

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI

FAKULTA EKONOMICKÁ

Bakalářská práce

Ekonomický pohled na předání rodinné firmy a jeho výzvy

**Economic View of the Transfer of the Family Firm and Its
Challenges**

Václav ALTMAN

Cheb 2017

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma

„Ekonomický pohled na předání rodinné firmy a jeho výzvy“

vypracoval samostatně a pod odborným dohledem vedoucího práce a za použití pramenů uvedených v příložené bibliografii.

V Chebu dne 24. dubna 2017

.....
podpis autora

Poděkování

Chtěl bych poděkovat Ing. Miroslavu Pavlákovi, Ph.D. za rady a konzultace, které se týkaly řešeného problému v bakalářské práci. Také bych rád poděkoval mému otci, majiteli firmy INMONT Cheb, s. r. o., Václavu Altmanovi za řešení problematiky mé práce. Poděkovat bych chtěl také své rodině za podporu a svým přátelům za rady a podporu.

Obsah

Úvod.....	6
1. Teoretická část.....	7
1. 1. Základní pojmy.....	7
1. 2. Podnikání.....	7
1. 3. Podnik.....	11
1. 4. Financování	12
1. 5. Malé a střední podniky	15
1. 6. Rodinné podnikání	21
2. Rodinné podnikání z národohospodářského hlediska	24
3. Praktická část.....	27
3.1. Charakteristika společnosti INMONT CHEB s. r. o.	27
3.2. Silné a slabé stránky	28
3.3. Autorovy vize a cíle do budoucna	32
3.4. Kalkulace pro současnou prodejnu.....	33
3.5. Ekonomická efektivnost současného chodu a navržených opatření.....	34
3.5.1. Koupě.....	34
3.5.2. Cena rekonstrukce.....	37
3.5.3. Provoz nové prodejny.....	39
4. Dodatečná opatření.....	42
4.1. Opatření.....	42
4.2. Posouzení, zda jsou opatření správná, a jaké mohou mít následky	42
Závěr.....	43
Použité zdroje.....	44
Seznam tabulek	46
Seznam obrázků	46
Seznam grafů.....	46
Seznam příloh.....	47

Úvod

Když se podíváme do minulosti, přesněji na počátek 19. století, můžeme říci, že již tehdy podnikání existovalo. Samozřejmě vypadalo zcela jinak, než je tomu dnes. Od té doby se změnilo jak podnikání samotné, tak i lidé, kteří podnikání ovlivňují. Podniků je jistě mnoho a každý je rozdílný. Některé mohou být tzv. rodinné, jedná se o podniky, kde se majitelé pokouší a snaží do jejich podnikání zapojit člena nebo členy rodiny. A zde může nastat v určitém bodu, že se majitel rozhodne předat celé podnikání nějakému členu.

V této bakalářské práci autor bude ukazovat na vybraném podniku, jaká navržení by zajistila efektivní předání podniku a zda k předání má vůbec dojít nebo ne. Bude to pro něj velmi zajímavé, jelikož se jedná o podnik, který vlastní jeho otec a předání se týká právě autora.

Teoretická část se bude týkat definice podnikání a vše kolem něj. A jelikož hlavním tématem bakalářské práce jsou rodinné firmy, autor se bude také věnovat malým a středním podnikům, většina rodinných firem se mezi ně jistě řadí.

Dále se bude věnovat významu rodinného podnikání a to z národohospodářského hlediska.

Jako dalším bod bude charakteristika podniku, který byl vybrán pro praktickou část práce, kde bude popsán jeho vznik a vývoj až k současné podobě. Autor poukáže také na zapojení členů rodiny do chodu společnosti.

Hlavním cílem bakalářské práce je navržení opatření pro zlepšení situace podniku na trhu a rozhodnutí zda je předání vhodné nebo ne. Dílčími cíly je zjištění nákladů a výnosů obchodu v současné prodejně a zjištění kolik by stálo přestěhování se do nových prostorů a také kolik by stál provoz nové prodejny.

Na závěr se autor bude zabývat tím, jak efektivní mohou být navržená opatření a bude se je snažit posoudit.

Pro teoretickou část práce budou informace čerpány z doporučené literatury a jiné. Informace pro vyhotovení části praktické jsou čerpány z rozhovorů mezi členy rodiny, tyto rozhovory jsou vedeny po celou dobu, co je společnost na trhu. Dále budou informace získané z dokumentace společnosti, ke které má autor přístup a také z analýzy nákladů a výnosů společnosti.

1. Teoretická část

1. 1. Základní pojmy

Pojmy jsou vybrány dle autorova uvážení.

Podnikání je bráno jako určitá činnost určité osoby nebo osob za účelem dosažení zisku.

Podnik je základní jednotkou, v níž je realizována výroba, nebo jsou poskytovány služby.

„Podnikatelem je podle obchodního zákoníku § 2 odst. 2:

- *osoba zapsaná do obchodního rejstříku¹;*
- *osoba, která podniká na základě živnostenského oprávnění;*
- *osoba, která podniká na základě jiného než živnostenského oprávnění podle zvláštních předpisů;*
- *fyzická osoba, která provozuje zemědělskou výrobu a je zapsána do evidence podle zvláštního předpisu.“* (Synek a kol., 2011, s. 21)

Dalším důležitým pojmem je, dle autora, financování a to z důvodu, že žádné podnikání nebo podnik se bez financí neobejde. Financování autor popisuje jako snahu o získání finančních prostředků (vlastní nebo cizí zdroje) a to v dostačujícím množství na založení, nebo později na růst podnikání.

Zaměstnavatel je FO nebo PO, která nabízí lidem zaměstnání, to je pracovní příležitost. Lidé, kteří do zaměstnání nastoupí, se stávají zaměstnanci.

1. 2. Podnikání

Aby podnikání mohlo začít, musí se nejdříve založit podnik. Tato činnost obnáší spousty úskalí a v mnoha případech se může stát, že již takhle na začátku lidé udělají chybu.

Hisrich (in Veber, Srpová a kol, 2012, s. 14) definuje podnikání takto: *„Podnikání – proces vytváření čehosi jiného, čemuž náleží hodnota prostřednictvím vynakládání potřebného času a úsilí, přebírání doprovodných finančních, psychologických a společenských rizik a získávání výsledné odměny v podobě peněžního a osobního uspokojení.“*

„Zakladatel podniku musí připravit strategické záměry, směřující zejména do následujících oblastí:

- *vymezit předmět své činnosti,*
- *vyjasnit potřebu finančních a jiných prostředků a jejich dostupnost,*
- *zvážit své sociálně psychologické předpoklady pro podnikání,*
- *eventuálně doplnit znalosti vybraných právních a dalších norem dotýkajících se daného podnikání, zejména v oblasti ochrany životního prostředí, ekologie, hygieny, ale i hospodářské soutěže apod..“ (Synek a kol., 2011, s. 24)*

Každý, kdo chce podnikat, by měl prozkoumat trh, aby věděl, kde je prostor pro nové podnikání.

„Základními právními formami podnikání jsou:

1. samostatný podnikatel (fyzická osoba = živnostník),

2. obchodní společnosti:

2.1. osobní:

- *veřejná obchodní společnost,*
- *komanditní společnost,*

2.2. kapitálové:

- *společnost s ručením omezeným,*
- *akciová společnost,*

3. družstva,

4. státní podniky,

5. evropské hospodářské zájmové sdružení,

6. evropská společnost,

7. evropská družstevní společnost,

8. ostatní.“ (Synek a kol., 2011, s. 33)

Podnikatelem je podle občanského zákoníku, zákon 89/2012 Sb., § 420: *„(1) Kdo samostatně vykonává na vlastní účet a odpovědnost výdělečnou činnost živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem dosažení zisku, je považován se zřetelem k této činnosti za podnikatele.*

(2) Pro účely ochrany spotřebitele a pro účely § 1963 se za podnikatele považuje také každá osoba, která uzavírá smlouvy související s vlastní obchodní, výrobní nebo obdobnou činností

či při samostatném výkonu svého povolání, popřípadě osoba, která jedná jménem nebo na účet podnikatele.“ (Zákony pro lidi, 2010-2017)

Dále občanský zákoník uvádí zákon 89/2012 Sb., § 421: *„(1) Za podnikatele se považuje osoba zapsaná v obchodním rejstříku. Za jakých podmínek se osoby zapisují do obchodního rejstříku, stanoví jiný zákon.*

(2) Má se za to, že podnikatelem je osoba, která má k podnikání živnostenskou nebo jiné oprávnění podle jiného zákona.“ (Zákony pro lidi, 2010-2017)

Ve veřejné obchodní společnosti ručí všichni společníci celým svým majetkem a to společně a nerozdílně. Skupinu společníků tvoří minimálně dvě osoby. Jak vyplývá z textu, právě ručení celým majetkem je velkou nevýhodou této formy podnikání.

Komanditní společnosti vystupují jako právnické osoby a jejich společníci se dělí na komanditisty, to jsou ti, kteří mají vkladovou povinnost a ručí svým majetkem omezeně. Druhou skupinou společníků jsou komplementáři, ti ručí svým majetkem neomezeně.

Nejvíce využívanou formou podnikání je u nás v České republice společnost s ručením omezeným. Občanský zákoník uvádí:

- zákon č. 90/2012 Sb., § 132: *„(1) Společnost s ručením omezeným je společnost, za jejíž dluhy ručí společníci společně a nerozdílně do výše, v jaké nesplnili vkladové povinnosti podle stavu zapsaného v obchodním rejstříku v době, kdy byli věřitelem vyzváni k plnění.“*

(2) Firma obsahuje označení „společnost s ručením omezeným“, které může být nahrazeno zkratkou „spol. s r.o.“ nebo „s.r.o.“.“ (Zákony pro lidi, 2010-2017),

zákon č. 90/2012 Sb., § 133: *„Podíl společníka ve společnosti s ručením omezeným se určuje podle poměru jeho vkladu na tento podíl připadající k výši základního kapitálu, ledaže společenská smlouva určí jinak.“ (Zákony pro lidi, 2010-2017)*

- zákon č. 90/2012 Sb., § 134: *„(1) Plnění věřiteli poskytnuté společníkem z důvodu jeho ručení podle § 132 odst. 1 se započítává na splnění jeho nejdříve splatné vkladové povinnosti.*

(2) V případě, že započtení není možné, poskytne společníkovi náhradu za jeho plnění společnost. Nedosáhne-li společník náhrady plnění od společnosti, poskytnou mu náhradu za jeho plnění společníci v poměru, v jakém nesplnili svou vkladovou povinnost podle stavu

zapsaného v obchodním rejstříku ke dni, v němž byl společník vyzván k plnění.“ (Zákony pro lidi, 2010-2017).

U akciových společností jde o to, že jejich základní kapitál je rozdělen na určitý počet akcií. Tyto akcie se mohou v průběhu podnikání prodávat a to buď společníkům, kteří již část akcií vlastní, ale také novým, kteří se chtějí do podnikání zapojit.

Dle občanského zákoníku, zákon č. 90/2012 Sb., § 552: *„(1) Družstvo je společenství neuzavřeného počtu osob, které je založeno za účelem vzájemné podpory svých členů nebo třetích osob, případně za účelem podnikání. (2) Družstvo má nejméně 3 členy. (3) Firma obsahuje označení „družstvo“.“ (Zákony pro lidi, 2010-2017)*

Státní podnik vystupuje jako právnická osoba a příkladem jsou České dráhy. Státní podnik má právo hospodařit s majetkem státu. Tyto podniky zakládá stát a ten také vymezuje majetek státu, který tvoří jmění podniku.

Dráb (2014) popisuje evropské hospodářské zájmové sdružení takto: *„Evropské hospodářské zájmové sdružení (dále jen "EHZS" či sdružení) je první formou soukromoprávního subjektu upravenou na úrovni komunitárního práva. Jeho cílem je vytvoření právního rámce pro účinnou přeshraniční spolupráci podnikatelských subjektů z jednotlivých členských států Evropské unie a díky tomu následné dosažení rozvoje fungování vnitřního trhu. EHZS není novou právní formou společnosti. Od společnosti se liší svým účelem, kterým je pouze usnadnění nebo rozvoj činnosti jeho členů s cílem umožnit jim zvýšení jejich hospodářských výsledků. Pro svou doplňující povahu musí být činnost sdružení spojena s hospodářskou činností jeho členů, nesmí ji však nahrazovat.“*

Evropská společnost je společnost jako každá jiná, ale je založena podle práva Evropské unie. *„Evropská družstevní společnost je třetím druhem přeshraniční obchodní korporace (po evropském hospodářském zájmovém sdružení a evropské společnosti) zřízené v rámci jednotné regulace evropskou právní úpravou a na to navazující národní úpravou. Základ její úpravy je obsažen v přímo aplikovatelném nařízení Rady (ES) č. 1435/2003 ze dne 22. 7. 2003, o statutu Evropské družstevní společnosti (dále jen „Nařízení“), a navazující směrnici Rady č. 2003/72/ES ze dne 22. 7. 2003, kterou se doplňuje statut evropské družstevní společnosti s ohledem na zapojení zaměstnanců (dále jen „Směrnice“), která byla do českého právního řádu implementována zákonem č. 307/2006 Sb., o evropské družstevní společnosti, ze dne 23. 5. 2006 (dále jen „ZoEDS“). Nařízení i ZoEDS vstoupily v účinnost dne 18. 8. 2006.“ (Koval, Sochorová, 2007)*

1. 3. Podnik

Zakládání podniků začalo v České republice na přelomu osmdesátých a devadesátých let novou aktivitu, která byla v kompetenci státních orgánů. Podnik lze také popsat jako soubor hmotných a také nehmotných složek podnikání. Každý podniku náleží také veškerá práva i majetkové hodnoty, které jsou určeny k provozování podniku. Vždy je zakládán za účelem zisku.

Pro podnik je řada výkladů a záleží na hledisku, ze kterého je pojem interpretován:

- *„Nejobecněji jde o subjekt, v němž dochází k přeměně zdrojů (vstupů) ve statky (výstupy).*
- *Obsáhleji je vymezen jako uspořádaný soubor prostředků, zdrojů, práv a jiných majetkových hodnot (ať vlastních či pronajatých), které slouží podnikateli k provozování podnikatelských aktivit.*
- *Právně je interpretován jako soubor hmotných, jakož i osobních a nehmotných složek podnikání. K podniku náleží věci, práva a jiné majetkové hodnoty, které patří podnikateli a slouží k provozování podniku nebo vzhledem k své povaze mají tomuto účelu sloužit.*
- *Podnikem se rozumí každý subjekt vykonávající hospodářskou činnost, bez ohledu na jeho právní formu. K těmto subjektům patří zejména osoby samostatně výdělečně činné a rodinné podniky vykonávající řemeslné či jiné činnosti a obchodní společnosti nebo sdružení, která běžně vykonávají hospodářskou činnost.“ (Veber, Srpová a kol., 2012, s. 15)*

Třídění podniku:

„Podniky můžeme třídit (členit) podle mnoha hledisek:

- *Podle zaměření a charakteru činnosti – podniky výrobní (průmyslové, zemědělské), podniky obchodní, finanční instituce či podniky služeb.*
- *Podle příslušnosti k hospodářským odvětvím, tj. podle odvětvové klasifikace ekonomických činností (OKEČ) – jedná se o hierarchicky uspořádané třídění ekonomických činností stanovené Českým statistickým úřadem.*
- *Podle velikosti a rozsahu činnosti – podniky malé, střední a velké.*

Za nejvýznamnější hledisko pro členění podniků je považováno členění podle právní formy podnikání. Podle právní formy podnikání můžeme členit podniky na:

- *Podniky jednotlivce (tzv. živnosti). Podnikání živností je upraveno živnostenským zákonem.*
- *Obchodní společnosti. Skupina obchodních společností je poměrně rozmanitá. Jejich podnikání se řídí obchodním zákoníkem. Jak vyplývá z obr. 1.4, dělí se na společnosti osobní (sem patří veřejná obchodní společnost), smíšené (komanditní společnost) a kapitálové (společnost s ručením omezeným a akciová společnost).*
- *Družstva. Družstva jsou společenstvím osob založeným za účelem podnikání nebo zajišťování hospodářských, sociálních nebo jiných potřeb svých členů. Členem družstva se může stát osoba fyzická i právnická.*
- *Veřejné (státní) podniky. Obecně se jedná o podniky, které zajišťují některé důležité služby (např. železniční dopravu, správu silnic, poštovní služby, rozhlas, televizi). Podniky zaměřené na tyto typy činností mohou být ve vlastnictví státu nebo územně samosprávných celků, popř. v tzv. smíšeném vlastnictví (část podniku může patřit soukromým vlastníkům). Výše uvedené služby však mohou být realizovány i soukromými podniky. Některé obecně prospěšné činnosti jsou zpravidla zajišťovány také tzv. neziskovými organizacemi (jedná se např. o různé zájmové organizace, spolky, nadace atd.).“ (Hyršlová, Klečka, 2008, s. 17)*

1. 4. Financování

Jako financování je označeno získání finančních zdrojů neboli kapitálu a to ve všech jeho formách, sloužící ke koupi potřebných statků a k úhradě výdajů podniku. Za výdaje podniku jsou považovány at' už finanční operace při založení podniku, při rozšiřování podniku, při fúzích (splynutí podniků v jeden jediný), sanaci (soubor opatření přijímaných ze strany vedení podniku, smyslem je zásadní ozdravení finanční výkonnosti a prosperity firmy) a likvidaci (proces rozprodeje majetku společnosti, jeho převodu na peněžní prostředky, vypořádání závazků a pohledávek společnosti a rozdělení likvidačního zůstatku mezi společníky nebo akcionáře). (Synek a kol., 2011)

Financování a jeho řízení je jednou z nejdůležitějších činností podniku. Má tyto cíle:

- *růst tržní hodnoty podniku (pokud se jedná o akciovou společnost, jedná se o maximalizaci tržní ceny akcií),*

- průběžnou platební schopnost (být solventní) a průběžnou likviditu (schopnost přeměnit majetek na peníze, z kterých lze uhradit závazky) podniku. (Synek a kol., 2011)

„Financování má tyto hlavní úkoly:

- získávat kapitál (peníze, fondy) pro běžné i mimořádné potřeby podniku a rozhodovat o jeho struktuře a jejich změnách (získat úvěr, vydat akcie nebo obligace, restrukturalizovat zdroje aj.),
- rozhodovat o umístění kapitálu (nakoupit aktiva a financovat běžnou činnost podniku, vývoj nových výrobků a nových technologií, vracet vypůjčený kapitál investorům, volný kapitál investovat do pozemků a jiných hmotných statků nebo do akcií a jiných cenných papírů),
- rozhodovat o rozdělení zisku (reinvestovat jej nebo vyplatit ve formě dividend, tj. navrhnout dividendovou politiku podniku – týká se především akciových společností),
- prognózovat, plánovat, zaznamenávat, analyzovat a řídit hospodářskou stránku činnosti podniku.“ (Synek a kol., 2011, s. 330)

Financování mají na starosti majitelé firem, hlavní účetní nebo finanční ředitel.

Když jde o financování a finanční řízení, je ovlivněno dvěma faktory a to časem a rizikem. (Synek a kol., 2011)

„**Faktor času** spočívá v časovém nesouladu příčin, tj. určitého rozhodnutí, a následků, tj. vlivu rozhodnutí na ekonomiku podniku. Stručně jej lze charakterizovat tak, že dnešní rozhodnutí ovlivňuje budoucí tok peněz (budoucí cash flow). Např. zavedení nového výrobku vyvolá náklady, které dočasně sníží rentabilitu vlastního kapitálu ROE, na což je třeba dávat pozor při hodnocení finanční výkonnosti pomocí tohoto ukazatele.

Faktor rizika spočívá v tom, že ten kdo rozhoduje, tj. vybírá jednu z možných variant, si není jist výsledky těchto variant, neboť obvykle varianta s větším rizikem přináší i větší zisk (vyšší hodnota ROE), varianta s menším rizikem přináší menší zisk (nižší hodnotu ROE); riziko a výnosnost jsou spojené nádoby! Přitom riziko představuje i možnost ztráty investovaných prostředků. Riziko vzniká z **vnějších příčin**, jako jsou přírodní katastrofy, hospodářské krize, inflace, nebo z **vnitřních příčin** samotného podniku, jako je chybný odhad poptávky, nebo chybné zaměření investice. Rizik existuje bezpočet. Např. BRIGHAM uvádí, že **rizikový management** (risk management) musí mimo jiných rizik čelit **čistému riziku** (způsobuje pouze ztrátu – např. požár), **spekulačnímu** (nový výrobek), **riziku poptávky** (čelí každý podnik poskytující výrobky nebo služby), **riziku v inpacech** (ceny surovin), **finančnímu riziku** (plyne

z finančních operací – např. změny úrokových sazeb nebo měnových kurzů), riziku plynoucímu z nových zákonů (na ochranu životního prostředí) aj. Rizikový management se snaží riziku se částečně vyhnout neb jej přenést na jiný subjekt. Musí nejprve riziko identifikovat, změřit potenciální efekt každého rizika, omezit riziko přenesením na jiný subjekt (např. na pojišťovnu), využít tzv. derivátů (např. zajištění ceny termínovou smlouvou – futures, stejně tak úrokových měr a měnových kurzů), provést opatření snižující např. riziko požáru apod. Riziko ztráty vynaložených prostředků se snižuje jejich rozložením do více akcí vytvářením tzv. portfolia, diverzifikací výrobního programu (neúspěch určitého výrobku je vyrovnán úspěchem výrobků jiných) apod.“ (Synek a kol., 2011, s. 331)

Pro finanční rozhodování jsou odvozena všeobecná pravidla, většinou se jimi osoby, které mají financování na starosti, řídí:

- vždy se dává přednost větším výnosům před menšími,
- upřednostňuje se menší riziko před větším,
- osoby chtějí, aby se s větším rizikem zvýšil také výnos, pokud to tak je, jsou ochotny riziko podstoupit,
- preferuje se, když dnes dostaneme stejnou částku, kterou obdržíme později (v tomto případě se předpokládá, že s penězi obdrženými dnes, se může investovat tak, aby přinesly výnos),
- čím je očekávání výnosu větší, tím je větší zájem o investování a tato investice je upřednostněna před jinou, samozřejmě s ohledem na míru rizika,
- motivací všeho investování je zvětšení majetku nebo zisk. (Synek a kol., 2011)

Je několik hledisek, podle kterých se druhy financování rozdělují. Tyto se užívají v běžné praxi.

Podle pravidelnosti investování

Financování běžné (převážně oběžná aktiva), jedná se o sehnání a používání peněz na běžný chod podniku, tj. nákup materiálu, paliva, energie, výplata mezd a platů, platba nájemného, přepravného, daní, splácení krátkodobých závazků, vyplacení dividend a úhrada dalších výdajů.

Financování mimořádné, jedná se o financování při zakládání podniku (peníze na koupi pozemku, budov, strojů, zásob materiálu a surovin a peníze na mzdy a platby, do doby než podnik začne mít tržby). Dále se za mimořádné financování považuje financování při

rozšiřování podniku a jeho aktiv, při spojování nebo sanaci podniku, likvidaci podniku anebo financování projektů nezávislých na dosavadním podnikání. (Synek a kol., 2011)

Podle původu finančních prostředků rozeznáváme:

- *financování vlastním kapitálem (emise akcií, peněžními a věcnými vklady majitelů),*
- *financováním cizím kapitálem (bankovním úvěrem, obligacemi, zálohami odběratelů),*
- *samofinancování (financování ziskem, odpisy, popř. dalšími vnitřními zdroji, například financováním z rezerv – to je samofinancování v širším pojetí; v užším pojetí zahrnuje jen financování ze zisku).* (Synek a kol., s. 333)

Podle doby, jakou je kapitál podniku k dispozici

- u dlouhodobého financování se používá obvykle vlastní kapitál, dlouhodobý cizí kapitál (úvěry u bank), dluhopisy a jedná se ve většině případů o investiční projekty,
- krátkodobé financování je dotované krátkodobými bankovními úvěry, dodavatelskými úvěry, nevyplacenými mzdami atd.). (Synek a kol., 2011)

1. 5. Malé a střední podniky

Toto označení se týká množstevních výpovědí. Podle velikosti podniku vyjadřuje toto označení rozsah případný nebo efektivní hospodářské činnosti. Tato velikost ovšem nemusí nic říci, jelikož vždy je za potřebí nějaké měřítko. Tyto měřítka pro velikost podniku se dělí na:

- *jednodimenzionální – toto měřítko měří pomocí jednoho aspektu, např. počtu zaměstnanců, obrátu nebo zisku, je poměrně přesný, ale nahlédnutí do podstaty podniku je malé,*
- *vícedimenzionální – u tohoto měřítka je náhled mnohem lepší, ovšem na druhou stranu se tím zvyšují požadavky na měření.*

I když se slova “malý“ a “velký“ snaží o množstevní výpověď, berou se v dosti případech v potaz také kvalitativní kritéria pro členění velikosti podniků. To má své výhody i nevýhody, výhodou je, že se tak usnadní proniknutí do podstaty podniků a nevýhodou je to, že nelze přesně zařadit, jelikož znaky, které by měly být typické pro malý podnik, tak můžeme objevit u velkého a naopak.

Dá se říci, že jednotné vymezení neexistuje. Při výběru klasifikace mohou a většinou jsou rozhodující různé účely a to např.:

- tradice,
- statistická skladba hospodářství jedné země,
- nároky na podporu.

Co se týče klasifikačních účelů, které jsou uvedeny, tak pro ty se zpravidla hodí kvantitativní kritéria, jelikož jsou jednoznačná. Na druhou stranu jsou kvalitativní kritéria důležitější pro vedení podniku. Kvalitativní kritéria vyžadují užití specifických nástrojů řízení.

Kvalitativní vymezení

Pro toto vymezení malých a středních podniků jsou zvoleny dva přístupy:

- znakové katalogy: proto, aby se dalo hovořit o malém a středním podniku, musí být dán určitý minimální počet znaků, pokud je znaků dáno malé množství, tak o malém nebo středním podniku nelze mluvit, to ovšem neznamená, že musí být dány úplně všechny znaky,
- typologie: typologie je o krok dále, než v přístupu znakových katalogů, jelikož se v typologii vytvářejí z nahromaděných znaků třídy malých a středních podniků, které se významně liší od velkých podniků.

Znakové katalogy, které jsou známé, slouží k odlišení malých a středních podniků od velkých a liší se jak svým rozsahem, tak důrazem, který je kladen na jednotlivé rozlišující znaky.

Co se týče typologií, tak většina z nich je založena na znacích osobnosti podnikatele.

Typologie mají dvě těžiště a to:

- jeden směr typizace vychází z podnikatelských motivů,
- druhý směr se zaměřuje hlavně na pozici podniku na trhu, jak se chová podnikatel vůči trhu atd. (Mugler, 2001)

- typy podnikatelů podle Pleitnera

Tabulka 1: Typy podnikatelů podle Pleitnera

Typ osobnosti Status	Úzký	Široký
podnikatel	rádoby podnikatel	pravý podnikatel
samostatný obchodník	podnikatel proti své vůli	podnikatel omezující input

Zdroj: Mugler, 2001

Rádoby podnikatel: někdo kdo má velké ambice, ale nemá dostatečnou vzdělání a proto spočívá jeho obchodní úspěch na štěstí.

Pravý podnikatel: u této osobnosti se doplňují nároky a schopnosti, které vytváří dobré předpoklady pro dosažení úspěchu.

Podnikatel proti své vůli: zde se podnikatel stává řemeslníkem, který se z důvodu potřeby být nezávislý a dopřát si životní standart osamostatní.

Podnikatel omezující input: člověk, který omezuje svou činnost, aby měl čas také na mimoobchodní aktivity a to i přesto, že má předpoklady, aby se stal pravým podnikatelem. (Mugler, 2001)

- typy podnikatelů podle Fröhliche a Pichlera

Tabulka 2: Typy podnikatelů podle Fröhliche a Pichlera

Administrativně prováděcí TALENTY Dynamicko-tvůrčí	Silné	Slabé
silné	allrounder	průkopník
slabé	organizátor	rutinér

Zdroj: Mugler, 2001

Allrounder: ani v jedné oblasti nevyniká, je mnohostranný a má vyvážený zájem o všechny dílčí oblasti.

Průkopník: stačí mu i malá náklonnost k organizaci a kontrole a je ochotný učinit změny.

Organizátor: jeho hlavním znakem je náklonnost k moderním organizačním zásadám.

Rutinér: nechce změny, prosazuje stereotyp. (Mugler, 2001)

- typy podnikatelů podle Milese a Snowa, popř. Kirsche

Tabulka 3: Typy podnikatelů podle Milese a Snowa, popř. Kirsche

	Architekt	Specialista	Generalista
Konverzativní		OBRÁNCE	ROZSÉVAČ RIZIKA
Progresivní		INOVÁTOR	PROSPEKTOR

Zdroj: Mugler, 2001

Reagent: dělá chyby, protože koná rychlá rozhodnutí, i když hrozí nebezpečí a improvizace s pružností je pro něj ceněná. Jeho činnost je především ve velkých firmách, ale dokud jeho podnik není příliš velký, tak se obejde bez strategického plánování.

Obránce: snaží se mít v kmenovém podniku tak silnou pozici jak to jen jde a hledá náskok v soutěži díky vnitropodnikové racionalizaci. Tím kdo je obráncem, jsou většinou řemeslníci a maloobchodníci. Jakmile dojde k mobilizaci je důležité plánování.

Rozsévač rizika: podnikatel, který hýří mnoha nápady a i když mohou být velmi dobré, jde o to, zda jsou v dané situaci uskutečnitelné.

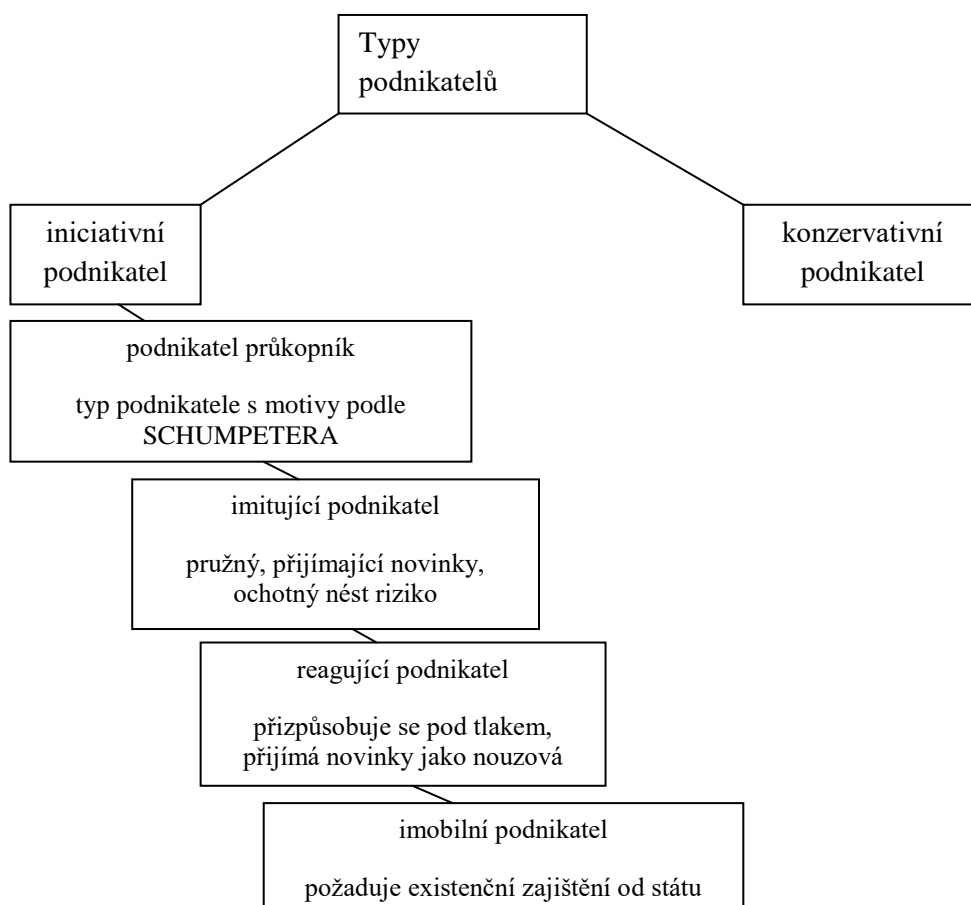
Prospektor: je to takový objevitel, stále hledá něco nového.

Inovátor: jedná se o člověka, který stejně jako prospektor neustále něco hledá, ale zvládá to úspěšně prodat na trhu. Plánování u podnikatele nehraje zásadní roli, ale z důvodu, aby neztratil svou pozici na trhu oproti "architektovi", tak by plánovat přeci jen měl.

Architekt: jeho operační základnou je kmenový podnik, ale prosazuje se kalkulačně a i v nových oblastech, když uvažuje o skladbě sortimentu, tak emoce nepoužívá a potřebuje strategické plánování. (Mugler, 2001)

- typy podnikatelů podle Heusse

Obrázek 1: Typy podnikatelů podle Heusse



Zdroj: Mugler, 2001

- typy podnikatelů podle D'Amboise a Muldowney

Inovativní vedoucí: jeho hlavním cílem je vlastní rozvoj a je zaměřen na růst a klade menší důraz na finanční a osobní nezávislost.

Majetnický podnikatel: jedná se mu o zisk, ale střed kolem, kterého se vše točí, je cíl neztratit kontrolu nad svým podnikem a nestát se závislým.

Technický zainteresovaný podnikatel: nejde mu ani tak o růst podniku, ale hlavně o výnosnost, produktivitu a rentabilitu.

Řemeslník-podnikatel: za hlavní cíl má přežití podniku a udržení osobní nezávislosti, navíc sám sebe za podnikatele ani nepovažuje. (Mugler, 2001)

- typy podniků dle Kirchhoffa

Tabulka 4: Typy podniků dle Kirchhoffa

Inovační stupeň \ Růst	Nízký	Vysoký
	Vysoký	Typ III Přes mnoho inovací skoro bez růstu
Nízký	Typ I Sotva růst a sotva inovace	Typ II Rychlý růst při malých inovacích

Zdroj: Mugler, 2001

Podnik typu I je v dle Kirchhoffa jádrem hospodářství a jeho protikladem je podnik typu IV. Typ podniku III je vědomě omezován v růstu podnikatelem. Podniky typu II staví svůj růst na inovaci, jejíž ekonomický potenciál se v čase vyčerpá, zcela naopak než podniky typu IV, ty jsou v neustálém inovačním procesu. Právě proto podniky typu II mají zpravidla výrazný životní cyklus. (Mugler, 2001)

Kvantitativní vymezení

„Konkrétní vymezení se využívají jako nástroj argumentace politiky středního stavu, nebo práv (kupř. podpora rozvoje) a povinností (kupř. zveřejnění účetních předpisů).

Vymezení je v podstatě postaveno na třech znacích:

- *zaměstnanci,*
- *obrat nebo bilanční suma,*
- *nezávislost.*“ (Mugler, 2001, s. 35)

Vymezení EU:

Střední podniky

- počet zaměstnanců méně než 250,
- roční obrat nesmí přesáhnout 40 mil. eur, nebo roční bilanční suma nesmí být vyšší než 27 mil. eur.

Malé podniky

- počet zaměstnanců méně než 50,
- roční obrat nesmí přesáhnout 7 mil. eur, nebo roční bilanční suma nesmí být vyšší než 5 mil. eur.

Mikropodniky

- počet zaměstnanců méně než 10,
- zde není žádné omezení pro roční obrat ani pro bilanční sumu.

Co se týče statistických údajů, používá se pouze vymezení podle počtu zaměstnanců, u zajišťování dalších kritérií se objevují problémy a může to být nákladné. Evropská komise je zavázaná pro statistické účely používat tyto velikostní třídy:

- 0 zaměstnanců,
- 1 – 9 zaměstnanců,
- 10 – 49 zaměstnanců,
- 50 – 249 zaměstnanců,
- 250 – 499 zaměstnanců,
- 500 a více zaměstnanců. (Mugler, 2001)

1. 6. Rodinné podnikání

Rodinné podnikání většina lidí přehlídí jako formu vlastnictví. Ale i přesto jsou všude kolem nás a leckdy to jsou velké, úspěšné firmy, které mají velký vliv ve svém oboru. Příkladem mohou být společnosti jako Samsung či BMW. Dalším ukazatelem, který dokazuje, že rodinné podnikání může být úspěšné, je fakt, že ve Francii a Německu je 40 procent z 250 největších společností rodinnými podniky. V rodinných podnicích rodina vlastní významný podíl akcií a má práva, kterými může ovlivňovat chod společnosti.

S tím jak společnost roste, přichází různé výzvy a majitelé je musí přijímat a odmítat, správně se rozhodovat. S postupem času přibývá generací a někteří členové rodiny mohou trvat na řízení společnosti, i když pro tuto funkci nejsou vhodní. V jiných případech zas přibývá s dalšími generacemi akcionářů. Nic z tohoto není pravdivé a to, že jste členem rodiny, neznamená, že máte na toto vše právo. Realita je taková, že pouze méně než 30 procent rodinných společností přežije až ke třetí generaci. Ovšem, ty které fungují dobře, tak mají

s průběhem času velkou tradici a pro všechny jsou velmi zajímavé a to at' pro zákazníky, ale zejména pro akcionáře.

Pokud chce být někdo úspěšný jako podnikatelé, ale zároveň chce, aby mu podnikání nezničilo rodinu, musí rodinná firma plnit dvě funkce a to: musí být silná na trhu a udržet rodinu pospolu, ale zároveň se umět chovat jako vlastník. Dle autora článku musí dobře a synchronně fungovat 5 dimenzí, těmi jsou:

1. Rodina

- rodinná fóra
- rodinná politika
- rodinné služby

2. Vlastnictví

- dohody akcionářů
- držení struktury
- legální dokumenty

3. Podnikání a správa portfolia (soubor akcií nebo jiných cenných papírů v majetku investora)

- korporační vláda
- dynamický vývoj portfolia (obchodní portfolio, složení kapitálu, nový obchodní vývoj)

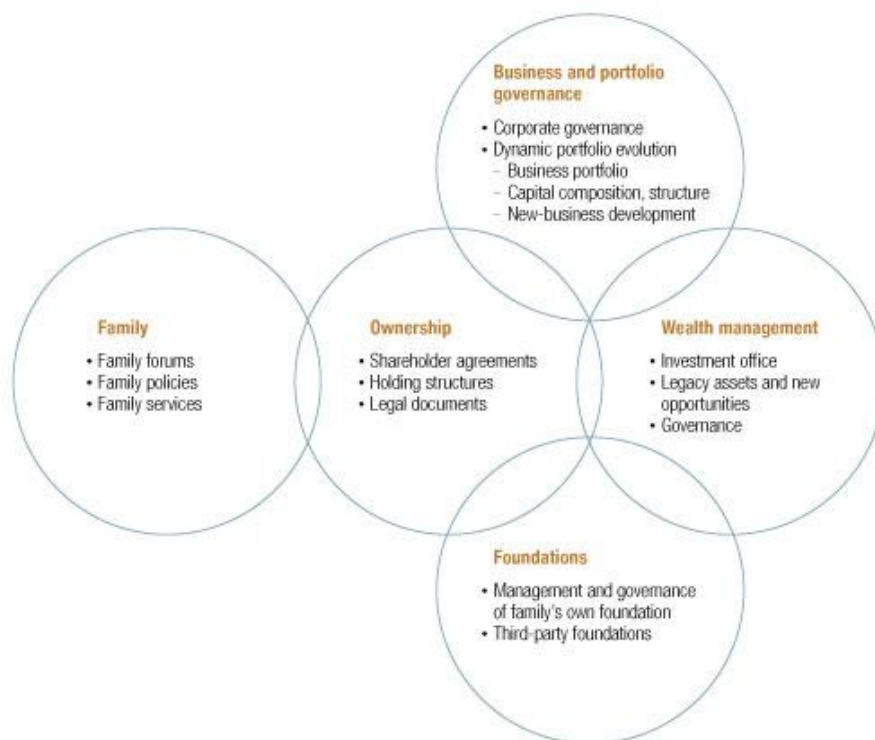
4. Nadace

- řízení a správa rodinné nadace
- třetí strana založení

5. Řízení majetku

- investiční kancelář
- starší aktiva a nové příležitosti
- vláda

Obrázek 2: Pět dimenzí pro správný chod rodinné firmy



Zdroj: Caspar, Diaz & Elstrodt, 2010

Téměř všechny podniky začínají jako rodinné firmy, ale proto, aby prosperovalo více generací po sobě, tak musí zvládnout výzvy a překážky, které při podnikání nastávají. Podnikání je složité, rozsáhlé a nekonečné, ale vše nasvědčuje tomu, že ta námaha pro rodinu, podnikání a společnost jako celek za to stojí. (Caspar, Diaz & Elstrodt, 2010)

2. Rodinné podnikání z národohospodářského hlediska

V porovnání se světem a hlavně se západními zeměmi, naše republika, co se týče rodinného podnikání, zaostává.

V evropské ekonomice tvoří rodinné firmy její páteř. To dokazuje, jak autor již v této práci zmínil fakt, že ve Francii a Německu zastávají rodinné podniky 40 procent z 250 největších společností, dalším ukazatelem je také například, že v Itálii je HDP ze 75 procent tvořeno rodinnými firmami a tyto společnosti zaměstnávají 82 procent osob. (Odehnalová, 2007)

U nás je rodinnými podniky HDP tvořeno zhruba 30 procenty a to kvůli přetřhané tradici soukromého podnikání. Ovšem toto číslo je pouze odhadované, jelikož u nás se rodinné podniky nijak neevidují. (E15.cz, 2015)

Tudíž se dá tvrdit, že u nás je stále rodinné podnikání v začátcích, ale podle průzkumu, který prováděla společnost Equa bank, je na dobré cestě. Tento průzkum byl prováděn roku 2014 a zjištění je takové, že 2 třetiny Čechů dají přednost produktu vyrobeného nebo službě poskytované českou rodinnou společností, navíc 9 z 10 spotřebitelů je ochotno si za kvalitu a tradici i připlatit. Dalším zjištěním také bylo, že lidé nejraději kupují u českých rodinných podniků potraviny (87 %), řemeslné výrobky (75 %), služby (44 %) a oblečení a obuv (37 %).

Tradice, spolehlivost, kvalita a osobní přístup jsou důvody, proč i lidé u nás začínají vnímat rodinné podniky a vyhledávají jejich produkty či služby, tím pádem rodinné podnikání u nás podporují. Právě z těchto důvodů je patrné, že by se rodinné společnosti mohli začít na našem trhu prosazovat stále více a i u nás, za nějakou dobu, bude podíl rodinných podniků na HDP vysoký jako v západní Evropě a ve světě. (Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, 2014)

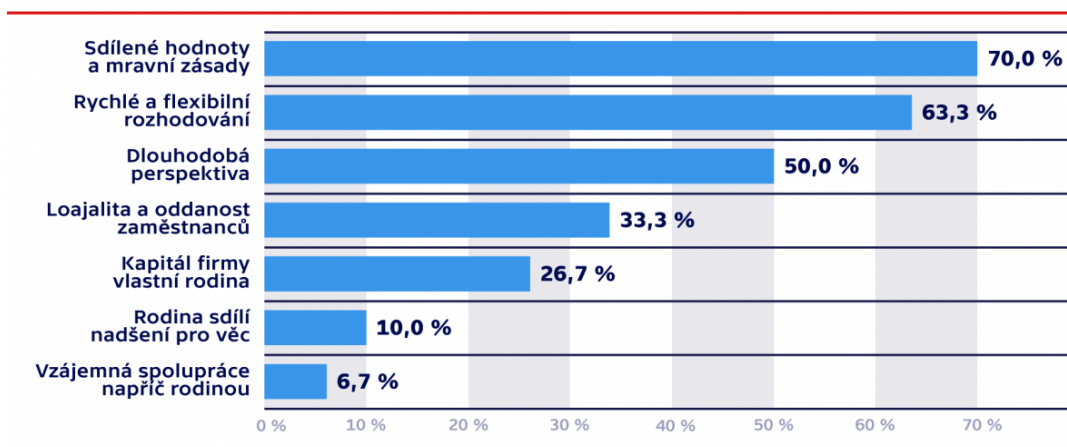
Graf 1: Podíl rodinných firem na HDP u nás a u ostatních vybraných zemí



Zdroj: Česká televize, ČT 24, 2016

Graf 2: Silné stránky a výhody rodinné firmy podle majitelů

Jaké jsou silné stránky a výhody Vaší rodinné firmy?



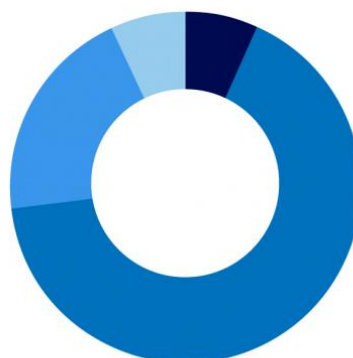
Zdroj: KPMG

Zdroj: Česká televize, ČT 24, 2016

Graf 3: Jak vidí lidé svou ekonomickou budoucnost rodinné firmy v následujícím roce

Jak vidíte ekonomickou budoucnost své rodinné firmy v příštích 12 měsících?

velmi optimisticky	6,7 %
optimisticky	66,7 %
neutrálně	20,0 %
pesimisticky	6,7 %



Zdroj: KPMG

Zdroj: Česká televize, ČT 24, 2016

3. Praktická část

3.1. Charakteristika společnosti INMONT CHEB s. r. o.

Jedná se o společnost autorova otce Václava Altmana, která byla založena jako stavební. Stavební činnost byla hlavním cílem a nepředpokládalo se, že by mělo dojít ke změnám. Dnes nabízí ovšem i jiné služby a to prodej a půjčování stavební a zahradní techniky.

Společnost byla založena roku 1993 jako sdružení fyzických osob, s panem Altmanem ji založil jeho společník Vítězslav Hanuš. Zprvu působila společnost jen v okrese Cheb a činností podniku byly úpravy, rekonstrukce bytů. Na začátku měla společnost 3 zaměstnance a žádné bagry či nákladní automobily. V současné době má společnost 6 svých zaměstnanců, ale spolupracuje s dalšími firmami a v případě potřeby si najímá potřebnou pracovní sílu. Dále již společnost vlastní nákladní automobil, nakladače, pásové bagry a traktorbagr. Tím pádem se činnost rozšířila a to na realizaci celých staveb od projektů, které má na starosti osobně pan Altman, přes zemní práce a úpravy ploch až po kolaudace.

V roce 1995 pan Altman s jeho společníkem zakládají společnost FALCO SYSTÉM s. r. o., kterou používají pro prodej stavebního materiálu.

Roku 1999 se spolu společníci rozcházejí a pan Altman zakládá společnost INMONT CHEB s. r. o.. O rok později se sdružení transformuje právě na INMONT CHEB s. r. o.. Společníci se dohodli, že si pan Altman ponechá stavební firmu a pan Hanuš firmu FALCO SYSTÉM s. r. o..

Během let získává společnost reputaci a její působení se rozšířilo do Karlovarského kraje.

Dalším vývojovým stupněm bylo rozšíření služeb pro zákazníky. Tak se stalo v roce 2010, kdy pan Altman rozšířil podnikání a začal půjčovat stavební techniku. Jednalo se o ruční nářadí a byl to nejdříve jen pokus, zda by něco takového mohlo fungovat. O rok později, kdy se dokončila stavba kanceláří a zároveň prodejny na adrese současného sídla firmy (Vrázova 2596/9a, 350 02 Cheb), se půjčování rozšířilo o produkty zahradní techniky jako křovinořezů, sekaček či kultivátorů a v nových prostorech byla otevřena prodejna a půjčovna se stavební a zahradní technikou.

Na podzim roku 2015 byla rozšířena nabídka zboží na prodejně o produkty značky Hecht a po více než roční spolupráci byla na začátku letošního roku podepsána smlouva, díky které se společnost stala autorizovaným prodejcem pro okres Cheb.

Společnost má také zisky za uskladnění ocelových prvků, tento zisk dělá 30 000,00,- Kč/měsíc a z uskladnění hotelového sezónního vybavení je zisk 8 000,00,- Kč/měsíc.

Co se týče autorova působení ve společnosti, to začalo v jeho 17 letech, kdy chodil na brigády jako pomocný pracovník, práce na prodejně, v areálu a také pomocné práce na stavbách. Zhruba od nástupu na vysokou školu v roce 2013 dostal syn pana Altmana na starosti provozování prodejny a půjčovny a to je teď jeho hlavní náplň práce ve společnosti. Autor má za to, že zkušenosti ze staveb se mu teď hodí i ve vedení prodejny, jelikož se na stavbách naučil alespoň základní znalosti o strojích a nářadí, které z velké části jsou společností prodávány, naučil se také něco o samotném procesu stavění a různých možnostech jak postupovat. Proto, když zákazník přijde a má dotaz, který se týká nářadí, stroje, ale také činnosti, kterou se chystá vykonávat, je autor schopný mu v základních věcech poradit.

3.2. Silné a slabé stránky

Auto provede SWOT analýzu vybraného podniku:

Silné stránky

1. Historie: Jak je v této práci již zmíněno, společnost je na českém trhu již 24 let. To samo o sobě je ukázka toho, jakou službu pro své zákazníky odvádí.
2. Spolehlivost/kvalita: Poskytované služby jsou zárukou kvality. Tomu odpovídá částka, která se odhaduje na začátku výstavby, ve většině případů je vyšší než částka udávána konkurencí, ale to právě z důvodu kvality a reálného pohledu na konkrétní projekt. Již několikrát se stalo, že si zákazník vybral jinou společnost a poté se obrátil na společnost INMONT CHEB s tím, jestli by bylo možné dokončit nebo opravit stavbu. To jistě ukazuje na to, že služby jsou skutečně kvalitní.
3. Reputace: Tato silná stránka je spojena s dvěma předešlými body, sice se jedná o menší společnost a to je také jistě jedním z důvodů, proč si dává společnost na odvedené práci záležet více než ostatní. Jakákoli chyba, která by pro větší společnosti nic neznamenal, by mohla být začátkem konce. To si plně uvědomuje především autorův otec a ten si hlídá, aby to věděli také zaměstnanci.
4. Ochota vůči klientům: Tím, že projekty navrhuje a kreslí osobně majitel společnosti (p. Altman), tak vše konzultuje s klienty a má možnost to přímo i před jejich zraky změnit, dle jejich představ. Nemusí se tak čekat, než bude mít čas projektant a příprava na začátek stavebních prací je rychlejší. Při rekonstrukci bytu či stavbě domu

se naše společnost nezajímá pouze o projekt a samotnou stavební činnost, ale také například o vyřízení hypotéky pro klienty. Těm tudíž odpadá tato starost.

Slabé stránky

1. Velikost: Autor si netroufá tvrdit, že je to zcela nevýhoda. S počtem zaměstnanců se společnost nemůže rovnat velkým firmám, které získávají velké zakázky v řádech milionů. Může se hodit otázka, proč netvrdí, že to je slabá stránka. Odpověď je, že tím, jak o společnosti vědí lidé i právě velké společnosti, tu skutečnost o kvalitní a pečlivé práci, tak tyto společnosti, které získají velkou zakázku, kontaktují INMONT CHEB, zda by byla možná spolupráce. Jako příklad autor uvádí výstavbu průmyslové zóny v Chebu.

Takže ano, slabá stránka to je v tom smyslu, že se nemůže společnost ucházet sama, jako jedna společnost, o velké projekty a zakázky.

2. Kapitál: V teoretické části je zdůrazněno, jak jsou finance důležité. U malé společnosti se finance opravdu rychle točí a INMONT CHEB nemá tak velké vlastní zdroje. Například, když se rozhodne pro projekty, které musí financovat, finance jsou ve většině případu řešeny prostřednictvím úvěrů.

Možnosti/výzvy

1. Výsadní postavení na trhu: Díky nabídce od společnosti HECHT být jejich autorizovaným prodejcem, se může společnosti stát výhradním prodejcem produktů od společnosti HECHT v Karlovarském kraji, pokud se osvědčí. Zatím se toto vyhrazení vztahuje jen na okres Cheb.

Ohrožení

1. Konkurenční tlak: Konkurencí jsou u obchodní části společnosti myšleny především prodejny Obi a Moutfield, které jsou již v povědomí lidí a nabízejí stejné produkty jako společnost INMONT CHEB. Tyto společnosti konkurují především s produkty pro zahradu. Ovšem dalšími konkurenty jsou také obchodní centra jako Tesco či Interspar. U stavební části jsou konkurencí větší stavební společnosti. Ale zde to není taková konkurence jako u části obchodní. Větší stavební společnosti se naučily, spolupracovat se společností INMONT CHEB.
2. Legislativní změny: Tyto změny jsou časté a společnosti si je musí hlídat samy. Leckdy legislativa donutí společnosti, ukončit jejich činnost. Konkrétním příkladem je

zavedení EET, které konkrétně společnost INMONT CHEB musela začít používat na začátku března, letošního roku.

V chodu společnosti je zapojen otec jako majitel, matka jako účetní, a pak autor, jeho činnost je již popsána v této práci. Hlavní výhodou a silnou stránkou zapojení členů rodiny do společného podnikání je, že máte větší zájem na chodu společnosti. Například, když se naskytne nějaký problém, řešíte ho i po pracovní době. U vybrané společnosti to funguje tak, že pokud je nutnost, řeší se pracovní záležitosti i doma, celá rodina má přístup k potřebným materiálům a programům z domova. Účetnictví tak autor řeší s matkou doma, dávají do pořádku různé neshody v účetnictví a v dokladech. Dalším kladným bodem je, že když dostanete nějaký dobrý nápad na zlepšení podnikání, můžete jej ihned probrat a máte na rozebrání myšlenky doma klid. Sednete si společně a rozvíjíte hlavní myšlenku.

Samozřejmě, zapojení rodiny do chodu společnosti nemá jen světlé stránky, může rodinu jak stmelit, tak také způsobit neshody. Když nastane krize, mohou nastat konflikty mezi rodinou. Každý má jiný pohled na danou situaci, navrhuje jiné řešení, a pokud je situace vážná, například je nedostatek financí, první se musí vždy zaplatit dodavatelé a mzdy zaměstnanců a až poté je vyplacena rodina. Ještě vážnější situace nastává v případě, že se dostane společnost do velkých dluhů a musí například vyhlásit bankrot. To se dá říci, že rodina přichází o vše a to jistě v rodině neudělá nic dobrého.

Co se týče přímo společnosti INMONT CHEB a vztahů mezi rodinnými členy, vztahy jsou dobré a zatím se podařilo překážky, které nastaly, zvládnout.

Při SWOT analýze autor zmínil silné, ale také slabé stránky a ohrožení. Zde jsou možné kroky, které by podniku pomohly:

- Nadále spolupracovat s většími společnostmi, které budou mít v okolí Chebu práci. Když se bude držet kvalita odvedené práce na vysoké úrovni, jistě budou větší společnosti nadále nabízet spolupráci.
- Základem chodu stavební části společnosti je udržet si kvalitní zaměstnance a nenechat je odejít do jiných firem. Samozřejmě, že i když se cítí zaměstnanci v INMONTU CHEB dobře, mzdy jsou tím nejdůležitějším. Lepší je mít méně šikovných zaměstnanců, než více a nekvalitních. Tím že jich bude méně,

mohou se lépe zaplatit. Na tom již majitel začal pracovat a snaží se zvyšovat mzdy.

- Co se týče neúspěchu spolupráce se společností HECHT, zde se musí vše dobře propočítat a ověřit zda kroky, které budou v plánu, jsou správné. Situaci, která nastane, přesně vystihuje přísloví „Dvakrát měř, jednou řež“.

Co se týče předání společnosti majitelem svému synovi (autorovi), předání stavební části společnosti nepřichází v úvahu. Majitel, pan Altman, má vystudované potřebné školy a má letité zkušenosti, po dobu jeho vedení společnosti nebyl žádný zákazník nespokojený, vždy se mu vyšlo vstříc a obě strany byly nakonec spokojeny. To autor má zkušenosti pouze z brigád, to na vedení společnosti nestačí a jistě by to vedlo pouze ke zhoršení reputace a také kvality služeb. Nicméně předání prodejny, to je reálné. Jak již je zmíněno v této práci, pan Altman mladší již má na starosti chod prodejny a to po dobu přibližně dvou let. V práci již bude INMONT CHEB řešen pouze jako prodejna a půjčovna.

3. 3. Autorovy vize a cíle do budoucna

Firma usiluje především o to, být hlavním prodejcem produktu společnosti HECHT v Karlovarském kraji. Prvním krokem bylo ukázat, že je INMONT CHEB schopný se vyvíjet a to se podařilo. Nynější prodejna prošla změnou, zástupce společnosti HECHT je s chodem a propagací prodejny spokojen a jak bylo v práci již zmíněno, to je důvodem, že na začátku letošního roku INMONT CHEB podepsal smlouvu o autorizovaném prodeji. Ovšem podpis této smlouvy je velmi zavazující. Dalším krokem ke splnění vize je nalezení lepších a větších prostorů pro prodejnu. Společnost HECHT má očekávání, že jejich prodejny budou o velikosti 500 m², tyto podmínky ovšem nynější prodejna nesplňuje, navíc u prodejny musí být také sklad, ve kterém bude uskladněno zboží do zásoby. Vize je tedy jasná, být hlavní a pro obyvatele v Karlovarském kraji známou prodejnou zahradní a stavební techniky HECHT.

K tomu, aby se tato vize stala skutečností, vede cesta přes jednotlivé cíle:

- Nyní je chod prodejny závislý na finanční podpoře stavební části společnosti. Střídá se období, kdy se daří a zisky jsou dobré, s období, kdy by se prodejna musela zavřít. Takže prvním cílem je, aby prodejna přestala být závislá na stavební činnosti.
- Dalším cílem je dostat prodejnu do zisku, aby vydělávala.
- Autor se svým otcem na téma předchozích cílů komunikuje neustále. Shodli se, že by k jejich dosažení jistě pomohlo přestěhování prostorů na více frekventované místo.

Cílem tedy je, najít prostory, které splňují tyto kritéria:

- velikost alespoň 500 m²,
- musí mít prostory na uskladnění zboží do zásoby,
- být na frekventovaném místě (z rozhovorů, které pan Altman a také syn, vedou se zástupcem společnosti HECHT oba ví, že prodejny HECHT jsou nejvíce navštěvované, pokud se nachází u nákupních center, takže se snaží sehnat právě takové prostory),

• dále to musí být prostor, který je bez přiček a podobně. Jedná se o to, když zákazník přijde, aby viděl velký prostor, který je plný produktů HECHT, tento styl prodejny autor viděl, když navštívil největší prodejnu v Čechách.

- Do doby než bude možné přestěhování do vhodných prostorů, chtějí otec a syn neustále zlepšovat propagaci podniku, to znamená ukazatele, že právě jejich prodejna je HECHT a také nová fasáda nebo alespoň reklamní panely na budově, které budou dávat na vědomí, že se jedná o prodejnu HECHT.

Samozřejmě samotné nalezení takových prostorů je těžké, ale již je jeden vybrán. Tento prostor splňuje vše to, co požaduje autor se svým otcem. Teď je za potřebí vypracovat odhad, kolik by stály nové prostory a kalkulace, kolik by činil chod prodejny v nových prostorách. Kalkulace musí zahrnovat energie a mzdy zaměstnanců. Odhad i kalkulace budou obsaženy v další části práce. Při této příležitosti autor provede také kalkulaci nynějšího chodu prodejny.

3. 4. Kalkulace pro současnou prodejnu

Provoz současné prodejny

Uvedené částky jsou čerpány z minulého roku evidovaného v účetnictví. Součástí prodejny je také půjčovna stavební a zahradní techniky.

Pro provoz prodejny je nutné vydávat náklady na energie, tedy na elektřinu, vodu a plyn. Dále náklady za pronájem pozemku a pronájem budovy. Odkoupení je ve stavu jednání, které se i pro nadcházející plány pohnulo, ale zatím se nájem platit musí. Dále je nutné podotknout, že zjištěné náklady na energie a nájmy jsou společné jak pro stavební část, tak pro prodejnu. Autor zjistil, že náklady jsou oběma částmi společnosti využívány rovnoměrně, tudíž bude pracovat s polovičními náklady, než které zjistil.

Náklady na energie (bez DPH):

- Elektřina: velikost měsíčních nákladů za elektřinu je 1 342,52,- Kč, za rok to dělá 16 110,24,- Kč.
- Voda: náklady na vodu jsou nejmenší ze všech a to 86,04,- Kč za měsíc, roční náklady potom jsou 1 032,48,- Kč.
- Plyn: za měsíc jsou náklady na plyn 884,115,- Kč, to je za rok 10 609,80,- Kč.
- Celkové: měsíčně jsou tedy náklady za energie 2 312,71,- Kč a celkové roční náklady jsou o velikosti 27 752,52,- Kč.

Celkový nájem je rozpočítán na 34 000,- Kč měsíčně (rok = 12měsíců), to je tedy za rok 408 000,- Kč. Ovšem z částky 408 000,- Kč se jednou za rok strhávají následující částky:

- Nájem pozemku od MÚ Cheb: 50 000,- Kč.
- Daň z nemovitosti: 10 000,- Kč.
- Pojistka: 10 000,- Kč.

Po odečtení těchto částek vyjde suma 338 000,- Kč a to je nájem za budovu a sklad.

Z toho vyplývá, že nájem za pozemek pro obchod je 25 000,- Kč ročně, po přepočítání to vychází na 2 083,33,- Kč na měsíc.

A měsíční nájem za budovu a sklad je 14 083,33,- Kč, ročně to tedy je 169 000,- Kč.

Celkové měsíční náklady za nájem jsou 16 166,66,- Kč a za rok to je 194 000,- Kč.

S náklady za mzdy zaměstnanců je to složitější, jelikož autor ještě studuje, pracuje na dohodu o práci, dá se říci jako brigádník. Náklady na jeho mzdu jsou 10 000,- Kč/měsíc. Čistá mzda za druhého zaměstnance je v průměru 13 000,- Kč/měsíc, z toho dále vyplývá, že hrubá mzda je 16 250,00,- Kč/měsíc (jedná se o čistou mzdu plus odvody za zaměstnance 25% z čisté mzdy) a s přičtením odvodů zaměstnavatele jsou celkové měsíční náklady na tohoto zaměstnance 21 937,50,- Kč (hrubá mzda plus odvody zaměstnavatele 35% z hrubé mzdy). Celkové měsíční náklady na zaměstnance jsou tedy 31 937,50,- Kč, což je ročně 383 250,- Kč.

Shrnutí:

- měsíční náklady na provoz prodejny jsou 50 416,87,- Kč,
- roční náklady na provoz prodejny jsou 605 002,52,- Kč,
- částka za nákup zboží za minulý rok činila 575 588,10,- Kč,
- tržba z prodeje zboží za minulý rok činila 781 661,35,- Kč,
- zisk z prodeje zboží za minulý rok 206 273,25,- Kč,
- zisk z půjčování techniky za minulý rok 396 461,06,- Kč.

Ze shrnutí je patrné, že roční náklady (605 002,52,- Kč) jsou vyšší než roční zisk (602 734,31,- Kč). To jen potvrzuje, co bylo již v bakalářské práci zmíněno, že obchod má období, kdy je výdělečný a období, kdy je závislý na stavební části společnosti. Právě nová prodejna v lepším místě má zajistit větší návštěvnost zákazníků a tím také větší zisky.

3. 5. Ekonomická efektivnost současného chodu a navržených opatření

3. 5. 1. Koupě

K získání nemovitosti je na výběr ze 3 možností:

- 1) Úvěr: Pokud by společnost chtěla koupit nemovitost okamžitě, musela by si vzít úvěr. Tato možnost by samozřejmě měla nevýhodu a to v podobě úroku. Navíc, společnost

splácí dva úvěry, tudíž financování tohoto projektu prostřednictvím úvěru je poslední volba a není zcela jisté, zda by se majitelé, tedy Altmanovi, do této varianty pustili.

- 2) Prodej současné prodejny a kanceláří: Tato varianta je tu pro situaci, kdyby se společnost chtěla stěhovat také ihned. Ale není to tak jednoduché, v práci již bylo zmíněno, že za pozemek i budovy platí INMONT CHEB nájem. Odkup je již v jednání, ale není to tak rychlé, aby se dalo spoléhat na to, že se odkoupí pozemek s budovami, a pak se okamžitě prodá. Navíc hodnota současné budovy s pozemky je vysoká a není jisté, že by se našel zájemce, který by byl schopný zaplatit částku v tak krátké době.
- 3) Smlouva o ceně budoucí: Se současným majitelem nemovitosti, o kterou má společnost INMONT CHEB zájem, již pan Altman starší vede jednání. Návrh ze strany pana Altmana je takový, že se nechá udělat odhad současné hodnoty nemovitosti. Pan Altman se svým synem zaměřili budovu a pozemek, poté sám majitel společnosti vyhotovil projektovou dokumentaci stávajícího stavu budovy, na základě této dokumentace vyhotoví znalec (odhadce) znalecký posudek na aktuální časovou hodnotu budovy. Tato hodnota se udá do smlouvy o ceně budoucí. Tím pádem INMONT CHEB bude moci rekonstruovat a nakládat s nemovitostí dle svého rozhodnutí, ale až dojde ke koupi, bude se jednat o částku, která je ve smlouvě a ne o hodnotu jakou bude mít nemovitost po rekonstrukci. Dále je návrh takový, že do doby než se společnost INMONT CHEB rozhodne koupit nemovitost (doba, kdy nebo do kdy se bude muset nemovitost koupit, bude uvedena ve smlouvě), se nájem platit nebude, ale bude se splácet provedenými pracemi. Jelikož současný majitel chce provést rekonstrukce a demoliční práce na dalších jeho nemovitostech. Splácet nájem takto prací, je pro společnost INMONT CHEB výhodné.

Odhad kupní ceny (bez DPH) určený porovnáním metodou na základě podkladů zjištěných z prodejů realizovaných v této oblasti za období posledních 3 let. Dále byly použity cenové ukazatele ve stavebnictví pro rok 2017. Na základě těchto podkladů a dostupných informací byl tento odhad sestaven autorem a jeho otcem panem Altmanem, jelikož znalec, který je pověřen vyhotovením odhadu, jej dokončí v době, kdy bude bakalářská práce dopsána. Proto je možné, že odhadovaná cena nemusí být zcela přesná.

Odhad:

- pozemek: $1\,226\text{ m}^2 \times 500,00,-\text{ Kč}$ = **613 000,00 Kč**

- zděná budova z roku 1970:
 1. konstrukce s dlouhodobou životností min. 80 let – 35,8 %
 $3\,856,00\text{ Kč/m}^3 \times 1\,656\text{ m}^3 \times 0,358 = 2\,286\,021,89\text{ Kč}$
koeficient (rok 2017 – 1970 = 47 let), $k = 0,4125$ = **942 984,00 Kč**
 2. konstrukce s krátkodobou životností 30 let – 64,2 %
 $3\,856,00\text{ Kč/m}^3 \times 1\,656\text{ m}^3 \times 0,642 = 5\,737\,831,34\text{ Kč}$
koeficient (rok 2017 – 1970 = 47 let), $k = 0,00$ = **0,00 Kč**

- dřevěná budova z roku 1960:
 1. konstrukce s dlouhodobou životností min. 60 let – 72,4 %
 $2\,807,00\text{ Kč/m}^3 \times 3\,380\text{ m}^3 \times 0,724 = 6\,869\,065,84\text{ Kč}$
koeficient (rok 2017 – 1965 = 52 let), $k = 0,1333$ = **915 646,00 Kč**
 2. konstrukce s krátkodobou životností 30 let – 27,6%
 $2\,807,00\text{ Kč/m}^3 \times 3\,380\text{ m}^3 \times 0,276 = 2\,618\,594,16\text{ Kč}$
koeficient (rok 2017 – 1960 = 57 let), $k = 0,00$ = **0,00 Kč**

- rampy: $139\text{ m}^2 \times 0,5\text{ m} = 69,5\text{ m}^3 \times 4.000,00,\text{ Kč}$ = **278 000,00 Kč**
- **CELKOVÝ ODHAD CENY BUDOVY:** **2 749 630,00 Kč**

Výpočty pro zjištění metrů krychlových obestavěného prostoru, nutných pro výpočet výše uvedené ceny:

- vzorce:
 1. pro výpočet objemu budovy: A (délka v metrech) $\times B$ (šířka v metrech) = Y (povrch v m^2) $\times C$ (výška ke zděné/dřevěné části v metrech) = G (objem budovy v m^3),
 2. pro výpočet objemu střechy: $Y \times K$ (výška střešního prostoru v metrech) $\times \frac{1}{2}$ (zadává se, protože se jedná o střechu trojúhelníkového tvaru),

- zděná budova:
 1. budova po strop: $22,57 \text{ m} \times 15,10 \text{ m} = 340 \text{ m}^2 \times 3,6 = \mathbf{1\ 284 \text{ m}^3}$,
 2. střešní prostor: $340 \text{ m}^2 \times (6,14 - 3,6) \times \frac{1}{2} = \mathbf{432 \text{ m}^3}$,
 3. celkově: $\mathbf{1\ 656 \text{ m}^3}$,

- dřevěná budova:
 1. budova po strop: $44,8 \text{ m} \times 15,10 \text{ m} = 677 \text{ m}^2 \times 3,4 = \mathbf{2\ 302 \text{ m}^3}$,
 2. zastřešená zásobovací rampa: $10,49 \text{ m} \times 6,62 \text{ m} = 70 \text{ m}^2 \times 3,4 = \mathbf{232 \text{ m}^3}$,
 3. střecha: $677 \text{ m}^2 \times 2,5 \text{ m} \times \frac{1}{2} = \mathbf{846 \text{ m}^3}$,
 4. celkově: $\mathbf{3\ 380 \text{ m}^3}$,

- rampy: $1\ 226 \text{ m}^2 - 340 \text{ m}^2 - 677 \text{ m}^2 - 70 \text{ m}^2 = \mathbf{139 \text{ m}^2}$.

3. 5. 2. Cena rekonstrukce

Rozpočet pro rekonstrukci nové nemovitosti byl vytvořen paní Ivanou Navrátilovou, která je zaměstnána také ve společnosti INMONT CHEB ve stavební části a má na starosti rozpočty a podobné práce.

Rozpočet se zaměřuje na opravu a zprovoznění budovy a skládá se z HSV (hlavní stavební činnost) a PSV (přidružená stavební činnost). Tento rozpočet je pro kompletní rekonstrukci budovy, ale pro otevření obchodu není zapotřebí dokončení všech činností. Zda se rekonstrukce provede najednou nebo po krocích, se ovšem rozhodne až před zahájením rekonstrukce.

Autor bude čerpat informace a čísla z tohoto rozpočtu a částky jsou udány bez DPH.

Práce a dodávky HSV:

- Celkové náklady na **úpravu povrchů, podlahy a osazování výplní** vychází na 303 380,28,- Kč, z toho částka 70 496,24,- Kč je za materiál a za práci 232 884,04,- Kč. Spotřeba materiálu je o hmotnosti 9,945 tuny a suti bude 20,077 tun.
- Náklady za **ostatní konstrukce a práce-bourání** jsou 151 495,35,- Kč, z toho materiál je za 25 656,71,- Kč a práce za 125 838,64,- Kč. Materiál je o hmotnosti 0,261 tuny.
- **Přesun hmot** zahrnuje pomocné práce jako přesun materiálu na stavbě a vychází na 1 939,33,- Kč.

Práce a dodávky PSV:

- Na nemovitosti se musí opravit **střecha** a to včetně práce vychází na 50 000,- Kč.
- Materiál pro **izolaci stropu a střechy** vychází na 98 273,26,- Kč a montáž izolace vyjde na 60 247,11 Kč.
- Cena za **vnitřní zdravotechnice instalace** je 20 000,- Kč a to i s pracemi.
- Na nemovitosti se musí zprovoznit **rozvody ústředního topení** a opravit, doplnit kotle, to vychází i s montáží a materiálem na 100 000,- Kč.
- Materiál na **tesařské práce** stojí 23 505,79,- Kč a práce vychází na 73 117,25,- Kč. Mezi tesařské práce patří například obložení stropu a potřebným materiálem jsou například latě.
- Celková cena **stropu** vychází na 267 336,15,- Kč, z toho montáž vychází na 151 600,25,- Kč. Materiál stojí 115 735,9,- Kč, mezi tento materiál patří úchytné rošty a minerální podhledy.
- Musí se doplnit **dvoje dveře dřevěné** a ty vychází na 3 500,00,- Kč a jejich montáž na 738,13,- Kč.
- **Hlavní vchodové dveře** stojí i s montáží 100 000,00,- Kč. Jedná se o posuvné, automatické dveře.
- **Podlaha** bude z dlaždic, musí se provést penetrace, oprava současného podkladu a zde materiál stojí 23 845,70,- Kč a následné práce 210 770,42,- Kč.
- Nejnákladnější položkou v rozpočtu jsou **dokončovací práce – nátěry**. Do prací se například počítá odmaštění, odstranění nátěrů a nové nátěry. Tyto práce i s materiálem vychází na 503 503,40,- Kč.
- Po nátěrech se dělá **malba** a zde materiál stojí 9 467,41,- Kč a práce vychází na 44 166,86,- Kč.
- **Montážní práce:**
 1. samostatná přípojka elektro celkově vychází na 100 000,00,- Kč,
 2. zprovoznění elektroinstalace je za 25 000,00,- Kč,
 3. cena jednoho ledkového svítidla do minerálního podhledu je 1 000,00,- Kč a montáž je za 500,00,- Kč, celková částka je 75 000,00,- Kč.
- **Doprava mimo staveniště** 112 265,67,- Kč.

Hmotnost nového materiálu je celkově 25,573 tun a hmotnost suti je 20,077 tun.

Informací, o kterou hlavně jde, je částka za celkovou rekonstrukci budovy a ta je 2 357 579,11,- Kč bez DPH. Celková částka s DPH je 2 852 670,72,- Kč.

Rekonstrukce bude financována společností INMONT CHEB a to z části ze zisku za stavební činnost a z části za prodej stavebních parcel.

3. 5. 3. Provoz nové prodejny

Jedná se o odhad, kolik bude stát provoz nové prodejny a ceny jsou opět uvedeny bez DPH.

Rozměrově je nová nemovitost o dost větší, ovšem co se týče vytápěné části, ta bude dosti podobná, jako je nynější prodejna. Jediný rozdíl by měl být v osvětlení, to bude jistě větší než nyní, a tak spotřeba elektřiny bude pravděpodobně vyšší.

Jak je v práci zmíněno, je několik způsobů, kterými je možné získat novou nemovitost. Je také zmíněno, že nejvhodnější v tuhle dobu je varianta se smlouvou o budoucí ceně a s tou autor pracuje. Právě z tohoto důvodu odpadají náklady na provoz za nájem, který nebude splácen peněžně, ale odvedenou prací.

Co se týče mezd, zde bude nárůst. Počet zaměstnanců bude zprvu nejspíše o jednoho zaměstnance více, takže by k jednomu, kterého má společnost teď a k autorovi samému, přibyl ještě jeden zaměstnanec. Po nějakém čase, když by se zisk zvýšil, by přibyli jeden až dva zaměstnanci, otevírací doba by se prodloužila a pracovalo by se na směny. Toto je ovšem scénář, pokud by vše šlo podle představ autora a jeho otce a obchod by se stal nezávislým na stavební části firmy a měl by dobré zisky.

Jako poslední věc, je důležité zmínit, že spolu s prodejnou se bude stěhovat, také sídlo firmy a tak se náklady na energie budou i nadále dělit mezi tyto dvě části společnosti.

Náklady na energie:

- Elektřina: Oproti nynější prodejně se tyto náklady jistě zvýší, odhad o kolik je přibližný, ovšem jediné čeho by mělo přibýt je osvětlení části budovy, která nebude vytápěná. Odhadovaná výše nákladů 2 000,- Kč/měsíc je dle konzultace s majitelem společnosti a také s elektrikáři dostačující. To ročně bude odhadem dělat 24 000,- Kč.

- Voda: Co se týče spotřeby vody, nebude nejspíše žádný důvod pro její zvýšení. Tím pádem může být určena částka za spotřebu podobná jako je nyní a to kolem 90,- Kč/měsíc. Roční odhad tedy je 1 080,- Kč.
- Plyn: Zde platí to samé co spotřeby vody, odhad tak činí 900,- Kč/měsíc, ročně 10 800,- Kč.
- Celkové měsíční náklady za energie by se měly tedy pohybovat kolem 2 990,- Kč a roční kolem 35 880,- Kč.

Mzdy:

- Zaměstnanec, který zůstane, bude mít nadále čistou mzdu 13 000,- Kč/měsíc, hrubá mzda by tedy byla 16 250,- Kč/měsíc (jedná se o čistou mzdu plus odvody za zaměstnance 25% z čisté mzdy) a celkové náklady na zaměstnavatele by byly 21 937,50,- Kč/ měsíc (hrubá mzda plus odvody zaměstnavatele 35% z hrubé mzdy). To jsou roční náklady 263 250,- Kč.
- Autor bude i nadále pracovat na dohodu o práci, neví se na jak dlouho. Také se neví, kdy by mohlo dojít k celkovému předání obchodu, jelikož autor s otcem mají i další nápady na další možné činnosti, zatím bude mít stále obchod na starost. Tudíž jeho mzda bude stejná jako nyní 10 000,- Kč/ měsíc a to jsou roční náklady 120 000,- Kč.
- Nově přijatý zaměstnanec by měl plat vyšší než stávající zaměstnanec. Společnost HECHT má takhle velké prodejny nastaveny způsobem, že má obyčejné prodejce a pak jednoho, který má na starosti chod prodejny a vyzná se v servisu, který osobně provádí. Jeho náplní tak je vést prodejnu, být schopný podrobně vysvětlit vše zákazníkovi a provést servis. Chod prodejny by konzultoval s panem Altmanem mladším, autorem této práce. Čistá mzda by se jistě pohybovala kolem 18 000,- Kč/měsíc, hrubá mzda by tak byla 22 500,- Kč/měsíc (jedná se o čistou mzdu plus odvody za zaměstnance 25% z čisté mzdy), takže celkové náklady na tohoto zaměstnance by činily 30 375,- Kč/měsíc (hrubá mzda plus odvody zaměstnavatele 35% z hrubé mzdy). Roční náklady by tedy byly 364 500,- Kč.
- Celkové náklady za všechny zaměstnance by tedy měly být za měsíc 62 312,50,- Kč. To by ročně dělalo 747 750,- Kč.

Celkové měsíční náklady na provoz by se tedy pohybovaly kolem 65 302,50,- Kč a roční kolem 783 630,- Kč. Oproti celkovým ročním nákladům na provoz současné prodejny, které činí 605 002,52,- Kč, by vzrostly dle odhadu náklady na provoz nové o 178 627,48,- Kč. Co

se týče energií, tam by byl nárůst přibližně 8 000,- Kč a zbytek nárůstu nákladů by bylo následkem přijetí nového zaměstnance. Zároveň se ovšem počítá se zvýšením tržeb v důsledku lepšího místa nové prodejny, toto zvýšení by mělo být tak velké, že by se obchod měl stát nezávislým na stavební části společnosti INMONT CHEB. Tento pohled na celou situaci má pan Altman se svým synem v důsledku rozhovorů, které vedli se zástupci společnosti HECHT a ti potvrzují, že jejich obchody postavené na podobných místech jako se nachází nová potencionální nemovitost pro prodejnu, mají u zákazníků úspěch a jejich chod je bezproblémový.

4. Dodatečná opatření

4. 1. Opatření

Pro zlepšení ekonomického stavu obchodu, to znamená pro osamostatnění se obchodu od stavební části společnosti a následně pro zvýšení zisků, jsou autorem navrhována tato opatření:

- Zlepšení reklamy: Jedná se o nejlevnější možnosti jak přilákat nové zákazníky a tím zvýšit zisk. Reklamou se myslí např. katalogy a ty umístit na místa, kde se nachází denně velký počet lidí. Dále propagovat obchod například v rádiu.
- Přestěhování obchodu na výhodnější místo: Jak již bylo v této práci zmíněno, společnost již má vyhlídnutou nemovitost, kam by ráda přestěhovala obchod. Toto opatření by mělo zajistit větší počet zákazníků.

Dle autora jsou toto dvě možnosti, které by chodu obchodu pomohly.

4. 2. Posouzení, zda jsou opatření správná, a jaké mohou mít následky

Snažit se zlepšit reklamu, dát o sobě vědět je zapotřebí neustále, a to ať jste na začátku podnikání, nebo je již Vaše společnost v povědomí lidí. Vždy je možné přilákat nové zákazníky, tudíž je to jistě správný krok a může to podnikání jen pomoci.

Opatření, kterým je přestěhování obchodu na frekventovanější místo, nese větší rizika než obyčejná reklama, která je relativně bez rizik, ale pokud společnost INMONT CHEB bude mít prostředky a vše vyjde podle plánů a představ pana Altmana a jeho syna, tak z ekonomického hlediska jde jistě o správný krok. Autor se svým otcem zjistili, že v Karlovarském kraji není žádný velký zástupce společnosti HECHT, se kterou spolupracují. Tudíž přestěhování se na výhodnější místo, které by pomohlo přilákat zákazníky a dostat se lidem do povědomí, by jim zajistilo cestu na trh.

Následky těchto opatření již byly zmíněny, u reklamy může být následkem pouze narůst zákazníků. S přestěhováním obchodu mohou přijít zisky, které mohou udělat ze společnosti INMONT CHEB jednoho z největších prodejců zahradní a stavební techniky v Karlovarském kraji. Ovšem zároveň je riziko ztráty financí. Vše záleží na správném načasování a provedení tohoto kroku.

Závěr

Společnost INMONT CHEB je společností, v jejímž chodu je zapojena celá rodina, přičemž nejmladší z rodiny jsou zde zaměstnáni brigádně. Společnost je ve fázi, kdy by ráda, aby se obchod osamostatnil a přestal být závislý na stavební části společnosti. Pan Altman mladší (autor) má na starosti provoz obchodu a co se týče oddělení této části společnosti a její předání právě autorovi, v nejbližší době k němu nedojde. To z důvodu, že v současné situaci potřebuje obchod růst, tím je myšleno přestěhování se do lepších prostorů, které jsou zajímavé pro potenciální zákazníky a tak se dostat do povědomí lidí. K tomu jsou zapotřebí finanční prostředky, které pan Altman mladší nemá, tudíž by jako majitel neměl možnost, jak situaci zlepšit. Autor bude mít nadále na starosti provoz jako zaměstnanec svého otce, bude moci přicházet s nápady, jak dosáhnout společného cíle a na panu majiteli bude rozhodnutí, zda na uskutečnění těchto nápadů má společnost finance. Předání není navrženo, ale může k němu dojít teprve ve chvíli, kdy se obchod podaří osamostatnit a dostat ho do zisku, aby byl výdělečný. Toto je teď společným cílem obou zmíněných.

V této práci šlo o zjištění, jaký vliv mají rodinné firmy na podnikání v České republice, dále v praktické části bylo cílem ukázání silných a slabých stránek vybraného podniku a možných kroků pro zlepšení postavení obchodu na trhu.

Pro samostatného autora mělo zpracování práce velký přínos. Do chodu podniku byl sice již zasvěcen a zapojen, ale díky zpracování práce zjistil, že obchod není výdělečný tak, jak by měl a že musí vyvíjet ještě větší iniciativu pro zlepšení chodu. Majiteli společnosti mohla tato práce ukázat, že jeho syn má dobré nápady a záleží mu na tom, aby se postavení společnosti na trhu zlepšilo.

Použité zdroje

Knižní zdroje:

1. Hyršlová, J. a Klečka, J. (2008). *Ekonomika podniku*, Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu.
2. Mugler, J. (2001). *Podnikové hospodářství malých a středních podniků I*. Plzeň: Západočeská univerzita v Plzni.
3. Synek, M. a kol. (2011). *Manažerská ekonomika 5., aktualizované a doplněné vydání*. Praha: Grada publishing a.s.
4. Veber, J., Srpová, J. a kol. (2012). *Podnikání malé a střední firmy – 3., aktualizované a doplněné vydání*. Praha: Grada publishing a.s.

Elektronické zdroje:

1. *Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR*. Cit. 22. 3. 2017, dostupné z: <http://www.amsp.cz/cesi-chteji-nakupovat-u-rodinnych-firem-jsou-ochotni-si-i>.
2. Caspar, Ch., Diaz, A. K., & Elstrodt, H. (2010). *The five attributes of enduring family businesses*. Dostupné z: <http://www.mckinsey.com/business-functions/organization/our-insights/the-five-attributes-of-enduring-family-businesses/>.
3. *Česká televize, ČT24*. (2016) Cit. 22. 3. 2017, dostupné z: <http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/1980511-jejich-vyznam-roste-ale-legislativa-s-nimi-zatim-nepocita-rodinne-firmy-chteji>.
4. *E15.cz*. (2015) Cit. 22. 3. 2017, dostupné z: <http://zpravy.e15.cz/domaci/ekonomika/tradice-rodinnych-firem-v-cesku-teprve-vznika-1220815>.
5. Koval, J., Sochorová, P. (2007). *Epravo*. Cit. 23. 2. 2017, dostupné z: <https://www.epravo.cz/top/clanky/evropska-druzstevni-spolecnost-48836.html>.
6. Dráb, O. (2014). *Daňarionline. Portál daňových poradců*. Cit. 23. 2. 2017, dostupné z: <http://www.danarionline.cz/archiv/dokument/doc-d2719v3537-evropske-hospodarske-zajmove-sdruzeni-a-jeho-pravni-a-danove-aspekty/>.
7. Odehnalová, P (2007). *Moderní řízení*. Cit. 22. 3. 2017, dostupné z: <http://modernirizeni.ihned.cz/c1-22378410-vyznam-rodinneho-podnikani-pro-cr>.
8. *Zákony pro lidi (2010-2017)*. Cit. 23. 2. 2017, dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2012-89>.

9. Zákony pro lidi (2010-2017). Cit. 23. 2. 2017, dostupné z:
<https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2012-90>.

Seznam tabulek

Tabulka 1: Typy podnikatelů podle Pleitnera

Tabulka 2: Typy podnikatelů podle Frölicha a Pichlera

Tabulka 3: Typy podnikatelů podle Milese a Snowa, popř. Kirsche

Tabulka 4: Typy podniků dle Kirchhoffa

Seznam obrázku

Obrázek 1: Typy podnikatelů podle Heusse

Obrázek 2: Pět dimenzí pro správný chod rodinné firmy

Seznam grafů

Graf 1: Podíl rodinných firem na HDP u nás a u ostatních vybraných zemí

Graf 2: Silné stránky a výhody rodinné firmy podle majitelů

Graf 3: Jak vidí lidé svou ekonomickou budoucnost rodinné firmy v následujícím roce.

Seznam příloh

Příloha A: Krycí list položkového rozpočtu

Příloha B: Rekapitulace položkového rozpočtu – standard

Příloha C: Položkový rozpočet

Příloha D: Vybrané cenové ukazatele ve stavebnictví pro rok 2017

Příloha A: Krycí list položkového rozpočtu

KRYCÍ LIST ROZPOČTU												
Název stavby		Prodejna Cheb, Pekařská 6 - oprava a zprovoznění budovy				JKSO		Cheb, Pekařská 6				
Název objektu						EČO						
Objednatel						Místo		Cheb, Pekařská 6				
Projektant						IČ		DIČ				
Zhotovitel												
Zpracoval												
Rozpočet číslo					Dne							
[]					[12.04.2017]							
Měrné a účelové jednotky												
Počet		Náklady / 1 m.j.		Počet		Náklady / 1 m.j.		Počet		Náklady / 1 m.j.		
0		0,00		0		0,00		0		0,00		
Rozpočtové náklady v CZK												
A		Základní rozp. náklady			B		Doplňkové náklady		C		Náklady na umístění stavby	
1	HSV	Dodávky	96 152,95	8	Práce přesčas	0,00	13	Zařízení staveniště			0,00	
2		Montáž	360 662,01	9	Bez pevné podl.	0,00	14	Projektové práce			0,00	
3	PSV	Dodávky	274 328,06	10	Kulturní památka	0,00	15	Územní vlivy			0,00	
4		Montáž	1 314 170,42	11		0,00	16	Provozní vlivy			0,00	
5	"M"	Dodávky	0,00				17	Jiné VRN			0,00	
6		Montáž	312 265,67				18	VRN z rozpočtu			0,00	
7	ZRN (ř. 1-6)		2 357 579,11	12	DN (ř. 8-11)		19	VRN (ř. 13-18)			0,00	
20	HZS		0,00	21	Kompl. činnost	0,00	22	Ostatní náklady			0,00	
Projektant, Zhotovitel, Objednatel								D		Celkem bez DPH		2 357 579,11
										DPH		%
										Základ daně		DPH celkem
										snížená		15,0
										základní		21,0
										0,00		0,00
										2 357		495
										579,11		091,61
										Cena s DPH		2 852 670,72
								E		Přípočty a odpočty		
										Dodá zadavatel		0,00
										Klouzavá doložka		0,00
										Zvýhodnění		0,00

Příloha B: Rekapitulace položkového rozpočtu standard

REKAPITULACE ROZPOČTU

Stavba: Prodejna Cheb, Pekařská 6 - oprava a zprovoznění budovy

Objekt: Prodejna Cheb, Pekařská 6 - Oprava a zprovoznění budovy

Objednatel:

Zhotovitel:

Zpracoval:

Datum:

12.4.2017

Místo: Cheb, Pekařská 6

Kód	Popis	Dodávka	Montáž	Cena celkem	Hmotnost celkem	Suť celkem
HSV	Práce a dodávky HSV	96 152,95	360 662,01	456 814,96	10,207	20,077
	Úpravy povrchů, podlahy a osazování výplní					
6		70 496,24	232 884,04	303 380,28	9,945	20,077
	Ostatní konstrukce a práce-bourání					
9		25 656,71	125 838,64	151 495,35	0,261	0,000
998	Přesun hmot	0,00	1 939,33	1 939,33	0,000	0,000
			1 314	1 588		
PSV	Práce a dodávky PSV	274 328,06	170,42	498,48	15,366	0,000
712	Povlakové krytiny	0,00	50 000,00	50 000,00	0,000	0,000
713	Izolace tepelné	98 273,26	60 247,11	158 520,37	2,730	0,000
	Zdravotechnika - vnitřní kanalizace					
721		0,00	20 000,00	20 000,00	0,000	0,000
	Ústřední vytápění - kotelny					
731		0,00	100 000,00	100 000,00	0,094	0,000
762	Konstrukce tesařské	23 505,79	73 117,25	96 623,04	2,100	0,000
	Konstrukce suché výstavby					
763		115 735,90	151 600,25	267 336,15	0,664	0,000
	Konstrukce truhlářské – montáž					
766		3 500,00	738,13	4 238,13	0,033	0,000
767	Konstrukce zámečnické	0,00	100 000,00	100 000,00	0,000	0,000
771	Podlahy z dlaždic	23 845,70	210 770,42	234 616,12	7,821	0,000
	Dokončovací práce - nátěry					
783		0,00	503 530,40	503 530,40	1,324	0,000
	Dokončovací práce - malby					
784		9 467,41	44 166,86	53 634,27	0,598	0,000
M	Práce a dodávky M	0,00	312 265,67	312 265,67	0,000	0,000
	Vedlejší rozpočtové náklady					
21-VRN		0,00	112 265,67	112 265,67	0,000	0,000
	Celkem	370 481,01	1 987 098,10	2 357 579,11	25,573	20,077

Příloha C: Položkový rozpočet

REKAPITULACE ROZPOČTU

Stavba: Prodejna Cheb, Pekařská 6 - oprava a zprovoznění budovy

Objekt: Prodejna Pekařská 1 - Prodejna Cheb, Pekařská 6 - Oprava a zprovoznění budovy

Místo: Cheb, Pekařská 6

Datum: 12.4.2017

Objednatel:

Projektant:

Zhotovitel:

Zpracovatel:

Kód - Popis

Cena celkem [CZK]

1) Náklady z rozpočtu

2 357 579,11

HSV - Práce a dodávky HSV

456 814,96

6 - Úpravy povrchů, podlahy a osazování výplní

303 380,28

9 - Ostatní konstrukce a práce-
bourání

151 495,35

998 - Přesun

1 939,33

hmot

PSV - Práce a dodávky

1 588 498,48

PSV

712 - Povlakové krytiny

50 000,00

713 - Izolace tepelné

158 520,37

721 - Zdravotechnika - vnitřní
kanalizace

20 000,00

731 - Ústřední vytápění - kotelny

100 000,00

762 - Konstrukce tesařské

96 623,04

763 - Konstrukce suché výstavby

267 336,15

766 - Konstrukce truhlářské -
montáž

4 238,13

767 - Konstrukce
zámečnické

100 000,00

771 - Podlahy z dlaždic

234 616,12

783 - Dokončovací práce - nátěry

503 530,40

784 - Dokončovací práce - malby

53 634,27

M - Práce a dodávky M

312 265,67

21-VRN - Vedlejší rozpočtové
náklady

112 265,67

2) Ostatní náklady

0,00

Celkové náklady za stavbu 1) + 2)

2 357 579,11

ROZPOČET

Stavba: Prodejna Cheb, Pekařská 6 - oprava a zprovoznění budovy

Objekt: Prodejna Pekařská 1 - Prodejna Cheb, Pekařská 6 - Oprava a zprovoznění budovy

Místo: Cheb, Pekařská 6

Datum: 12.4.2017

Objednatel:

Projektant:

Zhotovitel:

Zpracovatel:

PČ	Typ	Kód	Popis	MJ	Množství	J.cena [CZK]	Cena celkem [CZK]
----	-----	-----	-------	----	----------	--------------	-------------------

Náklady z rozpočtu

2 357 579,11

HSV - Práce a dodávky HSV

456 814,96

6 - Úpravy povrchů, podlahy a osazování výplní

303 380,28

1	K	612325422	Oprava vnitřní vápenocementové štukové omítky stěn v rozsahu plochy 20%	m2	410,912	139,00	57 116,77
			(1,50+2,90)*2*3,30		29,040		
			(1,95+2,90)*2*3,30		32,010		
			(4,0+4,0)*2*3,30		52,800		
			(3,70+4,0)*2*3,30		50,820		
			(3,10+4,0)*2*3,30		46,860		
			(21,87+14,40)*2*3,30		239,382		

Mezisoučet 450,912

"Odpočet otvorů"

$(2,0*2,0*8+0,80*2,0*5)*-1$ -40,000

Mezisoučet -40,000

Součet 410,912

2	K	622211021	Montáž zateplení vnějších stěn z polystyrénových desek tl do 120 mm	m2	200,989	431,00	86 626,26
---	---	-----------	---	----	---------	--------	-----------

$(22,57+19,50)*3,60$ 151,452

$(15,10)*(3,60+1,27)$ 73,537

"Odpočet otvorů"

$(2,00*2,0*6)*-1$ -24,000

Mezisoučet 200,989

3	M	283759390	deska fasádní polystyrénová EPS 70 F 1000 x 500 x 120 mm	m2	225,510	185,00	41 719,35
---	---	-----------	--	----	---------	--------	-----------

$200,989*1,10$ 221,088

4	K	622252001	Montáž zakládacích soklových lišt zateplení	m	57,170	76,20	4 356,35
---	---	-----------	---	---	--------	-------	----------

$22,57+15,10+19,50$ 57,170

5	M	590514200	lišta zakládací LO 123 mm tl 1,0 mm	m	66,031	107,00	7 065,32
---	---	-----------	-------------------------------------	---	--------	--------	----------

$57,17*1,1$ 62,887

6	K	622381021	Tenkovrstvá minerální zrnitá omítka tl. 2,0 mm - barva bílá	m2	200,989	285,00	57 281,87
---	---	-----------	---	----	---------	--------	-----------

$(22,57+19,50)*3,60$ 151,452

$(15,10)*(3,60+1,27)$ 73,537

"Odpočet otvorů"

$(2,00*2,0*6)*-1$ -24,000

Mezisoučet 200,989

7	K	622611101	Nátěr penetrační akrylátový jednonásobný vnějších	m2	200,989	52,40	10 531,82
---	---	-----------	---	----	---------	-------	-----------

8	K	629995101	Očištění vnějších ploch tlakovou vodou - střecha dřevěná část	m2	836,536	44,30	37 058,54
---	---	-----------	---	----	---------	-------	-----------

$8,50*45,12*2$ 767,040

10,490*6,625

69,496

Součet**836,536**

9	K	642942221	Osazování zárubní nebo rámu dveřních kovových do 4 m2 na MC	kus	1,000	554,00	554,00
10	M	553311500	<i>zárubeň ocelová pro běžné zdění H 145 1450 dvoukřídlá</i>	kus	1,000	1 070,00	1 070,00

9 - Ostatní konstrukce a práce-bourání**151 495,35**

11	K	941111121	Montáž lešení řadového trubkového lehkého s podlahami zatížení do 200 kg/m2 š do 1,2 m v do 10 m	m2	263,125	45,50	11 972,19
----	---	-----------	--	----	---------	-------	-----------

22,57*2*4,20

189,588

15,10*4,87

73,537

Součet**263,125**

12	K	941111221	Příplatek k lešení řadovému trubkovému lehkému s podlahami š 1,2 m v 10 m za první a ZKD den použití	m2	263,125	36,80	9 683,00
13	K	941111831	Demontáž lešení řadového trubkového lehkého s podlahami zatížení do 200 kg/m2 š do 1,5 m v do 10 m	m2	263,125	29,20	7 683,25
14	K	949101112	Lešení pomocné pro objekty pozemních staveb s lešeňovou podlahou v do 3,5 m zatížení do 150 kg/m2	m2	1 045,864	50,20	52 502,37

44,67*14,90+21,87*14,40+10,49*6,23

1 045,864

15	K	952901111	Vyčištění budov bytové a občanské výstavby při výšce podlaží do 4 m	m2	1 045,864	66,60	69 654,54
----	---	-----------	---	----	-----------	-------	-----------

998 - Přesun hmot**1 939,33**

16	K	998011001	Přesun hmot pro budovy zděné v do 6 m	t	10,207	190,00	1 939,33
----	---	-----------	---------------------------------------	---	--------	--------	----------

PSV - Práce a dodávky PSV**1 588 498,48****712 - Povlakové krytiny****50 000,00**

17	K	712320932	Doplnění a oprava střechy ONDULINE nad zděnou částí	kpl	1,000	50 000,00	50 000,00
----	---	-----------	---	-----	-------	-----------	-----------

713 - Izolace tepelné**158 520,37**

18	K	713111121	Montáž izolace tepelné spodem stropů s uchycením drátem rohoží, pásů, dílců, desek	m2	314,928	150,00	47 239,20
----	---	-----------	--	----	---------	--------	-----------

21,87*14,40 314,928

19	M	631481040	izolace minerální střešní tl. 100 mm 2x	m2	724,334	110,00	79 676,74
----	---	-----------	---	----	---------	--------	-----------

314,928*1,15*2 724,334

20	K	713191211	Izolace tepelné stropů spodem - montáž parotěsné zábrany	m2	314,928	55,00	17 321,04
----	---	-----------	--	----	---------	-------	-----------

21,87*14,40 314,928

21	M	283293180	fólie Guttafol DO 95 difúzně otevřený (1,5 x 50 m)	m2	377,914	30,50	11 526,38
----	---	-----------	--	----	---------	-------	-----------

314,928*1,20 377,914

22	K	998713201	Přesun hmot procentní pro izolace tepelné v objektech v do 6 m	%	1 557,634	1,77	2 757,01
----	---	-----------	--	---	-----------	------	----------

721 - Zdravotechnika - vnitřní kanalizace

20 000,00

23	K	721-001	Vnitřní zdravotnické instalace - - Zprovoznění ZTI	soubor	1,000	20 000,00	20 000,00
----	---	---------	--	--------	-------	-----------	-----------

731 - Ústřední vytápění - kotelny

100 000,00

24	K	7311311-1	Zprovoznění rozvodů ÚT, oprava, doplnění kotle	soubor	1,000	100 000,00	100 000,00
----	---	-----------	--	--------	-------	------------	------------

762 - Konstrukce tesařské

96 623,04

25	K	762429001	Montáž obložení stropu podkladový rošt	m	1 259,712	54,30	68 402,36
----	---	-----------	--	---	-----------	-------	-----------

(21,87*14,40)*4 1 259,712

26	M	605141130	řezivo jehličnaté, střešní latě impregnované dl 2 - 3,5 m	m3	3,773	6 230,00	23 505,79
----	---	-----------	---	----	-------	----------	-----------

1259,712*0,04*0,06*1,20 3,628

27	K	998762201	Přesun hmot procentní pro kce tesařské v objektech v do 6 m	%	919,082	5,13	4 714,89
----	---	-----------	---	---	---------	------	----------

763 - Konstrukce suché výstavby

267 336,15

28	K	763431000	Oprava a doplnění minerálního podhledu s vyjímatelnými panely	kpl	1,000	30 000,00	30 000,00
----	---	-----------	---	-----	-------	-----------	-----------

29	K	763431001	Montáž minerálního podhledu s vyjímatelnými panely vel. do 0,36 m2 na zavěšený viditelný rošt	m2	314,928	328,00	103 296,38
----	---	-----------	---	----	---------	--------	------------

21,87*14,40 314,928

30	M	590361010	panel akustický bílá 190, 600x600x12mm	m2	330,674	350,00	115 735,90
----	---	-----------	--	----	---------	--------	------------

31	K	998763200	Přesun hmot procentní pro dřevostavby v objektech v do 6 m	%	2 490,323	7,35	18 303,87
----	---	-----------	--	---	-----------	------	-----------

766 - Konstrukce truhlářské - montáž

4 238,13

32	K	766660011	Montáž dveřních křídel otvíravých 2křídlových š do 1,45 m do ocelové zárubně	kus	1,000	551,00	551,00
33	M	611600560	dveře dřevěné vnitřní hladké plně 2křídlové 145x197	kus	1,000	3 000,00	3 000,00
34	K	766660722	Montáž dveřního kování	kus	1,000	156,00	156,00
35	M	549146100	kování, zámek vnitřní	kus	1,000	500,00	500,00
36	K	998766201	Přesun hmot procentní pro konstrukce truhlářské v objektech v do 6 m	%	42,070	0,74	31,13

767 - Konstrukce zámečnické

100 000,00

37	K	767640111	Montáž a dodávka posuvných, automatických dveří mezi zděnou a dřevěnou částí	kpl	1,000	100 000,00	100 000,00
----	---	-----------	--	-----	-------	------------	------------

771 - Podlahy z dlaždic

234 616,12

38	K	771591111	Podlahy penetrace podkladu	m2	1 045,864	37,00	38 696,97
39	K	771990111	Oprava podkladu samonivelační stěrkou tl 4 mm pevnosti 15 Mpa - Doplnění 10%	m2	1 050,007	175,00	183 751,23

"Dřevěná část" 44,67*14,90 665,583

10,49*6,625 69,496

"Zděná část" 21,87*14,40 314,928

Součet 1 050,007

40	K	998771201	Přesun hmot procentní pro podlahy z dlaždic v objektech v do 6 m	%	2 224,482	5,47	12 167,92
----	---	-----------	--	---	-----------	------	-----------

783 - Dokončovací práce - nátěry

503 530,40

41	K	783595122	Nátěry vodou ředitelné klempířských kcí barva standardní mat dvojnásobné a základní antikorozi	m2	836,536	112,00	93 692,03
----	---	-----------	--	----	---------	--------	-----------

8,50*45,12*2 767,040

10,49*6,625 69,496

Součet 836,536

42	K	783621131	Obnovení nátěru přesahu střechy - levá strana	m2	22,570	79,10	1 785,29
----	---	-----------	---	----	--------	-------	----------

22,57*1,0

22,570

43	K	783621133	Nátěry syntetické truhlářských konstrukcí barva dražší lazurovacím lakem 3x lakování (20% plochy)	m2	191,591	169,00	32 378,88
----	---	-----------	---	----	---------	--------	-----------

(44,67+14,90)*2*3,30*0,20

78,632

(10,49+6,625)*2*3,30

112,959

Součet

191,591

44	K	783814120	Nátěry olejové betonových povrchů dvojnásobné a 1x email	m2	1 050,007	168,00	176 401,18
----	---	-----------	--	----	-----------	--------	------------

"Dřevěná část" 44,67*14,90+10,49*6,625

735,079

"Zděná část" 21,87*14,40

314,928

Součet

1 050,007

45	K	783902811	Odstranění nátěrů odstraňovačem nátěrů podlah s umytím	m2	1 050,007	147,00	154 351,03
----	---	-----------	--	----	-----------	--------	------------

"Dřevěná část" 44,67*14,90+10,49*6,625

735,079

"Zděná část" 21,87*14,40

314,928

Součet

1 050,007

46	K	783903811	Odmaštění nátěrů střechy chemickými rozpouštědly	m2	836,536	41,60	34 799,90
----	---	-----------	--	----	---------	-------	-----------

8,50*45,12*2

767,040

10,49*6,625

69,496

Součet

836,536

47	K	783904811	Odrezivění kovových konstrukcí střechy	m2	836,536	12,10	10 122,09
----	---	-----------	--	----	---------	-------	-----------

8,50*45,12*2

767,040

10,49*6,625

69,496

Součet

836,536

784 - Dokončovací práce - malby

53 634,27

48	K	784413301	Penetrace podkladu	m2	410,912	25,00	10 272,80
----	---	-----------	--------------------	----	---------	-------	-----------

"Zděná část"

(1,50+2,90)*2*3,30

29,040

(1,95+2,90)*2*3,30

32,010

(4,0+4,0)*2*3,30	52,800
(3,70+4,0)*2*3,30	50,820
(3,10+4,0)*2*3,30	46,860
(21,87+14,40)*2*3,30	239,382
Mezisoučet	450,912
"Odpočet otvorů"	
(2,0*2,0*8+0,80*2,0*5)*-1	-40,000
Mezisoučet	-40,000
Součet	410,912

49	K	784441001	Malby latexové bílé DÚFA otěruvzdorné dvojnásobné s penetrací v místnostech v do 3,8 m	m2	336,620	69,00	23 226,78
----	---	-----------	--	----	---------	-------	-----------

"Vnitřní sokl a nadpraží oken - dřevěná část" (44,67+14,90)*2*(1,20+0,80) 238,280

"1 stěna - dřevěná část" 14,90*2*3,30 98,340

Součet 336,620

50	K	784453411	Malby disperzní bílé dvojnásobné v místnostech v do 3,8 m -	m2	410,912	49,00	20 134,69
----	---	-----------	---	----	---------	-------	-----------

M - Práce a dodávky M

312 265,67

51	K	24-111	Samostatná přípojka elektro	kpl	1,000	100 000,00	100 000,00
52	K	24-211	Zprovoznění elektroinstalace	kpl	1,000	25 000,00	25 000,00
53	K	24-311	M+D ledkových svítidel do minerálního podhledu	kpl	50,000	1 500,00	75 000,00

21-VRN - Vedlejší rozpočtové náklady

112 265,67

54	K	230011001-1.1	Mimostaveništní doprava - 5 %	soubor	0,050	2 245 313,44	112 265,67
----	---	---------------	-------------------------------	--------	-------	--------------	------------

Příloha D: Vybrané cenové ukazatele ve stavebnictví pro rok 2017

811 | Haly pro výrobu a služby

Konstrukčně materiálová charakteristika:

- 1 | svislá nosná konstrukce zděná z cihel, tvárnic, bloků
- 2 | svislá nosná konstrukce monolitická betonová tyčová
- 3 | svislá nosná konstrukce monolitická betonová plošná
- 4 | svislá nosná konstrukce montovaná z dílců betonových tyčových
- 5 | svislá nosná konstrukce montovaná z dílců betonových plošných
- 6 | svislá nosná konstrukce montovaná z prostorových buněk
- 7 | svislá nosná konstrukce kovová
- 8 | svislá nosná konstrukce dřevěná a na bázi dřevní hmoty
- 9 | svislá nosná konstrukce z jiných materiálů.

JKSO		průměr	konstrukčně materiálová charakteristika								
			1	2	3	4	5	6	7	8	9
811	Haly pro výrobu a služby	4609	6212			3608	7884		3072	2807	
811.1	Haly výrobní pro průmysl, bez jeřábových drah	4267				4666			3733		
811.2	Haly výrobní pro průmysl, s jeřábovými drahami	2815				3351			2748		
811.3	Haly výrobní pro energetiku	4872	8476			4740	7878		4671		
811.4	Haly pro dopravu a spoje	8352							8352		
811.5	Haly pro garážování, opravy a údržbu vozidel, strojů a zařízení	4404	5205			4271			4073		
811.6	Haly pro skladování a úpravu produktů (mimo zemědělské produkty)	3204				3403			2936		
811.7	Haly pro skladování a úpravu zemědělských produktů	2008				2008			1740	2410	
811.8	Haly pro zemědělskou výrobu a chov živočichů	4073	5968			3672			3470	3604	
811.9	Haly vodního hospodářství, čistíren a úpraven vod	4541				4475			4568		

Struktura stavebních děl a řemeslných oborů v %

Díl		Průměr	Konstrukčně materiálová charakteristika								
			1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Zemní práce	4,1	2,9			5,4	1,0		3,0	1,6	
2	Základy, zvláštní zakládání	8,4	6,3			9,8	10,7		7,0	4,0	
3	Svislé a kompletní konstrukce	13,9	12,7			19,0	22,9		8,5	4,8	
4	Vodorovné konstrukce	5,2	6,6			8,8	9,2		1,3	0,8	
5	Komunikace	0,7				0,6	1,9		0,8	1,7	
6	Úpravy povrchu, podlahy	7,3	6,0			7,4	7,3		7,3	4,5	
8	Trubní vedení	0,2	0,1			0,2	0,2		0,2	0,1	
9	Ostatní konstrukce, bourání	4,6	4,0			4,9	2,3		4,4	1,8	
99	Staveništní přesun hmot	3,2	4,3			3,4	0,9		2,9	1,2	
711	Izolace proti vodě	1,6	2,0			1,6	2,5		1,5	1,0	
712	Živičné krytiny	1,9	1,7			2,9	5,4		0,9		
713	Izolace tepelné	2,5	3,4			2,3	3,2		2,8	1,4	
714	Izolace akustické a protiotřesové	0,1	0,1						0,2		
715	Izolace chemické	1,1	2,3			1,6			0,5	0,1	
721	Vnitřní kanalizace	0,6	1,2			0,7	0,4		0,5		
722	Vnitřní vodovod	0,5	1,3			0,6	0,3		0,4	0,4	
723	Vnitřní plynovod		0,1								
725	Zařizovací předměty	0,1	0,3			0,2	0,3		0,1		
731	Kotelny	0,3	5,4			0,2			0,1		
732	Strojovny	0,1	0,7			0,1			0,1	0,1	
733	Rozvod potrubí	0,6	2,7			0,7			0,5		
734	Armatury	0,4	1,9			0,4			0,3		
735	Otopná tělesa	0,4	0,6			0,6			0,3		
761	Konstrukce sklobetonové	0,1	0,1			0,1					
762	Konstrukce tesařské	0,6				1,2				1,3	
763	Dřevostavby	1,5				0,3			0,5	61,4	
764	Konstrukce klempířské	0,6	1,0			0,7	0,5		0,4	0,8	
765	Krytiny tvrdé	0,2				0,3	0,1			1,9	
766	Konstrukce truhlářské	0,3	1,9			0,4	13,7		0,1		
767	Konstrukce zámečnické	10,2	8,9			13,1	0,8		7,2	2,9	
771	Podlahy z dlaždic a obklady	0,4	0,7			0,5	0,6		0,2		
772	Kamenné dlažby	0,1	0,7			0,1					
773	Podlahy teracové	0,1							0,3		
776	Podlahy povlakové	0,1	0,1			0,1					
777	Podlahy ze syntetických hmot	1,1	0,2			1,3			1,2		
781	Obklady keramické	0,4	2,5			0,4			0,2		

766	Konstrukce truhlářské	0,7	1,2	0,7		0,7			0,5		
767	Konstrukce zámečnické	10,5	8,1	3,1	2,1	10,7	8,7		12,4		
771	Podlahy z dlaždic a obklady	0,5	0,8	0,5		0,6			0,4		
772	Kamenné dlažby	0,2		0,1		0,3			0,1		
773	Podlahy teracové								0,1		
775	Podlahy vlysové a parketové	0,1							0,1		
776	Podlahy povlakové	0,2	0,1			0,3			0,6		
777	Podlahy ze syntetických hmot	0,7	2,0			0,5	4,1		0,2		
781	Obklady keramické	0,6	0,9	0,5		0,8			2,7		
783	Nátěry	1,5	1,6	0,6	0,5	0,8	0,6		0,2		
784	Malby	0,2	0,2	0,1		0,2					
787	Zasklívání	0,1	0,1			0,1			0,2		
791	Montáž. zařízení velkokuchyní			1,2							
M21	Elektromontáže	3,7	4,9	4,9	2,0	4,0			2,8		
M22	Montáž sdělovací a zabezpečovací techniky	0,6	0,5	0,2	0,1	0,5	1,8		1,0		
M23	Montáže potrubí	0,1	0,1		0,8	0,2					
M24	Montáže vzduchotechnických zařízení	0,8	0,5	4,9		1,2			0,3		
M33	Montáže dopravních zařízení a vah	0,3	0,3			0,1			0,7		
M35	Montáže čerpadel, kompresorů	0,2	0,2	0,2		0,4					
M36	Montáže měřících a regul. zařízení	0,4	0,5	0,9		0,7					
M43	Montáže ocelových konstrukcí	14,3	3,2	1,7	3,2	1,2			38,3		
M46	Zemní práce při montážích		0,1								
M99	Ostatní práce montážní	0,7	0,3			1,1			0,4		

Abstrakt

ALTMAN, Václav. *Ekonomický pohled na předání rodinné firmy a jeho výzvy*. Cheb, 2016. Bakalářské práce. Západočeská univerzita v Plzni. Fakulta ekonomická. Katedra podnikové ekonomiky a managementu.

Klíčová slova: podnik, podnikání, rodinný podnik, předání podniku, rodina, členové rodiny, majitel

Hlavním cílem bakalářské práce je navržení opatření pro zlepšení situace podniku na trhu, tak aby se obchod stal nezávislým na stavební části společnosti. V teoretické části jsou autorem charakterizované vybrané pojmy jako podnikání, podnik, podnikatel, financování, zaměstnavatel a zaměstnanec. Dále je ukázáno, jaký podíl mají rodinné podniky na HDP České republiky, a to je porovnáno s ostatními zeměmi.

V praktické části práce autor představuje vybraný podnik a popisuje, jaká je jeho úloha ve společnosti jeho otce. Poté je provedena SWOT analýza. Ta má ukázat silné, slabé stránky podniku, ale také výzvy a ohrožení do budoucna. Dále jsou popsány cíle, které mají autor se svým otcem. Autor také poukazuje na současný chod obchodu a také na to, zda je obchod výdělečný nebo není. Autor ukazuje, jaké náklady by byly na novou prodejnu.

V závěru je posouzeno, zda se obchod má stěhovat do nové prodejny a jestli je vhodné obchod předat panu Altmanu mladšímu.

Abstract

ALTMAN, Václav. Economic View of the Transfer of a Family Firm and Its Challenges. Cheb, 2017. Bachelor thesis. University of West Bohemia in Pilsen. Faculty of Economics. Department of Business Administration and Management.

Keywords: company, business, family business, transfer of business, family, family members, owner

The main aim of the bachelor thesis is to propose measures to improve the situation of the company in the market so that the trade becomes independent of the building part of the company. The author characterizes the selected concepts: business, entrepreneur, funding, employer and employee in the theoretical part. The author also shows the gross domestic product of the Czech Republic and how it contributes to family businesses. These data are compared with other countries.

The author presents the selected company in the practical part and describes what is his role in his dad's company. Then the author perform SWOT analysis, and this analysis shows strengths and weaknesses, the threats and opportunities of company. The following describes the objectives that the company has. The author points to the current operation of the business and if the business profitable or not. Conclusion assesses if it's appropriate to move the store and if it's a good idea to company was passed to the author.