročnější přání zákazníků.“

3.4 Klíčové osobnosti organizace

Spoluvlastníky podniku jsou dvě osoby ing. Jan Novák a Mgr. Petr Kyjovský. Oba mají předpoklady pro vedení firmy a disponují praxí v oboru.

Ing. Jan Novák

- 28 let
- 5-leté studium Managementu a Marketingu na Univerzitě Tomáš Bati ve Zlíně
- Manažer firmy Pegas nonwovens s.r.o. 5 let
- Externí spolupracovník firmy JKZ a.s.
- Aktivní cyklista

Mgr. Petr Kyjovský

- 29 let
- 5-leté dvouoborové studium učitelství občanské výchovy a tělesné výchovy na Pedagogické fakultě a Fakultě sportovních studií MU v Brně
- 3-letá praxe trenéra fitness
- 5-letá praxe mechanika ve firmě Rockybikes s.r.o.
- Aktivní cyklista

Od založení firmy si společníci slibují prosazení se v oboru jím blízkém a vytvoření zisku na základě jejich podnikání.

3.4.1 Zaměstnanci

Společnost bude mít celkově 3 zaměstnance, kterými budou oba společníci a pan David Machálek, který je zkušeným mechanikem s dlouholetou praxí.

3.5 Výrobky a služby

Protože pan Novák má dobré vztahy s firmou Pell's s.r.o. stane se společnost Bikeworld.cz s.r.o. autorizovaným prodejcem této značky. Hlavním předmětem prodeje budou jízdní kola různých kategorií. Společnost Pell's je také dovozcem oblečení a doplňků značek Gaerne, Nalliny, Pedros, Cratoni, které bude mít firma také ve své nabídce. V prodejně bude k přímému prodeji z každé kategorie několik modelů, pokud bude zákazník chtít jiný model, samozřejmě si jej může objednat z katalogu. V Příloze je uveden seznam nabízených kol.

3.5.1 Servis jízdních kol

Samozřejmostí mezi nabízenými službami, je servis jízdních kol, ke kterému v zimě přibude servis lyží a snowboardů.

3.5.1.1 Malý servis- cena 200,-Kč

- Seřízení brzd
- Seřízení řazení
- Seřízení hlavového složení
- Dotažení klik
- Dofouknutí kol na správný tlak
- Dotažení pedálů
- Celková kontrola kola a stavu opotřebovaných dílů

3.5.1.2 Standardní servis- cena 400,-Kč

- Seřízení brzd
- Seřízení řazení
- Seřízení hlavového složení
- Dotažení klik
- Dofouknutí kol na správný tlak
- Dotažení pedálů
- Promazání řetězu a všech důležitých součástí
- Změření stavu řetězu
- Celková kontrola kola a stavu opotřebovaných dílů

3.5.1.3 Velký servis- cena 600,-Kč

- Seřízení brzd
- Seřízení řazení
- Seřízení hlavového složení
- Dotažení klik
- Dofouknutí kol na správný tlak
- Dotažení pedálů
- Promazání řetězu a všech důležitých součástí
- Změření stavu řetězu
- Vycentrování kol
- Seřízení kónusů nábojů
- Promazání středového a hlavového složení
- Celková kontrola kola a stavu opotřebovaných dílů

3.5.2 Zimní servis lyží a snowboardů

Lyže

malý (broušení hran, skluznice, voskování) 250,-Kč

velký (broušení hran, skluznice, voskování, oprava skluznice) 350,-Kč

snowboardy

malý (broušení hran, skluznice, voskování) 350,-Kč

velký (broušení hran, skluznice, voskování, oprava skluznice) 450,-Kč

3.6 Analýza trhu

Cyklistika jako jeden z moderních sportů zažívá v České republice obrovský boom. „Češi koupili v roce 2007 390 000 jízdních kol, což bylo celkově o 40 000 bicyklů více než v roce 2006. Většina v tuzemsku prodaných kol přitom pocházela z dovozu.

Graf 1 Prodej kol v ČR v ks
prodej kol v ČR v ks

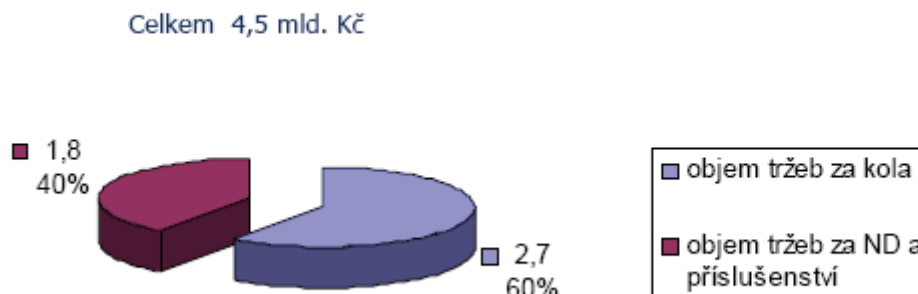


Zdroj: ASPK, prodej jízdních kol a cyklodoprava 2006, Dostupné z [www](http://www.cyklostrategie.cz/download/aktuality/prodej-jizdnich-kol-a-cyklodoprava.pdf)

<http://www.cyklostrategie.cz/download/aktuality/prodej-jizdnich-kol-a-cyklodoprava.pdf>

V roce 2006 Češi za jízdní kola utratili 2,7 miliardy korun a další 1,8 miliardy korun dali za náhradní díly a příslušenství.“ [7]

Graf 2 Objem prodeje cyklistického zboží v mld. Kč
Objem prodeje cyklistického zboží v mld. Kč



Zdroj: ASPK, prodej jízdních kol a cyklodoprava 2006, Dostupné z [www](http://www.cyklostrategie.cz/download/aktuality/prodej-jizdnich-kol-a-cyklodoprava.pdf)

<http://www.cyklostrategie.cz/download/aktuality/prodej-jizdnich-kol-a-cyklodoprava.pdf>

Jak je doloženo na výše zmíněných grafech cyklistika zažívá v České republice obrovský rozmach. Je však také pravda, že u nás najdeme velké množství obchodů s jízdními koly. Dle názorů společníků však kvalita nabízených služeb pokulhává, proto se rozhodli začít podnikat právě v tomto oboru. Majitelé společnosti si myslí, že firmy podnikající v cyklistice mají velké nedostatky ve využívání internetu a komunikaci se zákazníkem, v tom je vidět příležitost pro firmu Bikeworld.cz s.r.o., která by měla lidem nabídnout daleko pohodlnější nákup a poskytnutí kvalitního servisu.

3.6.1 Konkurence

Firma Bikeworld.cz s.r.o. bude hledat zákazníky především z okresu Vyškov. Mezi její hlavní konkurenty patří zejména:

3.6.1.1 *Cykloport Častulík Bučovice*

Firma byla založena v roce 2000. Ve své nabídce má především kola značek Dema a Author. Poskytuje veškerý servis kol a v zimě také lyží a snowboardů. Nabízí také cyklistické oblečení značky Progress a součástí prodejny je i bazar.

3.6.1.2 *Vělo Hanák, Slavkov u Brna*

Podnik byl založen v roce 1998. Nabízí kompletní sortiment slovenské značky Kelly's, dále široký výběr oblečení a cyklistických doplňků. Kromě servisu kol je možné si zde i nechat opravit šicí stroj. Velo Hanák je jediným prodejcem jízdních kol ve Slavkově.

3.6.1.3 *Velo Usnul*

Tuto firmu lze považovat za největšího konkurenta společnosti Bikeworld.cz. s.r.o. Její nespornou výhodou jsou dlouholeté zkušenosti, na trhu působí již od roku 1995. Disponuje velkou prodejnou, která je výborně situovaná u supermarketu Hypernova. Nabízí pestrý výběr kol značek Author, Trek, Pells a dalších. V oblasti oblečení nabízí zejména italské značky Castelli a Sidi, které patří mezi nejlépe hodnocené v cyklistických časopisech. Samozřejmostí je servis kol a v zimě lyží a snowboardů.

3.7 Marketingový plán

Firma by se měla dobře uvést na trh prostřednictvím vhodných marketingových politik.

3.7.1 Place

Společnost Bikeworld.cz s.r.o. bude podnikat v Bučovicích na adrese Komenského 618 Bučovice. Prodejna bude situovaná v centru města v blízkosti náměstí. K firmě se bude dát pohodlně přijet autem a dobře zaparkovat na velkém parkovišti u městského úřadu. Firma Bikeworld.cz s.r.o. začne podnikat až v roce 2010 z důvodu uzavírky silnice E 50.

3.7.2 Price

Cena servisu bude odvozená od konkurence. Společnost se bude snažit spíše snižovat náklady a tlačit ceny dolů. Na kolech Pell's, které prodá, bude 30% marže.

3.7.3 Product

Firma bude prodávat kola značky Pell's, která se těší stále většímu zájmu cyklistů. Je to mladá firma, která se snaží prosadit na trhu. Tyto kola by měli být velice kvalitní, důkazem jsou úspěchy české reprezentantky Lady Kozlíkové, která jezdí právě na kolech od Brněnské firmy Pell's. Kozlíková se stala na kole Pell's mistryní světa v dráhové cyklistice, což výrazně pomohlo této malé firmě k širšímu povědomí u veřejnosti.

3.7.4 Promotion

Podpora prodej

Na podporu prodeje při zakládání malého a středního podniku je důležité klást velký důraz. Firma se bude snažit podpořit prodej za pomoci těchto prostředků:

- Internetové stránky
- Prezentace na veletrzích
- Sponzorování cyklistického týmu
- Pořádní cyklistických závodů
- Reklama na služebním autě
- Nákup na úvěr

3.7.4.1 *Internetové stránky*

Internetové stránky jsou dnes v podstatě nutností. V této oblasti je vidět největší slabina konkurence, protože ani jedna z konkurenčních firem na okrese Vyškov nemá www stránky. Jde zcela určitě o výbornou propagaci firmy a z tohoto důvodu se chce společnost Bikeworld.cz s.r.o. zaměřit na tuto oblast podrobněji. Firma chce zákazníkovi nabídnout něco navíc a to zejména v oblasti informovanosti prostřednictvím www stránek a e-mailu, nebo sms zpráv. Zákazníci, kteří si nechají, např. spravit kolo dostanou zprávu o stavu jejich opravy mailem, nebo prostřednictvím sms zprávy na jejich mobilní telefony. Díky tomuto informačním systému si budou moci kolo vyzvednout hned, jakmile bude hotové.

3.7.4.2 *Prezentace*

Firma se zúčastní každoročně pořádaného listopadového veletrhu Sport-life na Brněnském výstavišti. Zde bude propagovat kola značky Pell's, jejichž se stane autorizovaným prodejcem. Využije tak, této akce ke zviditelnění naší společnosti.

3.7.4.3 *Pořádní cyklistických závodů*

Společnost má v plánu se finančně podílet na pořádání cyklistického závodu Brněnská 50. Tohoto tradičního maraton horských kol se každým rokem účastní přes tisíc bikerů z celé ČR. Účast na tomto závodě by měla být dobrou reklamou.

3.7.4.4 *Sponzorování cyklistického týmu*

Společnost Bikeworld.cz s.r.o. chce finančně podpořit stále početnější tým závodníků CK Bučovice. Tito závodníci od nás budou mít slevy na vybrané modely kol značky Pell's. Společníci věří, že nás budou dobře prezentovat na závodech českého poháru horských kol, kde budou nosit cyklistické dresy s naším logem.

3.7.4.5 *Reklama na služebním autě*

Na autě Škoda Roomster, které vložil do společnosti pan Novák se nechá natisknout reklama od firmy Rena s.r.o. Toto auto se bude využívat k nákupu zboží a materiálu.

3.7.4.6 *Nákup na úvěr*

Samozřejmostí je, že firma nabídne nákup jízdních kol na splátky. Tuto službu bude zajišťovat společnost Essox s.r.o.

3.7.5 *Swot analýza*

3.7.5.1 *Silné stránky*

Praxe v oboru

Znalost prostředí

Manažerské zkušenosti

3.7.5.2 *Slabé stránky*

Začínající podnik

Nejistota úspěchu

Poměrně mladý věk obou společníků

3.7.5.3 *Příležitosti*

Velký zájem o cyklistiku

Slabá konkurence na okresu Vyškov

3.7.5.4 *Hrozby*

Finanční krize

Změna spotřebitelských preferencí

3.8 Finanční plán

Počáteční kapitál je tvořen těmito vklady společníků.

Vklady vložené panem Novákem

Tabulka 1 Vklady vložené panem Novákem

Osobní počítač	20 000
Peněžitý vklad	200 000

Vklady vložené panem Kyjovským

Tabulka 2 Vklady vložené panem Kyjovským

Osobní automobil Škoda Romster	338 000
Peněžitý vklad	200 000
Vlastní kapitál celkem	758 000

3.8.1 Zahajovací rozvaha k 1.1. 2010

Tabulka 3 Rozvaha

Označení	Aktiva	1.1. 2010
	Aktiva celkem	758 000
A.	Pohledávky za zapsaný základní kapitál	
B.	Stálá aktiva	338 000
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	
B. II:	Dlouhodobý hmotný majetek	338 000
B II 1	Samostatné movité věci	20 000
B. III.	Dlouhodobý finanční majetek	
C.	Obježná aktiva	
C. I:	Zásoby	
C. II:	Dlouhodobé pohledávky	
C. III:	Krátkodobé pohledávky	
C. IV.	Krátkodobý finanční majetek	400 000
D.	Ostatní aktiva	
D. I.	Časové rozlišení	
	Aktiva celkem	758 000

Označení	Pasiva	1.1. 2010
A. I.	Základní kapitál	758 000
A. II.	Kapitálové fondy	
A.III:	Rezervní fondy, nedělitelný zisk a ostatní fondy ze zisku	
A.IV.	Výsledek z hospodaření minulých let	
A.V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	
B.	Cizí zdroje	
B. I.	Rezervy	
B. II.	Dlouhodobé závazky	
B.III:	Krátkodobé závazky	
B.IV.	Bankovní úvěry a výpomoci	
C.	Ostatní pasiva	
C. I.	Časové rozlišení	
	Pasiva celkem	758 000

3.8.2 Plán nákladů

Náklady se majitelé společnosti rozhodli rozčlenit na vstupní, provozní, propagační a mzdové.

3.8.2.1 Vstupní náklady

Do vstupních nákladů patří:

- Notářské poplatky
- Poplatky za zápis do obchodního rejstříku
- Nákup pokladny
- Pořízení software

V prvním roce podnikání jsou vstupních nákladů zahrnuty:

- Pořízení zboží
- Pořízení materiálu

V dalších letech se budou tyto položky počítat do nákladů provozních. Společníci se tak rozhodli proto, že bez zboží a materiálu nemohou bezprostředně začít podnikat. Celkové vstupní náklady tak činí 337 000 Kč. Vstupní náklady budou financovány ze základního kapitálu společnosti.

Tabulka 4 Vstupní náklady

Vstupní náklady	
Období	Q1 2010
Notářské poplatky	25 000
Poplatky za zápis do obchodního rejstříku	5 000
Pořízení software	10 000
Pořízení materiálu	15 000
Pořízení zboží	250 000
Pořízení strojů a náradí	15 000
Nákup pokladny	17 000
Celkové vstupní náklady	337 000

3.8.2.2 Provozní náklady

Sem patří náklady na chod podniku, jako jsou:

- Telefon a internet
- Náklady na provoz služebního vozidla
- Spotřeba elektrické energie
- Vedení účetnictví
- Nájemné

Roční výše nákladů na provoz podniku bude 330 000 Kč. Náklady jsou hrazeny měsíčně, jejich měsíční výše bude 27 500 Kč. V prvních měsících budou hrazeny ze základního kapitálu a v dalších ze zisku.

Tabulka 5 náklady na provoz podniku

Náklady na provoz podniku		2010			
Období	Q1	Q2	Q3	Q4	2009
Telefon a internet	4 500	4 500	4 500	4 500	18 000
Provoz služebního vozidla	23 000	23 000	23 000	23 000	92 000
Spotřeba elektrické energie	30 000	30 000	30 000	30 000	120 000
Vedení účetnictví	10 000	10 000	10 000	10 000	40 000
nájemné	15 000	15 000	15 000	15 000	60 000
celkem	82 500	82 500	82 500	82 500	330 000

3.8.2.3 Náklady na podporu prodeje

K správnému chodu firmy je třeba investovat do podpory prodeje. Do nákladů na podporu prodeje jsou zahrnuty tyto náklady:

- Náklady na tvorbu www stránek
- Reklama v tisku
- Náklady na tvorbu vizitek
- Náklady na potisk auta
- Sponzorské dary

Tabulka 6 Přímé náklady na podporu prodeje

Přímé náklady na podporu prodeje	2010				
	Q1	Q2	Q3	Q4	2009
Náklady na tvorbu www stránek	5 000	5 000	5 000	5 000	20 000
Reklama v tisku	10 000	10 000	10 000	10 000	40 000
Náklady na tvorbu vizitek	100	100	100	100	400
Náklady na potisk auta	2 500	2 500	2 500	2 500	10 000
Sponzorské dary	2 000	2 000	2 000	2 000	8 000
celkem	19 600	19 600	19 600	19 600	78 400

3.8.2.4 Mzdové náklady

Společnost Bikeworld.cz s.r.o. bude mít 3 zaměstnance, ke společníkům panovi Novákovi a Kyjovskému přibude zkušený mechanik pan David Machálek. Mzdové náklady tvoří: hrubá mzda a zákonné odvody sociálního a zdravotního pojištění za zaměstnance (35% z hrubé mzdy). V prvním roce podnikání jsou mzdové náklady na jednoho zaměstnance 20 000kč/měsíc. Celkové roční náklady tak budou činit 240 000kč. V dalších letech by tyto náklady měly narůst meziročně o 10% v souvislosti s rostoucím ziskem.

Tabulka 7 Mzdové náklady

Mzdové náklady	2010				
	Q1	Q2	Q3	Q4	2009
Mzda pana Machálka	20 000	20 000	20 000	20 000	80 000
Mzda pana Nováka	20 000	20 000	20 000	20 000	80 000
Mzda pana Kyjovského	20 000	20 000	20 000	20 000	80 000
celkem	20 000	20 000	20 000	20 000	240 000

3.8.2.5 Výkaz zisků a ztrát

V plánovaném výkazu zisků a ztrát vychází kladný hospodářský výsledek ve všech variantách. Potvrdil se zde předpoklad, že firma bude zisková již v prvním roce podnikání.

Tabulka 8 výsledovka v roce 2010

Výsledovka 2010			
Varianta	Pesimistická	Realistická	Optimistická
Celkové tržby podniku	1 379 560	1 428 830	1 478 100
Celkové náklady	985 400	985 400	985 400
Vstupní náklady	337 000	337 000	337 000
Provozní náklady	330 000	330 000	330 000
Propagační náklady	78 400	78 400	58 400
Mzdové náklady	240 000	240 000	240 000
Hospodářský výsledek před zdaněním	394 160	443 430	492 700
DPPO	94 598,4	106 423,2	118 248
Hospodářský výsledek po zdanění	299 561,6	337 006,8	374 452

3.8.3 Plánové tržby v letech 2010-2011

V dalších letech se předpokládá nárůst tržeb meziročně o 10 %, s tím bude samozřejmě souviset i stejné zvyšování nákladů. S takovým nárůstem firma počítá ve všech variantách.

3.8.3.1 Pesimistická varianta v letech 2010-2011

Tabulka 9 Výsledovka v letech 2010-2011 pesimistická varianta

Výsledovka	2010	2011	2012
Celkové tržby podniku	1 379 560	1 517 516	1 350 795,6
Celkové náklady podniku	985 400	1 004 740	1 105 214
Vstupní náklady	337 000	0	0
Provozní náklady	330 000	654 500	719 950
náklady na propagaci	78 400	86 240	94 864
Mzdové náklady	240 000	264 000	290 400
Hospodářský výsledek	394 160	512 776	245 582
DPPO	94 598,4	123 066	58 940
Hospodářský výsledek po zdanění	299 561,6	389 710	186 642

3.8.3.2 *Realistická varianta v letech 2010-2011*

Tabulka 10 Výsledovka v letech 2010-2011 realistická varianta

Výsledovka	2010	2011	2012
Celkové tržby podniku	1 428 830	1 571 713	1 728 884,3
Celkové náklady podniku	985 400	1 004 740	1 105 214
Vstupní náklady	337 000	0	0
Provozní náklady	330 000	654 500	719 950
náklady na propagaci	78 400	86 240	94 864
Mzdové náklady	240 000	264 000	290 400
Hospodářský výsledek	443 430	566 973	623 670
DPPO	106 423,2	136 074	149 681
Hospodářský výsledek po zdanění	337 006,8	430 899	473 989

3.8.3.3 *Optimistická varianta v letech 2010-2011*

Tabulka 11 Výsledovka v letech 2010-2011 optimistická varianta

Výsledovka	2010	2011	2012
Celkové tržby podniku	1 478 100	1 625 910	1 788 501
Celkové náklady podniku	985 400	982 740	1 081 014
Vstupní náklady	337 000	0	0
Provozní náklady	330 000	654 500	719 950
náklady na propagaci	58 400	64 240	70 664
Mzdové náklady	240 000	264 000	290 400
Hospodářský výsledek	492 700	643 170	707 487
DPPO	118 248	154 361	169 797
Hospodářský výsledek po zdanění	374 452	488 809	537 690

3.8.4 Cash flow

Plánované cash flow pro jednotlivé varianty vývoje je uvedeno v následujících tabulkách.

3.8.4.1 Pesimistická varianta

Tabulka 12 cash flow v letech 2010-2011 pesimistická varianta

Cash Flow	2010	2011	2012
Příjmy	1 379 560	1 517 516	1 350 795,6
Výdaje	985 400	1 004 740	1 105 214
Vstupní náklady	337 000	0	0
Náklady na provoz podniku	330 000	654 500	719 950
Náklady na poskytování služeb	78 400	86 240	94 864
Mzdové náklady	240 000	264 000	290 400
Hotovostní tok	394 160	512 776	245 582
Daně	94 598	123 066	58 940
Stav na počátku	758 000	1 057 562	1 447 271
Stav na konci	1 057 562	1 447 271	1 633 913

3.8.4.2 Realistická varianta

Tabulka 13 cash flow v letech 2010-2011 realistická varianta

Cash Flow	2010	2011	2012
Příjmy	1 428 830	1 571 713	1 728 884,3
Výdaje	985 400	1 004 740	1 105 214
Vstupní náklady	337 000	0	0
Náklady na provoz podniku	330 000	654 500	719 950
Náklady na poskytování služeb	78 400	86 240	94 864
Mzdové náklady	240 000	264 000	290 400
Hotovostní tok	443 430	566 973	623 670
Daně	106 423	136 074	149 681
Stav na počátku	758 000	1 095 007	1 525 906
Stav na konci	1 095 007	1 525 906	1 999 896

3.8.4.3 *Optimistická varianta**Tabulka 14 cash flow v letech 2010-2011 optimistická varianta*

Cash Flow	2010	2011	2012
Příjmy	1 478 100	1 625 910	1 788 501
Výdaje	985 400	982 740	1 081 014
Vstupní náklady	337 000	0	0
Náklady na provoz podniku	330 000	654 500	719 950
Náklady na poskytování služeb	58 400	64 240	70 664
Mzdové náklady	240 000	264 000	290 400
Hotovostní tok	492 700	643 170	707 487
Daně	118 248	154 361	169 797
Stav na počátku	758 000	1 132 452	1 621 261
Stav na konci	1 132 452	1 621 261	2 158 951

4 ZÁVĚR

Podnikatelský plán je základním kamenem úspěšného začátku podnikání. Slouží k definování základních cílů podniku. Za pomoci podnikatelské plánu můžeme řešit problémy a zvýšit tak výkonnost organizace.

Cílem mé bakalářské práce bylo napsat podnikatelský plán společnosti, která se bude věnovat prodejem a servisem jízdních kol. Společnost se stane prodejcem kol tuzemské značky Pell's, která se těší stále větší oblibě. Samozřejmostí je, že firma bude nabízet servis kol, ke kterému se v zimě přidá i servis lyží. Bude se snažit zákazníkovi nabídnout větší informovanost o svých službách prostřednictvím internetu, na rozdíl od konkurence, která v tomto směru značně pokulhává. Společnost Bikeworld.cz s.r.o. nabídne zákazníkovi také hodně cyklistických doplňků a oblečení.

V teoretické části jsem se věnoval vymezení právních aspektů podnikání a dále funkcí a strukturou podnikatelského plánu. Následuje část praktická, ve které považuji za nejdůležitější analýzu trhu, marketingový plán, popis klíčových osobností společnosti a především finanční plán. V této oblasti praktické části začínám vklady společníků, rozvahou, plánovanými tržbami v jednotlivých letech a variantách a nakonec Cash flow.

Na základě zpracovaného podnikatelského plánu jsem přesvědčen, že tento podnikatelský záměr je realizovatelný a může být pro investory zajímavý. Společnost má perspektivu stát se úspěšnou, vše ale bude záležet na pracovitosti a schopnostech společníků.

5 SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- [1] SYNEK, Miloslav, et al. *Podniková ekonomika* . 2002. přeprac. vyd. Praha : C. H. Beck, 2002. 479 s. ISBN 80-7179-736-7.
- [2] Zákon č.455/1991 Živnostenský zákon
- [3] Zákon č. 513/91 Sb. Obchodní zákoník
- [4] SYNEK, Miloslav. *Manažerská ekonomika* . Praha : Grada Publishing a.s., 2007. 452 s. ISBN 8024719924.
- [5] www.mesec.cz [on-line] [cit. 2006-12-07] Dostupné z www <http://www.mesec.cz/clanky/zalozeni-s-r-o-beh-na-dlouhou-trat/>
- [6] VEBER J. a kol. Management: základy, prosperita, globalizace. 1 vydání. Praha: Management Press, 2000. 700 s. ISBN 80-7261-029-5.
- [7] www.ihned.cz [online] [cit. 2008-11-04] Dostupné z www <http://hn.ihned.cz/c1-29838610-lide-loni-koupili-390-tisic-bicyklu-vetsinou-z-dovozu>

6 SEZNAM GRAFŮ

Graf 1 Prodej kol v ČR v ks.....	30
Graf 2 Objem prodeje cyklistického zboží v mld. Kč	30

7 SEZNAM TABULEK

Tabulka 1 Vklady vložené panem Novákem	34
Tabulka 2 Vklady vložené panem Kyjovským.....	34
Tabulka 3 Rozvaha	35
Tabulka 4 Vstupní náklady	36
Tabulka 5 náklady na provoz podniku.....	37
Tabulka 6 Přímé náklady na podporu prodeje	38
Tabulka 7 Mzdové náklady.....	38
Tabulka 8 výsledovka v roce 2010	39
Tabulka 9 Výsledovka v letech 2010-2011 pesimistická varianta	39
Tabulka 10 Výsledovka v letech 2010-2011 realistická varianta	40
Tabulka 11 Výsledovka v letech 2010-2011 optimistická varianta.....	40
Tabulka 12 cash flow v letech 2010-2011 pesimistická varianta	41
Tabulka 13 cash flow v letech 2010-2011 realistická varianta.....	41
Tabulka 14 cash flow v letech 2010-2011 optimistická varianta	42

8 SEZNAM PŘÍLOH

8.1 Příloha P1: Seznam nabízených produktů -horská kola pevná

8.2 Příloha P2: Seznam nabízených produktů- horská kola celoodpružená

8.3 Příloha P3: Seznam nabízených produktů- horská kola Crossová

8.4 Příloha P4: Seznam nabízených produktů- silniční kola

Horská kola MTB-pevná

Model: Thorr 8 670 s DPH



Model: Thorr **Rám:** PELL'S 6061 Custom Tube Set, Rhombus Bi-Axial, UltraS CNC Triangle, Geometry 110+ **Vidlice:** RST Gila T6, 100mm **Kliky:** SR Suntour **Přehazovačka:** Shimano Alivio

PHANTOM First 10 690 s DPH



Rám: PELL'S 7005 Custom Tube Set, Rhombus Bi-Axial, Flexible S Stay **Vidlice:** Suntour XCM **Řazení:** Shimano EZ Fire **Měnič:** Shimano Alivio **Přesmykač:** Shimano C50 **Brzdy:** Tektro

RAZZER Pro D 11 390 s DPH



Rám: PELL'S 7005 Custom Tube Set, Rhombus Bi-Axial, VFHS Techn. **Vidlice:** Suntour XCR LO **Řazení:** Shimano Deore **Měníč:** Shimano XT **Přesmykač:** Shimano Deore

RAZZER Carbon Elite 29 990 s DPH



DRám: PELL'S P6 Ultralite Racing Tubeset, Tripple Butted, Rhombus Biaxial, VFHS Carbon **Vidlice:** Marzocchi MZ Race **Řazení:** Shimano Deore LX **Měníč:** Shimano Deore

Celoodpružená horská kola

RIDELIGHT Pro 29 990 s DPH

Rám: Full Suspension, PELL'S 7005 Custom Tube Set, Large Sealed Pivot Bearing, 100mm Rear Travel **Vidlice:** Suntour XCR LOT **Tlumič:** X-Fusion O2 RPV **Řazení:** Shimano Deore

RIDELIGHT Race 49 990 s DPH

Rám: Full Suspension, PELL'S 7005 Triple Butted Custom Tube Set, Large Sealed Pivot Bearing, 100mm Rear Travel **Vidlice:** Rock Shox Reba SL **Tlumič:** Rock Shox Monarch

Crossová kola

CRONO Comp 10 990 s DPH



Rám: PELL'S 6061 Custom Tube Set, Rhombus Bi-Axial, VFHS Techn. **Vidlice:** Suntour NEX 4610 LO **Řazení:** Shimano Acera **Měníč:** Shimano Deore, **Přesmykač:** Shimano C

DEMON Lite 13 890 s DPH



Rám: Demon P6 Ultralite Racing Tubeset, Tripple Butted, Rhombus Bi-Axial, VFHS Techn. **Vidlice:** PELL'S CRF Carbon **Řazení:** Shimano SLX **Měníč:** Shimano XT **Přesmykač:**

Silniční kola

SPEEDY First 17 490 s DPH



Rám: PELL'S P6 Ultralite Racing Tubeset, Triple Butted, Rhombus Biaxial, Flexible S Stay **Vidlice:** PELL'S RF22 Carbon, **Řazení:** Shimano Sora **Měníč:** Shimano Sora

AERON Veloce 32 960 s DPH



Rám: PELL'S P6 Ultralite Racing Tubeset, Triple Butted, Rhombus Biaxial, Carbon VFHS Stays **Vidlice:** PELL'S RF22 Carbon **Řazení:** Campagnolo Veloce **Měníč:** Campagnolo Veloce