

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI

FAKULTA EKONOMICKÁ

Bakalářská práce

Vznik podnikatelského subjektu na základě realizace konkrétního podnikatelského záměru

Establishing of a business entity based on the realisation of a specific business plan

Korbelová Edita

Plzeň 2013

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI
Fakulta ekonomická
Akademický rok: 2012/2013

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE
(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Edita KORBELOVÁ**
Osobní číslo: **K10B0130P**
Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Podniková ekonomika a management**
Název tématu: **Vznik podnikatelského subjektu na základě realizace konkrétního podnikatelského záměru**
Zadávající katedra: **Katedra podnikové ekonomiky a managementu**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

1. Představte zakládanou společnost.
2. Zpracujte podnikatelský záměr při zakládání podniku.
3. Sestavte marketingový a personální plán.
4. Zpracujte finanční plán.
5. Analyzujte rizika a potenciál dalšího vývoje společnosti.

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy: 40 - 60 stran

Forma zpracování bakalářské práce: tištěná/elektronická

Seznam odborné literatury:

- SVOBODOVÁ, Ivana, SRPOVÁ, Jitka, SKOPAL, Pavel. *Podnikatelský plán a strategie*. Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-4103-1.
- SRPOVÁ, Jitka, ŘEHOŘ, Václav. *Základy podnikání: Teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*. Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-3339-5.
- FOTR, Jiří. *Podnikatelský plán a investiční rozhodování*. Praha: Grada, 1999. ISBN 80-7169-812-1.
- WUPPERFELD, Udo. *Podnikatelský plán pro úspěšný start*. Praha: Management Press, 2003. ISBN 80-7261-075-9.


Vedoucí bakalářské práce:

Ing. Lenka Zahradníčková


Katedra podnikové ekonomiky a managementu

Datum zadání bakalářské práce: 31. října 2012

Termín odevzdání bakalářské práce: 3. května 2013


Doc. Dr. Ing. Miroslav Plevný
děkan




Doc. Ing. Emil Vacík, Ph.D.
vedoucí katedry

V Plzni dne 31. října 2012

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma

„Vznik podnikatelského subjektu na základě realizace konkrétního podnikatelského záměru“

Vypracovala samostatně pod odborným dohledem vedoucího bakalářské práce za použití pramenů uvedených v příložené bibliografii.

V Plzni dne 3. 5. 2013

.....

Podpis autora

Poděkování

Děkuji vedoucí bakalářské práce paní Ing. Lence Zahradníčkové za pomoc, ochotu, cenné rady a podnětné připomínky při vypracování této bakalářské práce.

Obsah

Úvod	8
1 Základní úvaha podnikání aneb malé zamyšlení na začátek	10
1.1 Klady a zápory v podnikání s Japonskými topoly	10
1.2 Japonský topol.....	11
1.2.1 Možnost využití	11
1.2.2 Postup při pěstování.....	12
1.2.3 Dotace	13
2 Základní pojmy.....	15
2.1 Podnikání a živnost	15
2.2 Podnikatel.....	16
2.2.1 Desatero úspěšného podnikatele.....	17
2.3 Podnik	18
3 Založení veřejné obchodní společnosti Wäppel – Japonský topol, s.r.o.....	20
3.1 Výběr právní formy podnikání.....	20
3.1.1 Obchodní společnosti.....	20
3.1.2 Společnost s ručním omezeným	21
3.1.3 Výhody a nevýhody	23
3.2 Sepsání společenské smlouvy – založení společnosti.....	23
3.2.1 Založení a vznik společnosti.....	23
3.3 Prohlášení správce vkladů, vklad základního kapitálu	25
3.4 Získání živnostenského oprávnění	25
3.5 Návrh na zápis do obchodního rejstříku – vznik společnosti.....	26
3.6 Ostatní povinnosti	27

4	Podnikatelský plán	28
4.1	Titulní list	29
4.2	Obsah.....	29
4.3	Základní informace o podnikatelském plánu (shrnutí)	29
4.4	Informace o společnosti	30
4.4.1	Produkt.....	31
4.4.2	Vize a cíle společnosti	32
4.4.3	Prostory	32
4.4.4	Organizační struktura.....	34
4.5	Analýza trhu	35
4.5.1	Trh.....	36
4.5.2	Zákazníci.....	37
4.5.3	Konkurence	38
4.5.4	Dodavatelé	41
4.6	Marketingový plán	42
4.6.1	Produkt.....	43
4.6.2	Cena	44
4.6.3	Propagace.....	45
4.6.4	Distribuce.....	47
4.7	Finanční plán.....	48
4.7.1	Počáteční výdaje	48
4.7.2	Přehled vkladů společníků.....	49
4.7.3	Zahajovací rozvaha	49
4.7.4	Očekávané náklady	50
4.7.5	Očekávané výnosy	54

4.7.6	Výkaz zisku a ztráty a konečná rozvaha	55
4.7.7	Analýza bodu zvratu	55
4.8	Analýza rizik	58
4.8.1	SWOT analýza	58
4.8.2	Rizika	59
4.9	Hodnocení úspěšnosti a dalšího rozvoje	61
5	Závěr	63
6	Seznam tabulek	64
7	Seznam obrázků	65
8	Seznam použitých zkratk	66
9	Seznam použité literatury	67
10	Seznam příloh	72

Úvod

Využívání obnovitelných zdrojů energie je v dnešní době velmi diskutovaným tématem. Stále se zvyšující nároky a potřeby energií vedou k uvědomění, že dosud využívaná fosilní paliva nejsou nevyčerpatelná a dříve či později nebudeme moci tímto způsobem potřebné energie vyrábět. Myšlení států, velkých společností, ale i obyčejných lidí však prochází určitou změnou a uvědoměním si, že je třeba pozvolna přecházet na takové zdroje, které mají možnost úplné či částečné obnovy a nezatěžují životní prostředí, takovým způsobem, že dochází ke globálním změnám klimatu.

Jedním z mnoha způsobů, jak vyrábět energii „přírodním“ způsobem je spalování biomasy. Jedná se o možnost s největším potenciálem a možnostmi dalšího rozvoje. Do této kategorie je možné zařadit Japonský topol, rychle rostoucí dřevinu (RRD), jejíž pěstování je předmětem podnikání budoucí společnosti, kterou se zabývá tato práce.

Bakalářská práce bude rozdělena do logických kapitol a podkapitol, které budou postupně vysvětlovat a objasňovat danou problematiku. První část se bude zabývat pojmem Japonský topol. Vysvětleny zde budou především možnosti využití této dřeviny a postup při jejím pěstování. Okrajově zde budou také zmíněny dotace, které jsou v rámci zemědělské činnosti spojené právě s pěstováním RRD možné čerpat. Před zpracováním samotného podnikatelského plánu budou pro lepší pochopení objasněny také pojmy, jako jsou: podnikání, živnost, podnikatel a podnik a dále bude také v několika krocích zpracován postup při zakládání společnosti s ručením omezeným, neboli právní formy, která byla pro tuto společnost vybrána. Nejdůležitější a nejobsáhlejší část bude tvořit samotný podnikatelský plán. Struktura a způsob zpracování je zvolen na základě teoretických poznatků z odborných knih a dělit se tedy bude na následující části: titulní list, obsah, základní informace o podnikatelském plánu, informace o společnosti, analýza trhu, marketingový plán, finanční plán, analýza rizik. Nejpodstatnější kapitolou zde bude právě finanční plán, který nám převede celý projekt do finanční podoby a na základě příslušných výsledků tak budou zhodnoceny budoucí možnosti rozvoje této společnosti.

Celková práce se bude také skládat z části praktické a části teoretické. Obě tyto části budou psány tak, že se navzájem prolínají a ke každé teorii budou uvedeny praktické

informace z oblasti pěstování Japonského topolu. Větší důraz bude kladen na praktickou část, která bude také rozsáhlejší a podrobnější. Informace pro uvedenou teorii budou čerpány z odborných literatur a pro praktickou část z internetových stránek zkušených pěstitelů. Veškeré zde použité zdroje budou uvedeny v přehledném seznamu literatury na konci práce. Prvek odkazující na použitý zdroj bude uveden vždy za citovaným textem v kulatých závorkách.

Hlavním cílem této práce je analýza a popis jednotlivých kroků vedoucích k založení zvolené právní formy podnikání, vyčíslení nákladů a výnosů při pěstování Japonského topolu a v neposlední řadě sestavení a vyhodnocení celého podnikatelského plánu. Konkrétně bude zpracován podrobný rozbor a popis náležitostí a povinností při zakládání podniku. Dále vyčíslení nákladů na jednotlivé úkony v rámci pěstování Japonského topolu, vyčíslení výnosů z jednotlivých pěstovaných produktů a na základě výsledků výpočtů sestavení Výkazu zisku a ztráty. Vyhodnocení bude provedeno podle výsledků, které budou vypočteny ve finančním plánu.

1 Základní úvaha podnikání aneb malé zamyšlení na začátek

Myšlenka na to stát se podnikatelem se může zrodit v hlavě snad každému, zrealizovat své myšlenky a nápady se ale kdekdo neodváží. V určitých případech je tomu možná i lépe, ale jsou i tací, jejichž nápady jsou přínosné, kreativní či dokonce geniální a v takových případech svět přichází o mnoho. Důležité je zamyslet se nad hlavní příčinou, která lidi od samotného podnikání odrazuje a pokusit se jí, co možná nejvíce, eliminovat.

Každé rozhodnutí a každá naše činnost s sebou nesou určitá rizika, která nás více či méně mohou určitým způsobem poškodit. Stejně je tomu i u podnikání. Je to jakási činnost, která má své klady a zápory a právě to by si člověk před samým začátkem měl uvědomit. Hlavním problémem zde je to, že většina lidí se zamyslí pouze nad zápornými stránkami a nad tím skončí. Je pak jasné, že začít s něčím, co je pro nás tak nebezpečné, by bylo nerozumné. Tento okamžik je tedy jakýsi bod, kde skončí většina podnikatelských nápadů a myšlenek.

Důležité je nezaměřit se pouze na ty nevýhody a hrozby, které s sebou podnikání přináší, ale i na přínosy, příležitosti a výhody, které tím, že začneme podnikat, získáme. Svůj strach a nedůvěru můžeme také snížit tím, že se pokusíme dané problémy lépe poznat, prostudovat a podrobně rozebrat. V případě neznalosti určité oblasti si nechat poradit či se pokusit zjistit případné opatření, které by následky či přímo daný problém pozastavily, předešly mu nebo ho alespoň utlumily.

1.1 Klady a zápory v podnikání s Japonskými topoly

Podnikatelský plán bude sestavován na firmu zabývající se pěstováním a prodejem Japonských topolů. Budoucí majitelé této firmy doposud nevlastnili žádnou jinou firmu a v podnikání budou teprve začínat. V následující tabulce jsou uvedeny aspekty představující klady a zápory nového podnikatele v podnikání s Japonskými topoly a podnikání jako takovém.

Tabulka č. 1: Výhody a nevýhody v podnikání a Japonskými topoly

Výhody	Nezávislost na zaměstnanci, možnost získání dotací, všestrannost využití produktu, nenáročná plodina, ekologicky nezávadná činnost, velká poptávka s pravděpodobným nárůstem
Nevýhody	Neznámá administrativa, účetní a daňové povinnosti, nejistota, počáteční kapitál, závislost na odběratelích, zodpovědnost, vyšší náročnost, nepravidelná pracovní doba

Zdroj: vlastní zpracování, 2012

1.2 Japonský topol

Po úvaze na začátek a vymezení kladů a záporů, které podnikání v tomto oboru přináší, bude v následující kapitole vysvětleno co si pod pojmem Japonský topol představit, jak se tato rychle rostoucí dřevina pěstuje a na co se používá.

Japonský topol, neboli rychle rostoucí energetická dřevina, jak bývá také mnohdy nazýván, vznikla zkřížením dvou druhů topolů, a to topolu černého a topolu Maximowiczova. Dnes už běžné známá věc téměř po celém světě pochází z Japonska, jde tedy o strom, který do své plné výšky vyroste během 10 let. Tato dřevina je zde tedy velice oblíbená nejen svým rychlým růstem, ale i širokou škálou uplatnění, a to především na vytápění, kde poskytuje mnohem větší výhřevnost než běžné dřeviny u nás pěstované. (O Japonském topolu, 2010)

1.2.1 Možnost využití

Hlavní účel, za kterým bývá tato dřevina pěstována, je pěstování na biomasu, tedy dřevní štěpu sloužící k vytápění. Tento způsob je v dnešní době nejrozšířenější a to především pro svůj rychlý růst (cca 2 – 3 roky), pro svou obnovitelnost, kdy topoly po každé sklizni opět v daném časovém intervalu dorostou (možnost využití bez nové výsadby cca 12 – 15let) a také pro svou šetrnost k životnímu prostředí. V dnešní době, kdy ceny ostatních paliv neustále rostou, je tento druh vytápění dá se říci nejvýhodnější. (Biomasa, 2010)

Další možnost, jak pěstovat Japonský topol je taková, že se stromy nechají růst delší dobu, zpravidla šest až osm let. Po této době se pokácí a prodávají se jako palivové dříví. Výhody této alternativy jsou následující: obnovitelnost (použití až 25 let), rychlost růstu a výhřevnost, která je přirovnávána k hnědému uhlí. (Palivové dříví, 2010)

I přes to, že využití na vytápění je u této dřeviny nejčastější, můžeme její uplatnění nalézt i v jiných oblastech a tedy v truhlářství na výrobu nábytku, na výrobu saunových doplňků (pro své izolační schopnosti), dále pro výrobu odlehčených překližek a palet sloužících k vytápění pomocí speciálních kotlů. (Nábytkářský průmysl, 2010)

1.2.2 Postup při pěstování

Výsadba topolů se provádí na ornou půdu, pastviny nebo louky v období jara. Přípravné práce je třeba zahájit již o něco dříve, a tedy na podzim předešlého roku, kdy je nutné půdu hluboce zorat a co možná nejúčinněji zbavit plevelů. (Výsadba Japonského topolu, 2012)

Japonský topol je dřevina, která má velice ráda vlhko, a proto je jak při pěstování, tak i při sadbě důležité dbát na dostatečnou vlhkost. Sazenice se těsně před výsadbou namáčejí nejdéle na dva dny do vody, aby nasály potřebnou vlhkost a začaly správně růst. Takto se to provádí u řízků a prýtů. V případě, že vlastníte kořenáče, není tato počáteční procedura nutná. (Výsadba Japonského topolu, 2012)

Při samotné sazbě jsou dvě možnosti a to takové, že sazba bude provedena manuálně, anebo bude sazba provedena za pomoci techniky, tu lze však použít pouze v případě řízků. V tomto kroku je také velice důležité říct si, zda pěstujeme topol pouze na biomasu či na palivové dříví. Rozdíl je ve vzdálenostech jednotlivých sazenic. V případě biomasy nepotřebují stromy tolik prostoru, proto je optimální dělat 50cm vzdálenosti v řádkách a 200cm vzdálenosti mezi jednotlivými řádky. V případě pěstování topolu na plnohodnotný strom jsou zde vzdálenosti v řádkách o něco větší, tedy 150cm. Vzdálenost mezi jednotlivými řádky zůstává na 300cm. (Výsadba Japonského topolu, 2012)

Co se týče následné péče, je třeba zejména v prvních měsících důkladně odstraňovat plevel, aby nebral topolům potřebné živiny a vzhledem k jeho rychlému růstu neclonil před slunečním zářením. (Výsadba Japonského topolu, 2012)

Sklizeň plantáže lze provádět několika způsoby. Rozdíl je tedy v tom v jaké fázi chceme topoly sklídit. V případě biomasy, tedy štěpky postupujeme tak, že topoly podřežeme a buď necháme ležet v řádcích a necháme vyschnout a pomocí řezačky na kukuřici později seštěpkujeme, nebo takto podříznuté topoly odvezeme z pole pryč, necháme vyschnout a později seštěpkujeme pomocí klasické štěpkovačky. V případě mokré štěpky, se vyrostlé topoly mohou sklízet rovnou pomocí techniky (řezačky na kukuřici, lišty na kukuřici či štěpkovačky), zde není nutné vysoušení. Plantáže pěstované na dřevo se sklízí klasickým způsobem jako ostatní dřeviny. (Výsadba Japonského topolu, 2012)

Co se týče živnosti plantáže tak u pěstování na biomasu je to 12 – 15 let u pěstování na dřevo je to 20 – 25 let. Po těchto intervalech je nutné z důvodu vyčerpání živin plantáže zrušit a dva roky nechat obnovit či vysázet jinou plodinu, která nově vzniklé, pro topol nevýznamné, živiny ocení. (Výsadba Japonského topolu, 2012)

1.2.3 Dotace

V současné době je možné získat dotace na pěstování Japonského topolu pouze v rámci klasické dotace SAPS, neboli jednotné platby na plochu zemědělské půdy. Dříve byla k dispozici také dotace na založení a pěstování rychle rostoucích dřevin, ta je však dle aktuálních informací Ministerstva zemědělství pozastavena.

O dotace v rámci programu SAPS může požádat každá právnická či fyzická osoba, která obhospodařuje zemědělskou půdu zavedenou v registru půdy (LPIS). Tento registr obsahuje veškerý zemědělský půdní fond ČR a na základně rozhodnutí Ministerstva zemědělství ze dne 1. 3. 2007 se do tohoto fondu řadí i plantáže RRD. (Dotace a dotační tituly, 2010)

Základní podmínky pro získání této dotace tedy zní: (Příručka pro žadatele, 2013)

- „minimální výměra, která činí v součtu všech půdních bloků/dílů půdních bloků v Jednotné žádosti nejméně 1 ha zemědělské půdy
- Zemědělská půda, na kterou je požadována finanční podpora, musí být na žadatele vedena v LPIS nejméně od data podání žádosti do 31. srpna kalendářního roku, ve kterém žádá o podporu.

- Po celé období, po které je na žadatele vedena v LPIS, musí být zemědělsky obhospodařována
- Na půdním bloku je pěstován druh dřeviny, která je vhodná jako rychle rostoucí dřevina pěstovaná ve výmladkových plantážích
- Žadatel musí vyplnit Deklaraci RRD, kde uvede čtverec a kód půdního bloku včetně výměry, na které tuto rychle rostoucí dřevinu pěstuje, dále pak rod a druh rychle rostoucí dřeviny, rok výsadby a rok posledního předchozího obmýtí. “

Žádost o dataci se podává prostřednictvím Jednotného formuláře podaného na místní agentuře pro zemědělství a venkov. Podání lze provést třemi způsoby a tedy osobním podáním, prostřednictvím pošty či elektronickou podobou pomocí „Portálu farmáře SZIF“ umístěného na těchto internetových stránkách: www.szif.cz/irj/portal/pf/pf-uvod. (Příručka pro žadatele, 2013)

Výše dotace se každým rokem mění, pro rok 2012 byla ve výši 5 387,30 Kč na hektar zemědělské půdy. Pro rok 2013 nebyla ještě stanovena. (Jednotná platba na plochu (SAPS), 2012)

2 Základní pojmy

Dříve než člověk začne podnikat, měl by si vyjasnit význam některých důležitých pojmů, se kterými se v této oblasti nevyhnutelně setká. Lze mezi ně zařadit podnikání, podnikatel a podnik. V této kapitole bude tedy vysvětlen jejich skutečný význam a budou také objasněny souvislosti, které jsou s nimi spjaty.

2.1 Podnikání a živnost

„Podnikání je soustavná činnost provozovaná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku.“ (Obchodní zákoník, § 2 odst. 1)

„Živnost je soustavná činnost provozovaná samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených tímto zákonem.“ Toto vysvětlení nalezneme v živnostenském zákoně, kde je také jasně vymezeno, které činnosti jsou a které nejsou živností. Podrobnější informace a vysvětlení budou uvedeny v jiné kapitole. (Zákon o živnostenském podnikání, § 2)

Máme tedy dvě odborně definice, které nám vyjadřují totožnou věc. Při podrobnějším prozkoumání nám tedy říkají, že podnikání je činnost, která je pravidelně vykonávaná jednotlivcem (fyzická osoba), či příslušným statutárním orgánem (právnícká osoba). Veškeré činnosti, které jsou prováděny, jsou na vlastní riziko a jsou vykonávány poddaným jménem. U fyzické osoby je to jméno a příjmení u právnícké pak její název. Poslední stěžejní věcí je zde pak zisk, o který musí být danou činností alespoň usilováno, nikoli dosaženo. (Srpová, Řehoř a kolektiv, 2010)

Na podnikání můžeme být také nahlíženo z dalších jiných úhlů, patří mezi ně: (Veber, Srpová a kol., 2008)

Ekonomický úhel pohledu – Podnikání je činnost, do které vstupují ekonomické zdroje a různé aktivity, které zvyšují hodnotu těchto zdrojů. Je to vytváření tzv. přidané hodnoty.

Psychologický úhel pohledu – Podnikání je činnost, která je vyvolána vnitřními pocity (potřebami) daného podnikatele něco získat, dosáhnout či si něco vyzkoušet. Důležitým impulsem je zde tedy seberealizace člověka.

Sociologický úhel pohledu – Podnikání slouží k vytvoření nových pracovních míst, k hledání a realizaci dokonalého využití zdrojů a především k vytvoření blahobytu pro všechny zúčastněné.

Právnícký úhel pohledu - Právnícké vysvětlení pojmu podnikání vychází z definice uvedené v obchodním zákoníku, je to tedy definice, která je uvedena již na samém začátku této kapitoly.

2.2 Podnikatel

Nedůležitějším pojmem z této uvedené třetice je pojem podnikatel. Jde o osobu, neboli iniciátora, na kterém celé podnikání závisí. Jak prvotní myšlenka, tak prvotní kroky a celý proces podnikání vychází právě z této osoby.

Pro hlubší pochopení co to podnikatel je, bude uvedena odborná definice a malý náhled do minulosti. Podnikatel jako takový byl vymezen již ve středověku a to jako zprostředkovatel neboli osoba odpovědná za projekty. Později v 17. století bylo k těmto významům dále připojeno slovo riziko neboli ztráta a to ve smyslu, že podnikatel si z své činy ručí sám a možné vzniklé riziko musí také sám nést. Další důležitý zlom nastal v roce 1725, kdy byl vymezen rozdíl mezi podnikatelem a rentiérem a to takový, že podnikatel je ta osoba, která nese riziko a rentiér je osoba, která pouze poskytuje kapitál za dohodnutý úrok. O 72 let později byla definice prohloubena o pojmy jako osoba plánující, dohlížející, organizující, vlastníci projekt. Ve dvacátém století pak přibyl ještě inovátor a iniciátor. (Srpková, Řehoř a kolektiv, 2010)

Vysvětlení slova podnikatel lze tedy vyvodit již z pouhé minulosti, pro úplnost bude však ještě uvedena definice, kterou lze nalézt v obchodním zákoníku.

„Podnikatel je: osoba zapsaná v obchodním rejstříku;

osoba, která podniká na základě živnostenského oprávnění;

osoba, která podniká na základě jiného než živnostenského oprávnění

podle zvláštních předpisů;
osoba, která provozuje zemědělskou výrobu a je zapsána do evidence
podle zvláštního předpisu;“ (Obchodní zákoník, § 2 odst. 2)

Podnikatelem již tedy rozumíme osobu, která z vlastní iniciativy vytváří něco nového (zboží či službu), co přináší užitek. Obětuje pro to své síly, zdroje, čas a finanční prostředky. Vše provádí na vlastní riziko s tím, že očekává zisky. (Koráb, Mihalisko, 2005)

Důležitou otázkou, na které se nejen v dnešní době, ale již celá tisíciletí hledá odpověď, je: „Existuje vůbec nějaký jednotný prototyp podnikatele, a jaký by takový podnikatel měl být? “ Ačkoli se tato otázka zdá být lehká, nalézt odpověď už tak snadné není. Nelze říct: „Ano podnikatel by měl být takový a takový, měl by mít tyto vlastnosti (viz. níže) a tyto životní zkušenosti, a pokud je daný člověk nemá, nemůže se stát podnikatelem.“ Takto tomu není. Existují určité povahové rysy, určité podmínky a určité vlastnosti, které přináší výhodu a mohou podnikateli zajistit větší úspěch, podmínkou však nejsou. Je tedy důležité uvědomit si, že podnikatel se nikterak zvlášť neliší od obyčejné nepodnikající osoby.

2.2.1 Desatero úspěšného podnikatele

Zde uvedené pojmy ilustrují rysy podnikatele, kterými by se pro svůj větší úspěch měl vyznačovat, nutností však nejsou: (Koráb, Mihalisko, 2005)

Vytrvalost – Jedna z velice důležitých vlastností. Podnikatele by neměly odradit možné neúspěchy na začátku, měl by vytrvat, případně se ponaučit.

Sebedůvěra – Věřit sám v sebe a ve vlastní schopnosti, nebát se a nenechat se zastrašit složitějšími situacemi či překážkami.

Odpovědnost – Právní ručení u dané právní formy, odpovědnost za závazky dodavatelům, za dodržení smluv se zákazníky a zaměstnanci, dodržování zákonů, placení daní.

Informovanost – Určitá praxe a vzdělání, aktuální dění. Důležité je především informace shromažďovat, vyhodnocovat a používat.

Iniciativa – Konat dříve než to okolí začne vyžadovat.

Monitoring a využití příležitostí a svých silných stránek – Uvědomění si silných stránek a jejich využití, sledování příležitostí.

Koncepce cena – kvalita – flexibilita – disponovat na trhu s kvalitou, příslušnou cenou a flexibilně reagovat na požadavky zákazníků.

Úsilí o úspěch – Sledovat objektivní úspěch a to hospodářský výsledek, majetek a subjektivní úspěch – naplnění očekávání.

Racionální chování – Vytvářet různé alternativy při rozhodování, sestavení následků a následné rozhodování, uplatňování hospodárných přístupů.

Respektování okolní reality – Uvědomovat si své okolí a respektovat ho.

2.3 Podnik

Pokud zde bude opět uvedeno vysvětlení tohoto pojmu dle Obchodního zákoníku paragrafu 5 odstavce 1 a tedy, že podnik je 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, nebude vysvětlení tak přesné. Pro lepší pochopení je důležité, aby bylo také uvedeno, že podnikem se rozumí každý subjekt, který vykonává hospodářskou činnost a přeměňuje tak vstupy na výstupy a to bez ohledu na jeho právní formu či způsob financování. (Veber, Srpová, 2008)

Pro lepší přehlednost se podniky dělí podle příslušných parametrů do různých kategorií. Jedním takový dělením je rozčlenění na malé, střední a velké podniky, kritériem je zde pak počet zaměstnanců, kde jsou příslušné intervaly takovéto: 1-49 zaměstnanců (malý podnik), 50-249 zaměstnanců (střední podnik) a 250 a více zaměstnanců (velký podnik). V některých publikacích jsou uváděny také mikropodniky s kritériem 1–9 zaměstnanců. (Synek a kol., 2002)

Druhým poněkud obsáhlejší dělením je takové, které je založeno na sektorech¹ a hospodářských odvětvích. Zde tedy rozlišujeme tři základní sektory, sektor zemědělství, sektor průmyslu a sektor služeb. Pokud bychom vyhledávali podrobnější třídění, posloužilo by nám k tomu třídění podle hospodářských odvětví, neboli třídění dle vyráběného výrobku či poskytované služby na základě podobnosti či totožnosti. (Synek a kol., 2002)

Jedním z mnoha rozdělení je také takové, které dělí podniky do pěti skupin tedy na veřejné (státní) podniky, podnik jednotlivce, družstva, kapitálové a osobní podniky. Poslední dvě se dále ještě člení, avšak toto bude rozebráno v této kapitole později. (Synek a kol., 2002)

¹ Sektorem je myšlena určitá část národního hospodářství, do které se národní hospodářství podle určitých kritérií dělí.

3 Založení veřejné obchodní společnosti Wäppel – Japonský topol, s.r.o.

3.1 Výběr právní formy podnikání

Výběr právní formy podnikání je jeden z důležitých kroků, který musí každý budoucí podnikatel uskutečnit. Nejedná se sice o nenávratný krok, avšak administrativa s případnou změnou je náročná a složitá, proto je tento bod tak důležitý. V případě zakládání obchodní společnosti máme na výběr z viz níže popsaných možností.

3.1.1 Obchodní společnosti

Obchodní společnost je v Obchodním zákoníku definována jako právnická osoba založena za účelem podnikání. Patří sem tedy veřejná obchodní společnost (v.o.s.), komanditní společnost (k.s.), společnost s ručením omezeným (s.r.o.) a akciová společnost (a.s.). Práví tak § 56 odstavec 1. Tyto čtyři formy lze na základě společných znaků rozčlenit do dvou skupin, na osobní společnosti a kapitálové společnosti. (Koráb, Mihalisko, 2005)

Osobní společnosti – v.o.s. a k.s. Charakteristikou, zde bylo, že tento druh je zakládán dvěma či více osobami (dnes u v.o.s. možná i jedna osoba), které si rozdělují dosažený zisk a nesou zodpovědnost za veškeré ztráty společnosti. (Koráb, Mihalisko, 2005)

Kapitálové společnosti - s.r.o., a.s., jak již z názvu vyplývá tento druh je zatížen počátečním kapitálem, který se zde povinně tvoří, účastníci pak oproti osobním společnostem nesou zodpovědnost pouze do výše svého nesplaceného vkladu.

Je důležité dbát na to, že při zakládání obchodních společností v České republice se musíme řídit podle zákona č. 513/1991 Sb. (Koráb, Mihalisko, 2005)

Při volbě právní formy podnikání u Japonského topolu bylo nahlíženo na příslušné výhody a nevýhody všech možností. Z takto provedené analýzy byla nakonec zvolena právě s.r.o. a to z důvodu omezeného ručení společníků, které bylo shledáno jako velká výhoda, dále také možnost založení jednou osobou a také možnost nepeněžitěho vkladu a to z důvodu potřeby zemědělských strojů a půdy. Hlavní nevýhodou byly určeny vyšší daně, které se zde musí odvádět, avšak stále to představovalo menší problém než třeba

vysoký kapitál u a.s. či možná rizika plynoucí z neomezeného ručení u osobních společností.

3.1.2 Společnost s ručním omezeným

Společnost s ručením omezeným je jedna z kapitálových společností, tedy společnost, která je při svém založení kapitálově zatížena. Její postavení je upraveno § 105-153 písm. e) Obchodního zákoníku. Tato společnost může být založena jednou osobou (fyzickou či právnickou), horní hranice je pak stanovena na 50 osob. Společníci podnikají pod společným jménem, jehož součástí musí být označení: „společnost s ručením omezeným „spol. s r.o. nebo s.r.o.. Společnost je založena na základě sepsání společenské smlouvy všech společníků popřípadě zakladatelské listiny u jednoho společníka. V případě, že zakládá s.r.o. jediný společník, nemůže být tato osoba společníkem či zakladatelem jiné takovéto obchodní společnosti. V ostatních případech je povoleno společenství nanejvýš ve třech jiných společnostech. (Koráb, Mihalisko, 2005)

Ručení

Společníci této právní formy ručí za závazky společnosti společně a nerozdílně do souhrnu nesplacených částí vkladů všech společníků podle stavu zapsaného v Obchodním rejstříku. Ručení tedy zaniká dnem, kdy je proveden zápis do Obchodního rejstříku o splacení všech vkladů. Daná společnost odpovídá za své závazky celým svým majetkem. (Koráb, Mihalisko, 2005)

Statutární orgán

Statutárním orgánem se rozumí orgán, který je oprávněný za tuto společnost navenek jednat. U této společnosti je to jeden nebo více jednatelů jmenovaných valnou hromadou. Vybírání mohou být ze společníků či jiných fyzických osob. Každý jednatel je pak oprávněn jednat jménem společnosti samostatně nestanoví-li společenská smlouva či stanovy jinak. (Koráb, Mihalisko, 2005)

Ostatní orgány

Valná hromada

Valná hromada je jedním z nejvyšších orgánů společnosti. Jejím hlavním úkolem je rozhodování v oblasti důležitých otázek a také rozdělování hospodářského výsledku. Ze zákona se musí valná hromada minimálně jednou do roka sejít a odsouhlasit účetní uzávěrku. Veškeré činnosti tohoto orgánu jsou vyjmenovány v §125 odst. 1 obchodního zákoníku. (Koráb, Mihalisko, 2005)

Dozorčí rada

Dozorčí rada je nepovinný kontrolní orgán stanovovaný valnou hromadou na základě údajů ve společenské smlouvě. Hlavní úkol pak spočívá v dohlížení na činnosti jednatelů a kontrolování účetních dokladů jako jsou účetní kniha a účetní závěrka aj.. Důležitou podmínkou je minimální počet členů, který je stanoven na 3 osoby a také to, že členem nesmí být jednatel společnosti. (Koráb, Mihalisko, 2005)

Základní kapitál

Zákon u této společnosti stanovuje minimální základní kapitál ve výši 200 000 Kč, přičemž výše vkladu na jednoho společníka je minimálně 20 000Kč. V případě movitých vkladů musí být jejich cena odhadnuta soudním znalcem. (Koráb, Mihalisko, 2005)

Zisk, ztráta, fondy

Zisk společnosti je mezi společníky rozdělen na základě výše jejich vkladů, pokud společenská smlouva nestanoví jinak. Společnost vytváří povinně rezervní fond a to buď při svém vzniku, nebo pak první rok, kdy dosáhne čistého zisku. Výš tohoto fondu je 10 % z čistého zisku ne však více než 5 % ze základního kapitálu (ZK) pro první rok, v dalších letech je pak doplňován o 5 % z čistého zisku až do výše určené ve společenské smlouvě. Nejméně do 10 % ZK. Tato výše tedy 10 % ze základního kapitálu lze použít pouze k úhradě ztráty. (Koráb, Mihalisko, 2005)

Zdanění

Zisk společnosti s.r.o. se daní pomocí daně z příjmů právnických osob (DPPO) ve výši 19 %. Takto zdaněný zisk se dále rozdělí mezi společníky, do rezervního fondu

popřípadě na jiné potřebné účely. Společníci si svůj zisk daní tzv. zvláštní sazbou daně podle § 36 zákona o daních z příjmů ve výši 15 %. Jedná se o srážku u zdroje, nelze zde tedy uplatnit slevy na daních. (Koráb, Mihalisko, 2005)

3.1.3 Výhody a nevýhody

Každá forma podnikání má nespočet výhod a nevýhod. Některé jsou více závažné a některé méně. Budou zde uvedeny pouze ty, na které by se člověk měl zaměřit a zvážit je v případě, že se rozhoduje, kterou formu zvolit a není si jist. Mohou to být právě tyto aspekty, které mu k jeho volbě pomohou.

Mezi hlavní výhody mohou být tedy zařazeny: omezené ručení společníků, možnost nepeněžitých vkladů, před zápisem do Obchodního rejstříku nemusí být splacen celý základní kapitál pouze 30 % každého vkladu² (celkem minimálně 100 000 Kč, součet jak peněžitých tak také nepeněžitých vkladů), při větším počtu společníků je základní vklad nižší, podíly společníkům nepodléhají pojistnému sociálnímu pojištění, jednu polovinu z celkových vyplacených podílů na zisku je možné uplatnit jako slevu na dani dané společnosti. (Veber, Srpová, 2008)

Mezi nevýhody pak tedy: nutný počáteční kapitál, dvojitě danění zisku a to daní z příjmu právnických osob a dále pak zvláštní sazbou daně z vyplacených podílů. Administrativní náročnost a to jak při založení, tak také při řízení společnosti. (Veber, Srpová, 2008)

3.2 Sepsání společenské smlouvy – založení společnosti

3.2.1 Založení a vznik společnosti

Založení a vznik obchodní společnosti jsou dva důležité pojmy při začátku podnikání. Mnozí však nevidí mezi těmito výrazy žádný rozdíl a proto jsou mnohdy milně považovány za jedno a totéž. Je tedy velice důležité si zde vysvětlit zásadní rozdíl. (Koráb, Mihalisko, 2005)

Založení obchodní společnosti – Založením je myšleno sepsání společenské smlouvy (u akciové společnosti zakladatelské smlouvy nebo zakladatelské listiny v případě

² Neplatí v případě jednoho zakladatele – zde musí být splacena celá výše kapitálů.

jediného zakladatele). Po tomto úkonu pak následují činnosti, které směřují k již zmiňovanému vzniku. V tomto období však společnost ještě nevlastní svou právní subjektivitu. (Koráb, Mihalisko, 2005)

Vznik obchodní společnosti – Obchodní společnost vzniká až tehdy, je – li zapsána do Obchodního rejstříku. Od tohoto okamžiku je oprávněná provozovat svou činnost.

Stejně je tomu také při zrušení a zániku, opět dva odlišné pojmy. Zánikem se rozumí výmaz z Obchodního rejstříku, proto tedy zrušení tomuto činu předchází. To pak může být s likvidací či bez likvidace. (Koráb, Mihalisko, 2005)

Založení společnosti Wäppel – Japonský topol neboli společnosti s ručením omezeným je provedeno na základě sepsání společenské smlouvy z důvodu více jak jednoho zakladatele. Dle § 57 zákona č. 513/91 Sb. musí být tato listina ve formě notářského zápisu. Dle § 110 obchodního zákoníku musí obsahovat následující náležitosti: (Koráb, Mihalisko, 2005, s. 141)

1. „firmu a sídlo společnosti,
2. určení společníků uvedením firmy nebo názvu a sídla právnické osoby nebo jména a bydliště fyzické osoby,
3. předmět podnikání (činnosti),
4. výši základního kapitálu a výši vkladu každého společníka včetně způsobu a lhůty splacení vkladu,
5. jména a bydliště prvních jednatelů společnosti a způsob, jakým jednají jménem společnosti,
6. jména a bydliště členů dozorčí rady, pokud se zřizuje,
7. určení správce vkladu,
8. jiné údaje, které vyžaduje obchodní zákoník“

Celý úkon provede jakýkoliv notář za cenu kolem 3000 Kč. (Koráb, Mihalisko, 2005, s. 141)

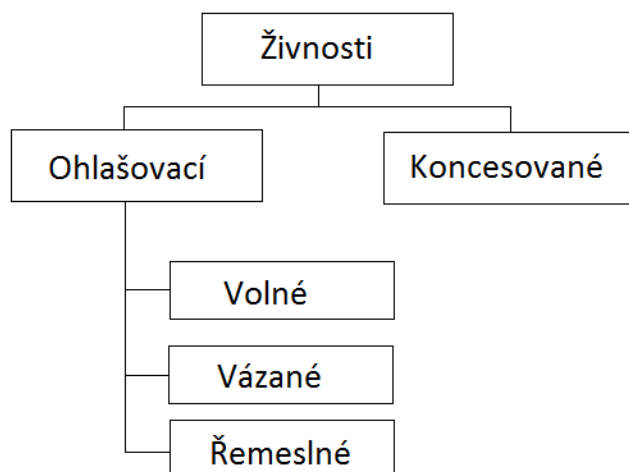
3.3 Prohlášení správce vkladů, vklad základního kapitálu

Správce vkladů společnosti Wäppel – Japonský topol, s.r.o. je na základě údajů ve společenské smlouvě jeden ze společníků a tedy Eva Krupicová. Dále je také dle společenské smlouvy na toto jméno zřízen běžný účet u banky ČSOB, kam jsou postupně až do výše splacení celého základního kapitálu vkládány vklady společníků. Celkový cílový kapitál je vytvořen ve výši 1 398 000 a je tvořen jak peněžitými vklady společníků, tak také hmotnými vklady v podobě nemovitosti a zemědělských strojů. Při splacení celkové částky je příslušnou bankou vydáno potvrzení o splacení, které je později nutné předložit jako jeden z dokumentů při podávání návrhu na zápis do Obchodního rejstříku. (Koráb, Mihalisko, 2005)

3.4 Získání živnostenského oprávnění

V případě podnikání obchodních společností je ze zákona nutné pro jakoukoli činnost získat živnostenské oprávnění. Pojem živnost byl již popsán v kapitole 2.1, proto zde nebude dále rozváděn, avšak pro přehlednost bude uvedeno základní rozdělení pomocí přehledného schématu.

Obrázek č. 1: Rozdělení živnosti



Zdroj: vlastní zpracování, 2013

V případě společnosti Wäppel – Japonský topol, s.r.o. se jedná o poskytování služeb pro zemědělství a podle živnostenského zákona spadá tato činnost do živnosti volné. Pro její získání tedy není nutné disponovat odborným vzděláním, důležité je pouze

splnit tři následující podmínky: věk alespoň 18 let, trestní bezúhonnost a svéprávnost. Na příslušném živnostenském úřadě se pak provede tzv. ohlášení. Vyplní se jednotný registrační formulář, doloží se splnění základních podmínek a zaplatí správní poplatky 1000 Kč. (Živnosti volné, 2013)

U společnosti Wäppel – Japonský topol, s.r.o. bude tento úkon prováděn na živnostenském úřadě sídlícím na adrese: Palackého nám. 46 v Třeboni. (Živnostenský úřad Třeboň pobočka Třeboň II, 2013)

Získané živnostenské oprávnění u pěstování Japonského topolu je také důležité k možnosti čerpání dotací, jak bylo popsáno již v kapitole 1.2.3.

3.5 Návrh na zápis do obchodního rejstříku – vznik společnosti

Posledním krokem při vzniku společnosti s ručením omezeným je podání návrhu na zápis do obchodního rejstříku. Tento krok je nutné provést do 90 dnů ode dne sepsání společenské smlouvy a to u příslušného krajského soudu. Při tomto úkonu je nezbytné vyplnit daný formulář a přiložit požadované přílohy. Mezi ně patří: (Koráb, Mihalisko, 2005)

1. „společenská smlouva ve formě notářského zápisu;
2. živnostenské oprávnění;
3. listina osvědčující vlastnické právo k prostoru sídla společnosti;
4. výpis z Rejstříku trestů jednatele;
5. čestné prohlášení jednatele o svéprávnosti a o splnění podmínek pro provozování živnosti, prohlášení musí být potvrzeno úředně potvrzeným podpisem;
6. doklad o splacení základního kapitálu;“

U společnosti Wäppel – Japonský topol, s.r.o. bude příslušným krajským soudem soud sídlící v Českých Budějovicích na adrese: Zátkovo nám. 10/2. (Krajský soud v Českých Budějovicích, 2013) Zde bude tedy provedeno odevzdání veškerých potřebných dokumentů k zápisu do Obchodního rejstříku a do pěti pracovních dnů tak společnost nabyde své právní subjektivity.

3.6 Ostatní povinnosti

Po zápisu do Obchodního rejstříku běží dané společnosti lhůta, v níž musí provést následující úkony.

Do 30 dnů ode dne zápisu je nutné se přihlásit u místního finančního úřadu pro svou daňovou registraci. Lze provést pomocí jednotného registračního formuláře použitého již při žádosti o živnost. (Koráb, Mihalisko, 2005) Společnost Wäppel – Japonský topol, s.r.o. tak provede u finančního úřadu sídlícího na adrese: Palackého náměstí 106, Třeboň. (Územní pracoviště v Třeboni pobočka Třeboň II, 2013)

Osmi denní lhůta pro povinnost plynoucí z vlastnictví zaměstnanců a tedy přihlášení k příslušným pojišťovnám a správě sociálního zabezpečení se této firmy z důvodu absence externích zaměstnanců netýká. Stejně tak zde nevzniká povinnost zákonného pojištění odpovědnosti zaměstnavatele. (Koráb, Mihalisko, 2005)

Žádost o povolení výsadby Japonského topolu na území České republiky není nutné podávat. Klony zde dostupné jsou uvedeny ve Věstníku MZe 1/2004 a jejich použití v krajině je v souladu se zákonem o ochraně krajiny a přírody č. 114/1192 SB. Vyjimku tvoří pouze oblasti, jako jsou NP a CHKO. Zde je pěstování RRD zakázané, ale je možno požádat o zvláštní povolení. Dříve bylo také nutné povolení Ministerstva životního prostředí z důvodu udělení dotací na založení plantáže. Ty se v této době bohužel už nevyplácí. Jediná povinnost plynoucí z pěstování této dřeviny je registrace u Státní rostlinářské správy pro zajištění kontroly vlastního matečnicového pole. (Nachtman, 2013) Tato registrace bude provedena na pobočce v Českých Budějovicích Dvořákova 381/21. (Státní rostlinolékařská správa pobočka České Budějovice 6, 2013)

4 Podnikatelský plán

„Podnikatelský plán je koncepce podniku v písemné podobě.“ (Wupperfeld, 2003) Neboli:

„Podnikatelský plán je písemný materiál zpracovaný podnikatelem, popisující všechny klíčové vnější i vnitřní faktory související se založením i chodem podniku.“ (Hisrich, Peters, 1996, s. 108)

Jedná se tedy o velice důležitý dokument, který je sestavován majitelem či jinou pověřenou osobou na počátku podnikání a slouží tak jako externí či interní informační zdroj. (Fotr, 1999). Své využití najde především u majitele podniku, kterému podává důležité informace o stanovených cílech, cestách jak těchto cílů dosáhnout, o cílovém trhu a případných konkurentech o výnosnosti daného podniku aj. Z uvedených informací se majitel může zavčas rozhodnout, zda se založit daný podnik vyplatí či nikoli. Mezi hlavní uživatele, mimo již zmíněného majitele, můžeme dále zařadit manažery a především investory, kteří se na základě výsledků uvedených analýz mohou rozhodnout, zda daný podnik finančně podpoří. (Koráb, Mihalisko, 2005)

Struktura celého dokumentu není striktně dána, ale obsahovat by měl především tyto části: (Svobodová a kolektiv, 2011, s. 14)

1. „Titulní list;
2. Obsah;
3. Úvodní účel a pozice dokumentu;
4. Shrnutí;
5. Popis podnikatelské příležitosti;
6. Cíle firmy a vlastníků;
7. Potenciální trhy;
8. Analýza konkurence;
9. Marketingová a obchodní strategie;
10. Realizační a projektový plán;
11. Finanční plán;
12. Hlavní předpoklady úspěšnosti projektu, rizika projektu;
13. Přílohy;“

4.1 Titulní list

Titulní strana neboli titulní list, jak bývá také mnohdy nazýván, obsahuje základní informace o daném dokumentu, mezi které patří: označení dokumentu, obchodní název a logo firmy, jména zakladatelů a autora plánu, datum založení, sídlo, popřípadě je také možné uvést adresu internetových stránek firmy a další jiné informace. Hlavním účelem této strany je především poskytnutí základních informací o dané firmě pro uživatele podnikatelského plánu. (Svobodová a kolektiv, 2011)

Titulní list podnikatelského plánu společnosti Wäppel – Japonský topol, s.r.o. je uveden v příloze A.

4.2 Obsah

Také podstatně důležitá část celého dokumentu, která přispívá na jeho přehlednosti a formálnosti a usnadňuje tak vyhledávání a orientaci v celém dokumentu. Z hlediska formální stránky by neměl být příliš dlouhý (maximálně strana a půl formátu A4) a neměl by obsahovat nadpisy vyšší, než jsou třetí úroveň. (Svobodová a kolektiv, 2011)

Obsah podnikatelského plánu je uveden v příloze B.

4.3 Základní informace o podnikatelském plánu (shrnutí)

V této části je stručně uveden popis celého podnikatelského plánu, neboli je zde ve zkrácené verzi uvedeno vše, co je následně podrobněji rozvedeno v celém dokumentu. Je důležité uvést pouze ty nejdůležitější informace, které vzbuzují u čtenáře zájem pro přečtení celého podnikatelského plánu. Tato část se vypracovává jako poslední. (Svobodová a kolektiv, 2011)

Společnost Wäppel – Japonský topol, s.r.o. je budoucí právnická osoba, zabývající se pěstováním Japonského topolu, s plánovaným datem založení: 1. 9. 2013. Produkty nabízené zákazníkům se budou skládat z kvalitního sadebního materiálu této dřeviny, dřevní štěpky popřípadě palivového dříví na vytápění. Dále bude nabízeno kvalitní poradenství z oblasti pěstování a možnost výpomoci při zakládání nových plantáží.

Pozemky, kde budou topoly pěstovány, se nachází v Jižních Čechách nedaleko rakouských hranic. To umožňuje orientovat se nejen na české zákazníky, ale i na ty rakouské. Základní kapitál bude vytvořen ve výši 1 398 000 Kč. Finanční prostředky na obhospodařování plantáže budou čerpány z počátečních vkladů společníků, popřípadě z dodatečných vkladů a to až do doby, než začne společnost vykazovat zisk. Pěstování Japonského topolu je dlouhodobá investice s delší dobou návratnosti. Vzhledem aktuální situaci a rostoucímu zajmu o RRD má však tato investice výrazný potenciál.

Zákazníky společnosti Wäppel by měli tvořit především nové vznikající firmy zakládající plantáže s Japonskými topoly, výtopny spalující biomasu a také jednotlivci vytápějící své domácnosti pomocí dřevní štěpky. Propagace produktů bude probíhat zejména prostřednictvím internetových stránek, které si společnost nechá vyhotovit externí firmou. Dále pomocí reklamních letáků roznášených přímo do domů, inzertních internetových serverů a radií.

4.4 Informace o společnosti

Tato rozsáhlejší kapitola pojednává zprvu stručně o dané firmě, je zde uveden název, právní forma, zakladatelé, oblast činnosti a produkty, které firma nabízí. Jsou zde také definovány prostory podnikání a otevírací doba. Důležitou oblastí je zde definování vize firmy neboli „představy o tom, kam bude firma směřovat“ (Svobodová a kolektiv, 2011, s. 18) a cílů firmy, kterých by chtěla dosáhnout. Ty se stanovují přibližně v horizontu pěti let avšak vždy s roční či dvouletou konkretizací. V případě, že se nejedná o rozsáhlou firmu, kde je potřeba většího počtu zaměstnanců různých pozic, uvádí se do této oblasti také stručné informace o personálním zajištění. Odpadá tak tím rozsáhlá kapitola o personálních zdrojích. (Svobodová a kolektiv, 2011)

Společnost Wäppel – Japonský topol, s.r.o. je budoucí právnická osoba, která vznikne v průběhu roku 2013 na základě iniciativy tří zakladatelů Tomáše Adamce, Evy Krupicové a Jana Macha. Obchodní název, pod kterým bude firma vystupovat, bude znít Wäppel – Japonský topol s.r.o. , jedná se tedy o název, který byl společně navrhnout a schválen všemi třemi zakladateli. Tento název vychází z předmětu podnikání, neboli pojem Japonské topoly naznačuje druh pěstované dřeviny a název Wäppel byl vytvořen

z německého spojení Wärme von Pappel³ a byl do názvu přidán především kvůli budoucímu záměru společnosti orientovat se také na rakouskou klientelu.

4.4.1 Produkt

Společnost Wäppel – Japonský topol, s.r.o. se bude zabývat pěstováním rychle rostoucí dřeviny Japonského topolu a mezi nabízené produkty budou tedy patřit:

- řízky a prýty;
- kořenáče;
- biomasa;
- palivové dříví.

S prodejem řízků a prýtu se začne až čtvrtým rokem podnikání z důvodu využití první sklizně na výsadbu hlavního pole. V následujících letech se však tento produkt zařadí do běžného prodáváného sortimentu a bude tak nabízen zájemcům, jež uvažují o založení své vlastní plantáže. Prodávané řízky a prýty budou získávány jen z matečnicového pole.

Biomasa neboli dřevní štěpka bude nabízena jak fyzickým osobám, tak také osobám právnickým. Doba trvání růstu na dřevní štěpku se pohybuje v intervalu dvou až tří let, prodej nebude tedy zahájen již od vzniku společnosti, ale až po této době. Sortiment bude zaměřen na domácnosti využívající kotle na biomasu a hlavně na vytápění a elektrárny.

Poslední možností, kterou bude tato firma nabízet, je prodej Japonského topolu na palivové dříví.. Zde už je doba růstu podstatně delší, pohybuje se mezi šesti až osmi roky, stromy tak dorůstají výšky až 25 m a využívány jsou též na vytápění a na truhlářské práce. Tento produkt nebude z důvodu časové náročnosti zpočátku nabízen, firma jej zařadí až v budoucnu, kdy bude zakoupena další zemědělská půda.

Firma Wäppel – Japonský topol, s.r.o. bude ke svému prodeji také nabízet doprovodné služby, které tak zákazníkovi zajistí naprostý servis ohledně své objednávky. Dle požadavku bude možno dopravit a vyložit příslušnou objednávku až na předem určené místo a v případě zájmu budou poskytnuty odborné rady týkající se Japonských topolů.

³ Z německého jazyka: „ Tepló z topolů“

V budoucnu by firma chtěla do svého sortimentu také zařadit chemické přípravky potřebné k hnojení a ochraně Japonských topolů a kotle spalující biomasu.

4.4.2 Vize a cíle společnosti

Vizi firmy je získat do pěti let od první sklizně stabilní postavení na trhu a stát se známou a vyhledávanou firmou v pěstování Japonských topolů v oblasti jižních Čech. Dále také vytvoření stabilních vztahů se svými zákazníky, vytvoření maximálního servisu, kvality a jistoty v obchodních vztazích. Stálá klientela nebude vytvářena pouze ze zákazníků z jižních Čech, ale v průběhu osmi let také zákazníky z Rakouska. Společnost Wäppel – Japonský topol, s.r.o. si chce během druhého roku na svých internetových stránkách založit vlastní internetový prodej řízků, kořenáčů a dalších jiných produktů a ostatním pěstitelům tak nabídnout možnosti odkupu.

Krátkodobým cílem společnosti Wäppel – Japonský topol, s.r.o. je založení a příprava nové plantáže pro Japonské topoly. Společnost chce v prvním roce své existence vysadit pouze tzv. matečnicové pole a vytvořit si tak své vlastní řízky, kterými bude v dalším roce obsázena dosud nevyužitá hlavní plantáž. V tomto období budou také založeny internetové stránky společnosti, pomocí nichž bude uskutečňován prodej konečným zákazníkům.

V dlouhodobém horizontu se bude firma snažit o zakoupení a rozšíření pronajímaných pozemků a tedy zvýšení odbytu a získání nových zákazníků a celkového podílu na trhu. Klíčové zde bude především rozšíření působnosti do severního Rakouska. Usilováno také bude o modernizaci zemědělského vybavení nákupem nových strojů, dále o rekonstrukci internetových stránek a rozšíření sortimentu prodeje. Vše pomocí vlastních finančních prostředků. Cizí finanční zdroje se využívat nebudou. Hlavní prioritou však nadále zůstane pěstování dobrých vztahů se stávajícími odběrateli a vytvoření určité stability na trhu a se zákazníky.

4.4.3 Prostory

Sídlo společnosti i samotná plantáž bude provozována v malé vesnici nedaleko města Třeboň. Důvodem výběru této lokality byla především polní plocha k pronajmutí a nevyužité prostory v rodinném domě jednoho ze společníků. Budoucí plantáž se bude tedy nacházet v Jílovicích, obci rozléhající se nedaleko hlavního tahu vedoucí

k hraničnímu přechodu s Rakouskem. Ze strategického hlediska se tedy jedná o velice výhodnou polohu v rámci jižních Čech. Vzdálenost od rakouských hranic je cca 30 km.

Obrázek č. 2: Konkrétní umístění kanceláře a plantáže s Japonskými topoly



Zdroj: Mapy.cz, 2013

Celková rozloha plantáže je vyměřena na 11,6 ha a jak je z přiložené mapy patrné nachází v bezprostřední blízkosti budoucí kanceláře společnosti. V těchto místech se také nachází veškeré zemědělské stroje potřebné k obrábění. Složitý převoz a přemísťování strojů nebude tedy nutný.

Prostory k podnikání se budou skládat ze dvou místností a tedy místnosti sloužící jako kancelář pro potřebnou administrativu a místnosti pro skladování sklizených řízků a prýtů. Výměra kanceláře je 20 m² a skladovací místnosti 50 m². Jako místnost na skladování bude využit příslušný sklep nacházející se v daném objektu, jež svými vlastnostmi vyhovuje všem potřebným podmínkám. Místnost budoucí kanceláře je prozatím prázdná a ve stavu nutné modernizace. Ta bude provedena na náklady společníků ještě před založením společnosti, konkrétně tedy v létě roku 2013. Celkový prostor bude také nutné vybavit novým kancelářským a technickým vybavením.

V následující tabulce je tedy uveden výčet nábytku a techniky nutného pro chod podniku.

Tabulka č. 2: Seznam technického a kancelářského vybavení

Technické vybavení	Kancelářské vybavení
notebook 1x	Kancelářský stůl 1x
Tiskárna 1x	Kancelářská židle 1x
Mobilní telefon 1x	Úložný prostor knihovna 1x
	Úložný prostor – skříň 1x

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Jak již bylo uvedeno kancelář a skladovací místnost firmy Wäppel – Japonský topol, s.r.o., se budou nacházet na adrese: Jiterní Ves 5, Jílovice 373 12. Na začátku podnikání není nutné vlastnit prostory pro přijímání zákazníků, jelikož veškerá domluva bude probíhat pomocí internetu či telefonu a předávání na v předem domluvených místech dle požadavku zákazníka.

4.4.4 Organizační struktura

Vzhledem k tomu, že se zpočátku nebude jednat o nikterak velkou firmu a práce spojené s daným oborem podnikání nejsou celoročního rázu, bude personální zajištění společnosti Wäppel – Japonský topol, s.r.o. tvořeno pouze třemi společníky, jež firmu také zakládají. Jmenovitě jde tedy o Evu Krupicovou, Tomáše Adamce a Jana Macha.

Funkci managementu společnosti Wäppel – Japonský topol, s.r.o. bude vykonávat jeden ze společníků, tedy Eva Krupicová. Je to jedna ze tří společníků, která má ekonomické vzdělání, které si stále doplňuje studiem na Západočeské univerzitě v Plzni. Vzhledem k získání znalostí z oboru účetnictví bude tato společnice vést také účetnictví firmy. Zprvu pod dohledem rodinné účetní a později sama. Velkou výhodou je také znalost německého jazyka pro případnou komunikaci s rakouskými zákazníky. V případě potřeby zastane některé činnosti z této oblasti také společník Tomáš Adamec. Funkci jednatele společnosti bude však zastupovat pouze Eva Krupicová.

Veškeré zemědělské práce spojené s péčí o plantáž budou vykonávat společníci Tomáš Adamec a Jan Macho, kteří mají již se zemědělskými pracemi zkušenosti. Jan Macho vlastní také řidičský průkaz skupiny T a řízení zemědělských strojů bude tak vykonávat on.

Jelikož se jedná o práci sezonní, není tedy třeba pracovat na poli po celý rok, a proto bude tato práce zpočátku sloužit spíše jako přivýdělek k zaměstnání stálému. Avšak vzhledem k cílům společnosti by se tato skutečnost měla do budoucna změnit. Všichni společníci nebudou vedeni jako zaměstnanci a výtěžkem z podnikání pro ně bude rozdělený zisk společnosti. V případě potřeby budou chybějící pracovní síly řešeny pomocí brigádníků, kteří budou najímáni na dohodu o provedení práce.

Tabulka č. 3: Přehled personálního zabezpečení a jejich náplně práce

Eva Krupicová	<ul style="list-style-type: none"> • Administrativa • Účetnictví • Vyjednávání se zákazníky • Vyřizování objednávek • Výpomoc se zemědělskými pracemi
Tomáš Adamec	<ul style="list-style-type: none"> • Komunikace se zákazníky • Vyřizování objednávek • Zemědělské práce
Jan Macho	<ul style="list-style-type: none"> • Zemědělské práce • Obsluha a údržba zemědělských strojů
Brigádníci	<ul style="list-style-type: none"> • Zemědělské práce

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

4.5 Analýza trhu

Analýza trhu je rozsáhlá část, která se věnuje potencionálnímu trhu, potencionálním zákazníkům, konkurenci a neposledně také dodavatelům. Je důležité a to nejen pro rozvoj firmy, ale také pro úspěšný start určit cílový trh a jeho charakteristiky, dále zákazníci, kteří budou naše výrobky kupovat, konkurenty, kteří stejný či obdobný

produkt již nabízejí a možné dodavatele potřebné k vlastní produkci. Jedná se o jednu z nejdůležitějších částí celého dokumentu. (Svobodová a kolektiv, 2011)

4.5.1 Trh

Cílovým trhem společnosti je Česká republika. Počet obyvatel zde žijících je podle nejnovějších statistik 10 516 125 a z toho 636 611 žije v Jihočeském kraji. Zde bude také společnost v budoucnu působit. (Obyvatelstvo, 2013)

Z hlediska nabízeného produktu fyzickým osobám je důležitý údaj lidí žijících v domech, respektive počet obydlených domů. Dle sčítání lidu domů a bytů z roku 2011 se v České republice nachází 2 158 119 domů a 1 800 075 jich je obydlených. V těchto číslech jsou započteny jak rodinné domy, tak také bytové domy a ostatní budovy. Pro naši potřebu budou uvažovány pouze domy rodinné a obydlené. V rámci celé ČR jich je 1 554 794 a v Jihočeském kraji 108 358. (Sčítání lidu domů a bytů, 2011)

Nejen v předešlých letech, ale i v roce 2013 se Česká republika nevyhne celkovému zdražování. Nezdražují se pouze hmotné věci. Obyvatelé si budou muset připlatit i za ceny energií – elektřiny, plynu i tepla. Opět budou pro potřeby uvažovány pouze ceny tepla. Jejich zvýšení je patrné, v některých případech dokonce vyšší než 10%, v průměru se jedná o 3% navýšení. Pro představu je v příloze C uvedena souhrnná tabulka s aktuálními cenami ve srovnání s rokem předešlým.

Uvažujeme-li jako zákazníky právnické osoby, je důležitým aspektem tzv. Národní akční plán České republiky pro energii z obnovitelných zdrojů. Jedná se o plán, který vychází ze směrnice „Evropského parlamentu a Rady č. 2009/28/ES ze dne 23. dubna 2009 o podpoře využívání energie z obnovitelných zdrojů“, který je platný pro Evropskou unii. Česká republika si jako člen stanovila, že v roce 2020 bude „14 % podílu energie z obnovitelných zdrojů na hrubé konečné spotřebě energie a 10,8 % podílu energie z obnovitelných zdrojů na hrubé konečné spotřebě v dopravě.“ (Národní akční plán České republiky pro energii z obnovitelných zdrojů, 2013)

V rámci tohoto plánu vyhlásilo Ministerstvo průmyslu a obchodu „Státní program na podporu úspor energie a využití obnovitelných zdrojů energie, tzv. EFEKT, na rok 2013.“ Program je založen na podávání informací a rad veřejnosti z oblasti využívání obnovitelných zdrojů energie a dále také poskytuje dotace na různé úsporné činnosti

umožněné širokému spektru žadatelů. (Státní program na podporu úspor energie a využití obnovitelných zdrojů energie, 2013)

Pro představu, jak si Česká republika vede s využíváním obnovitelných zdrojů, je v příloze D uvedena tabulka obsahující výrobu energie a tepla z obnovitelných zdrojů energie a odpadů. Dřevní štěpka se řadí do tzv. pevné biomasy a jak je z tabulky patrné, její spotřeba pro výrobu energie i tepla rok od roku roste a vzhledem k aktuální situaci lze její nárůst spotřeby očekávat i nadále.

4.5.2 Zákazníci

Zákazníky společnost Wäppel – Japonský topol, s.r.o. budou tvořit dvě velké skupiny. První, důležitější skupinou, budou právnické osoby, kam mohou být zařazeny nově vznikající firmy zakládající vlastní plantáž, firmy, jež používají dřevní štěpku na vytápění či výrobu energie a neposledně také elektrárny a výtopny. Druhou velkou skupinou, z hlediska množství odběru ne tak důležitou, budou fyzické osoby. Jedná se především o domácnosti, které vlastní speciální kotle, v nichž je možno spalovat dřevní štěpku a jednotlivci

Právnické osoby

Právnickými osobami se rozumí jak budoucí, tak také současné podniky zabývající se pěstováním Japonských topolů. Poptávaný produkt bude v tomto případě Japonský topol ve formě řízku či prýtu.

Další možností, která v této době není tak častá, avšak lze vzhledem k stávající situaci růstu ceny energie a stále rostoucímu zájmu o obnovitelné zdroje energie očekávat její rozvoj, je zvýšení poptávky po biomase firmami. Ty si mohou tímto způsobem vytvářet vlastní energii či teplo a výrazně tak snížit své provozní náklady.

Výraznými odběrateli biomasy, tudíž i dřevní štěpky jsou elektrárny skupiny ČEZ určené právě ke spalování biomasy. V České republice se nachází pět takovýchto objektů a jsou umístěny v těchto městech: Tisová, Poříčí, Dvůr Králové, Hodonín a Vítkovice. Žádná ze zmíněných se nenachází v jižních Čechách, ale jako možné odběratele je uvažovat lze. (Biomasa znamenala elektřinu pro více než 100 tisíc domácností, 2011)

Fyzické osoby

Jak bylo již v úvodu řečeno, zákazníky této skupiny tvoří domácnosti, jež vlastní speciální kotle. Konkrétně se tedy jedná o automatické kotle na tuhá paliva, ve kterých je možno spalovat černé uhlí a biomasu. Využití těchto kotlů spočívá v tvorbě tepla a možnosti ohřevu vody.

Zákazníci, kteří budou mít zájem o dřevní štěpku, jsou rodiny či jednotlivci žijící v rodinných domech, chalupách či vilách. Peněžní příjmy jsou spíše nižší či průměrné a tím tak vzhledem k stále stoupajícím cenám energií evokují potřeby v této oblasti co nejvíce ušetřit. Potřebu topit dřevní štěpkou neboli biomasou nemusí vyvolávat pouze finanční záležitosti, ale také fakt, že tento zdroj energie je čistě přírodní, obnovitelný a k životnímu prostředí neškodlivý. Jednotlivé zájemce budou tedy tvořit také uvědomělí lidé z řad příznivců ochrany přírody a využívání obnovitelných zdrojů. Pokud uvažujeme první možnost, neboli snížení výdajů za energie mluvíme spíše o mužích, jakožto rodinných příslušníků zajišťujících tuto činnost, ve věku v rozmezí 25 – 65 let. U druhé možnosti se věk pohybuje v intervalu 25 -50 let.

Důležité je také zmínit, že i fyzické osoby mohou poptávat řízky či kořenáče z důvodu založení vlastní plantáže pro pěstování dřevní štěpky. Vzhledem k náročnosti zemědělských prací se bude opět jednat spíše o muže ve věku 25 – 50 let.

Z počátku podnikání bude z fyzických osob společnost orientována právě na tuto druhou skupinu.

Zákazníkem pro společnost bude také ona sama, v případě potřeby nových řízků, kořenáčů a dřevní štěpky. Řízky a kořenáče budou nejen potřeba po první sklizni matečnickového pole, ale i v budoucnu, kdy společnost plánuje rozšíření vlastní plantáže. V případě dřevní štěpky lze očekávat zájem i u společníků, kteří ji mohou využít pro vytápění vlastních domů.

4.5.3 Konkurence

V poslední době se pěstování RRD stává čím dál tím více zajímavějším oborem podnikání. Mnoho zemědělců a nejen jich zakládá nové plantáže, kde si tuto dřevinu ve velkém vysazují. Účel je jasný, málo práce velké zisky. Japonské topoly se řadí mezi

nenáročné dřeviny. Veškerá práce, kterou je nutno plantáži věnovat, vzniká při výsadbě a konečné sklizni, průběžná péče je téměř zanedbatelná. V případě, kdy pěstitel vlastní půdu a veškerou potřebnou zemědělskou techniku je založení plantáže kapitálové nenáročné. V opačném pohledu, tedy ze strany poptávky se o velkém rozmachu dá hovořit také, v poslední době je mnoho aspektů (viz. kapitola 4.5.1 Trh), které nás nutí obracet se ke stále většímu využívání biomasy pro vznik tepelné a elektrické energie.

Při analýze konkurence nelze postupovat jinak, než pomocí vyhledávání informací prostřednictvím internetu. Všichni pěstitelé, jež pěstují RRD pro účely většího prodeje vlastní své internetové stránky, pomocí nichž také svou úrodu nabízí veřejnosti.

Firma Wäppel – Japonský topol, s.r.o. bude své zákazníky mimo jiné také oslovovat prostřednictvím internetových stránek, proto bude tato kapitola zaměřena na analýzu těch konkurentů, jejichž webové stránky se v prohlížeči zobrazují na prvních místech. Vzhledem k umístění společnosti budou popsány také dva pěstitelé, kteří vlastní plantáže RRD v jižních Čechách. Použitým vyhledávačem je google.com, sledovaným parametrem je cena.

Ceny uvedené v tabulce jsou stanoveny dle aktuálních ceníků pro rok 2013 vyvěšených na příslušných stránkách jednotlivých pěstitelů. Některé z položek, jako je cena prýtů, se na mnoha stránkách nenachází, pěstitelé buď prýty ve své nabídce nenabízí, anebo je cena přepočtena na jeden řízek. Takto uvedené ceny nebyly z důvodu komplikovanosti do tabulky zanášeny.

Tabulka č. 4: Seznam konkurenčních pěstitelů a jejich prodejních cen (bez DPH)

Pěstitel/společnost	Cena/množství řízků	Cena/množství prýtů	Cena/množství kořenáčů	E - shop
Capital Solutions s.r.o.	0,67 Kč nezávisle na množství	neuveďeno	neuveďeno	ANO
Japonský topol - Lhotice	3 Kč/1 – 1 000 2,50 Kč/1 001 – 10 000 2 Kč/Nad 10 000	30 Kč/1 – 1 000 25 Kč/1 001 – 10 000 20 Kč/Nad 10 000	18 Kč/1 – 1 000 15 Kč/1 001 – 10 000 12 Kč/Nad 10 000	NE
Rudolf Nachtman	1,70 Kč/50 – 200 1,60 Kč/201 – 1 000 1,40 Kč/1 001 – 10 000	nedodává	neuveďeno	NE
Japonský topol – energie s čistým srdcem	3,10 Kč/1 – 500 2,90 Kč/501 – 10 000 2,50 Kč/nad 10 000	30 Kč/1 – 100 28 Kč/101 – 1 000 20 Kč/nad 1 000	19 Kč/1 – 100 15 Kč/101 – 1 000 13 Kč/nad 1 000	ANO
Antonín Dočekal	1,60 Kč/100 – 1 000 1,50 Kč/1 001 – 10 000 1,30 Kč/10 000 – 100 000	neuveďeno	neuveďeno	ANO

Zdroj: vlastní zpracování na základě údajů obsažených na příslušných internetových stránkách, 2013

Není třeba detailního zkoumání, aby bylo patrné, že nejlevnější řízků nabízí společnost Capital Solutions s.r.o. naopak nejdražší Japonský topol - energie s čistým srdcem. Bráno v rozmezí 1-500 řízků. Od 500 do 1000ks je nejdražší Japonský topol Lhotice. V rozmezí 1000ks a více opět Japonský topol – energie s čistým srdcem. Téměř všichni konkurenti nabízí zákazníkům možnost objednání online pomocí e-shopů. Z hlediska kvality sazebního materiálu je nutné zmínit pěstitele Antonína Dočekala, který se věnuje pěstování RRD již od roku 2001 a je také členem a spoluzakladatelem komory pěstitelů biomasy, jež sdružuje pouze zkušené pěstitele Japonského topolu.

Vybrané pěstitele RRD v jižních Čechách obsahuje následující tabulka.

Tabulka č. 5: Vybraní pěstitele z jižních Čech a jejich prodejní ceny (bez DPH)

Pěstitel/společnost	Cena/množství řízků	Cena/množství prýtů	Cena/množství kořenáčů	E - shop
Vladislav Benda	2 Kč/do 10 000 Dohodou/nad 10 000	neuveďeno	10,20 Kč/do 10 000 Dohodou/nad 10 000	ANO
Japonské topoly – jižní Čechy	3,30 Kč/5 – 1 000 3,10 Kč/1 001 – 5 000 3,00 Kč	neuveďeno	neuveďeno	NE

Zdroj: vlastní zpracování na základě údajů obsažených na příslušných internetových stránkách, 2013

Mezi pěstiteli z jižních Čech má jistou konkurenční výhodou Vladislav Benda, jehož cena je podstatně nižší než cena druhého pěstitele. Zohledníme-li ale i jiné aspekty, silnějšími konkurenty se stanou Japonské topoly – jižní Čechy. Webový design internetových stránek je mnohem profesionálnější a obsahuje mnoho užitečných informací pro pěstitele. Nevýhodou je absence funkčního e-shopu pro možnost online objednání. Velikou výhodou u tohoto pěstitele je také fakt, že spolupracuje s komorou pěstitelů biomasy a pěstováním JP se zabývá již od roku 2006. V. Benda začal s pěstováním teprve roku 2010.

4.5.4 Dodavatelé

Vzhledem k na dodavatele nenáročnému oboru podnikání nebude firma Wäppel – Japonský topol, s.r.o. potřebovat nikterak rozsáhlé spektrum dodavatelů. Podnik bude téměř soběstačný a i bez rozsáhlých dodavatelských služeb bude schopen zajistit produkci kvalitního zboží.

V následujícím odstavci jsou uvedeni potřební dodavatelé, kteří společnosti dodají či budou dodávat zboží a poskytovat potřebné služby.

Před samotným zahájením podnikání bude nakoupeno technické vybavení kanceláře společnosti. Vše se provede prostřednictvím internetových stránek Alza.cz. Zboží bude vyzvednuto osobně společnicí E. Krupicovou na výdejním místě v městě České Budějovice. V případě kancelářského nábytku se využijí stránky kancelar24h.c. Zboží se online vybere a doručit se nechá firmou PPL.

Velice důležité z oblasti dodavatelů je výběr prodejce řízků pro první sadbu. Kvalita zasazených řízků určuje počet těch, které se úspěšně ujmou. Řízky nesmí být příliš tenké, měly by být dlouhé 20 až 30 centimetrů a určité by neměly projevovat známky počínajícího plesnivění. Při výběru byl tedy proveden podrobný průzkum internetu. Sledována byla cena, lokalita, certifikace a úspěšnost úchytu. V rámci jižních Čech se velkopěstitelů mnoho nenachází, a pokud ano, jejich ceny jsou poměrně vysoké. Běžná cena u větších odběrů se pohybuje v rozmezí 1 – 2,50 Kč. Po důkladném výběru byl tedy vybrán pěstitel z okolí Kladna, jehož ceny certifikovaných řízků klonu J105 jsou stanoveny na 0,77 Kč za kus a úspěšnost úchytu se pohybuje kolem 90% a více. Při takovýchto podmínkách byla shledána větší vzdálenost nepodstatným problémem. V rámci dodacích podmínek byla možnost dopravy řízků Českou poštou, zvolen však byl dovoz vlastním dopravním prostředkem. V celkovém součtu je cena stále nižší než v případě odběru od jihočeských dodavatelů, vzdálenost tu tedy hraje nepodstatnou roli.

Mezi služby, které bude firma používat, patří zprostředkování a vedení účtu, služby mobilního operátora, tvorba a provozování webu a připojení k internetu. Finanční služby poskytne banka ČSOB, u které bude zřízeno „Podnikatelské konto“ s měsíčním poplatkem 115 Kč/měsíc. (Sazebník pro právnické osoby a fyzické osoby, 2013) Funkci mobilního operátora bude vykonávat T-Mobile Czech Republic a.s. u které bude zvolen tarif Podnikatel+ s měsíčním poplatkem 235 Kč/měsíc. (Živnostníci a podnikatelé, 2012) Tvorbu webových stránek zajistí společnost „Chci WWW“ a připojení k internetu Skynet s poplatkem 180 Kč/měsíc. (Lokalita Třeboňska, 2013)

4.6 Marketingový plán

Marketingový plán, neboli další z velmi důležitých částí podnikatelského záměru, je nástroj, zajišťující jeho úspěšnost na daném trhu. Jeho sestavení je založeno na třech krocích. Jsou to: (Svobodová a kolektiv, 2011, s. 22)

- „výběr cílového trhu;
- určení tržní pozice produktu;
- rozhodnutí o marketingovém mixu.,,

První dva kroky jsou provedeny již při analýze trhu. Třetím krokem tedy marketingovým mixem, označovaným též 4P: product (produkt a jeho charakteristiky), price (cenová politika), place (distribuční politika) a promotion (propagace) se zabývá právě tato kapitola. (Svobodová a kolektiv, 2011)

4.6.1 Produkt

Produkt, který bude společnost Wäppel – Japonský topol, s.r.o. nabízet nebude nikterak rozmanitý ani odlišný od produktů, které jsou na trhu společnostmi zabývající se stejnou činností nabízeny. Rostlinný charakter neumožňuje vytvořit takové vlastnosti, které se dosud na trhu nevyskytují a nejsou konkurencí nabízeny.

Produktem tedy budou, jak je již v kapitole 4.4.1 popsáno, tyto položky:

- Řízky a prýty;
- Kořenáče;
- Biomasa;
- Palivové dříví;

Pro jistou konkurenční výhodu bude usilováno o největší možnou kvalitu sazby, která bude zákazníkům nabízena. Té bude dosaženo nejen registrací u Státní rostlinolékařské správy, ale i šetrným a důkladným způsobem sklizně. Ta bude prováděna pouze kvalitním náradím a uskladňována bude v podmínkách, které jsou pro správné uskladňování stanoveny. Zamezí se tak jejich znehodnocení plísní či počínajícím klíčením. Registrace u zmíněného úřadu umožní firmě vydávat ke každé objednávce Rostlinolékařský pas, který je důkazem kvality a nezávadnosti sazby.

Při expedici bude také dbáno na správné poskládání řízků do beden pouze jedním směrem, pro zákazníky to bude znamenat snadnou manipulaci při sadbě. V případě zvláštního požadavku, kdy bude zákazník požadovat materiál pro sadbu pomocí zemědělské techniky, bude možno za domluvenou cenu řízky protřídit.

Veškeré tyto podmínky se týkají spíše produktu, jako jsou řízky, prýty a kořenáče, v případě dřevní štěpky a palivového dříví na kvalitě až tak příliš nezáleží, jelikož je určena k okamžitému spálení. Parametr, který je zde důležitý, je potřebná vlhkost a tou

se docílí způsobem sklizně. Ta se uzpůsobí podle toho, zda bude zboží určeno pro spalovny či domácnosti.

4.6.2 Cena

V České republice je konkurence podstatně mnoho a rozmanitost cen, za kterou své produkty nabízejí je velmi rozsáhlá.

Při sestavování ceníku bylo nahlíženo především na ty ceny a podmínky, které nabízejí konkurenti působící ve stejné oblasti, ve které bude působit i společnost Wäppel – Japonský topol, s.r.o. Vycházeno je tedy z cen dvou konkurentů, jež jsou uvedeny v kapitole 4.5.3 Konkurence.

Tabulka č. 6: Ceník řízků a prýtlů

Odebrané množství (ks)	Řízky - cena (bez DPH)	Prýty – cena (bez DPH)
50 - 500	2,20 Kč	2,00 Kč
501 – 5 000	2,00 Kč	1,80 Kč
5 001 – 10 000	1,80 Kč	1,60 Kč
Nad 10 000	1,50 Kč	1,30 Kč

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Nejmenší možné odebrané množství bylo stanoveno na 50 ks, a to především z důvodu, aby bylo zamezeno takovým objednávkám, kde si zákazník objedná tak malé množství, že to pro společnost nemá vůbec žádný smysl. Prioritou společnosti je vyhovět zákazníkům, ale objednávky takého typu by byly nerentabilní a časově náročné.

V položce „Prýty – cena“ je uvedena cena řízků v prýtech, neboli prodávány jsou prýty dlouhé 150 cm až 200 cm, které si zákazník po koupi sám rozstříhá na řízky. Doporučená délka řízků je 20 cm, pruty jsou pak tedy na tuto délku přepočítávány. Cena dřevní štěpky a palivového dříví bude určována individuálně.

Možnosti dopravy, mezi kterými si zákazník bude moci zvolit, jsou uvedeny v následující tabulce.

Tabulka č. 7: Možnosti dopravy

Způsob dopravy	Stanovení ceny	Produkt	Poznámky
Vlastní doprava	zdarma	Řízky, prýty, kořenáče	
Česká pošta	191 Kč	řízky	Balík do ruky
Dovoz naší firmou	15 Kč/km	Řízky, prýty, kořenáče	Celá ČR, cesta zpět se nezapočítává, 25% záloha předem

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Nabízen tedy bude vlastní odvoz, kdy si zákazník objednané zboží vyzvedne sám a náklady na dopravu si sám také zaplatí. Pomocí České pošty budou odesílány pouze řízky a to z toho důvodu, že přeprava prýtů a kořenáčů není tímto způsobem doporučována. Sazenice by mohly být poškozeny. Zásilka bude posílána jako balík do ruky a cena se bude odvíjet od aktuálního ceníku České pošty. Poslední možností, kterou budou moci zákazníci zvolit, bude doprava zprostředkovaná firmou, ta bude uskutečňována po celé ČR. Cena byla stanovena dle konkurentů.

Způsoby platby, kterými budou zákazníci uhrazovat své zboží, jsou následující:

- Předem přes bankovní účet
- Hotově
- Dobírka

Hotově budou platit pouze ti zákazníci, kteří zvolí vlastní dopravu. Ti, kterým bude zboží zasíláno pomocí České pošty, budou mít na výběr z platby předem a zboží zasláno na dobírku. U druhé možnosti, stejně tak jako u dopravy firmou, bude vyžadována záloha předem ve výši 25%.

4.6.3 Propagace

Propagace firmy Wäppel – Japonský topol, s.r.o. respektive jejich produktů bude probíhat převážně prostřednictvím internetu. Společnost si v průběhu prvního roku nechá zřídit profesionální internetové stránky, kterými se pokusí oslovit co možná nejvíce zákazníků.

Návrhem designu a vytvořením internetových stránek se pověří specializovaná firma „Chci WWW“ vedená živnostníkem Tomášem Koubou. Hlavní požadavky, které budou kladeny, je aby stránky obsahovaly tyto atributy: představení společnosti, základní informace k problematice pěstování Japonských topolů, kontakty, ceník, fotogalerie. Z hlediska designu pak poutavý vzhled a uživatelsky příjemné prostředí a struktura. Veškeré texty a stručný obsah si vytvoří společníci sami. Obsahově se bude jednat o: obecné informace o Japonském topolu, podrobný popis pěstování JP, ceník a dodací podmínky, využití JP, dotace, informace o společnosti a plantáži, kontakty. Důraz bude kladen na snadnou vyhledatelnost stránek internetovými prohlížeči, čímž se dosáhne pomocí optimalizace SEO, kterou provede již zmíněná firma. Na úvodní stránce bude umístěné logo společnosti a slogan, který zní: „Teplota z topolů, teplo z přírody.“

Další propagací, která bude v rámci internetu využita, budou internetové stránky zabývající se inzercí. Zde budou produkty pomocí inzerátů nabízeny a zároveň budou také vyhledávání zájemci, kteří tento produkt poptávají. Nabídky budou určeny spíše pro menší zemědělce, z hlediska množství budou tedy spíše menšího charakteru. Využity budou servery: www.inzeraty.cz, www.inzercezdarma.cz, www.bazos.cz, hyperinzerce.cz aj. Prostřednictvím internetu bude také vytvořen bezplatný profil firmy na internetových stránkách, jako jsou: firmy.cz a facebook.com.

V rámci zviditelnění se také využije vhodné umístění domu společnosti Evy Krupicové, který se nachází přímo u hlavní silnice a bude zde vylepena reklamní plachta se základními informacemi o společnosti a nabízeném produktu. Tisk plachty o velikosti 3 m² vyjde podle internetových stránek: <http://tisk-plachty.cz> cca na 1 089 Kč.

Spíše takovou formalitou bude vytvoření vizitek společnosti, které navrhne a vytiskne firma nabízející tiskařské služby na stránkách <http://www.logiprint.cz/>. U této společnosti se také nechají zhotovit letáky, které budou rozneseny do rodinných domů z okolních vesnic a měst. Pro začátek bude celkem objednáno 500 ks vizitek a 10 000 ks letáků.

V případě malého zájmu nabídne společnost své produkty také v rádiových bazarech popřípadě na slevových portálech jako je slevomat.cz a vykupto.cz.

Tabulka č. 8: Marketingový rozpočet

Položka	Cena⁴
WWW stránky + základní optimalizace SEO	10 000 Kč
Vizitky (500 ks)	270 Kč
Letáky (10 000 ks)	2 428 Kč
Doprava vizitky + letáky	210 Kč
Reklamní plachta	1 089 Kč
CELKEM	13 997 Kč

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

4.6.4 Distribuce

Plantáž se sadbou Japonského topolu bude umístěna v malé vesnici jižních Čech známou pod jménem Jílovice. Ze strategického hlediska se sice nejedná o rozlehlou a známou vesnici, avšak u prodeje produktů z Japonského topolu není tento parametr důležitý. Bude-li vycházeno z již zde zmíněného, společnost nebude vlastnit žádné prodejní prostory, kde by své produkty vystavovala a zákazníkům nabízela. Oslovování a získávání zákazníků bude probíhat především pomocí internetu, popřípadě pomocí dalších již zmíněných možností. Takto získaní zákazníci si pak budou moci vybrat z následujících možností, jak požadovaný produkt získat.

- Vlastní doprava
- Doprava pomocí České pošty
- Dovoz firmou Wäppel – Japonský topol, s.r.o.

Vlastní doprava neboli osobní odběr je pro společnost tou nejsnazší variantou. Se zákazníkem se pouze telefonicky či emailem dohodne přesný termín odběru, zásilka se předem nachystá a poté už jen předá. Zákazník si veškeré náklady a rizika z převozu hradí sám.

⁴ Ceny jsou stanoveny dle aktuálních cen nabízených na zmíněných www stránkách

V případě, že zákazník nechce či z různých důvodů nemůže zboží osobně vyzvednout, nabízí firma Wäppel – Japonský topol, s.r.o. také dvě možnosti, pomocí nichž bude zboží bez jakékoliv námahy dopraveno až k zákazníkovi domu. Jednou z nich je doprava pomocí služeb České pošty a druhá pomocí dovozu nabízené společností Wäppel – Japonský topol, s.r.o.

4.7 Finanční plán

Finančním plánem se rozumí transformace celého podnikatelského plánu do číselné podoby. Poskytuje nám tak ekonomický úhel pohledu, jehož hlavní význam spočívá především v poskytnutí informací o realizovatelnosti záměru pro vlastníka a také o výnosnosti budoucího podniku pro potenciaální investory. (Koráb a kolektiv, 2007)

4.7.1 Počáteční výdaje

Se samotným vznikem společnosti je spojeno mnoho administrativních úkonů, které jsou zpoplatněné. Veškeré počáteční výdaje budou tedy zaplacený společnicí Evou Krupicovou a po vzniku společnosti jí budou zpět vyplaceny. Dále bude také nutné investovat do modernizace budoucí kanceláře a jejího vybavení. Úpravy nebudou rozsáhlé a vše bude provedeno společnicí Tomášem Adamcem a Janem Machem. Konkrétně se bude jednat o štukování, malování a pokládání nového lina. Nábytek a technické vybavení potřebné pro chod kanceláře bude nakoupeno přes internet. K činnosti společnosti je také zapotřebí zemědělského vybavení. Výhodou zde však je, že společník Jan Macho má již se zemědělskými pracemi zkušenosti a potřebné stroje tak vlastní. Proto nebudou nutné investice do jejich pořízení a tyto stroje tak budou před vznikem vloženy do základního kapitálu. Posledním výdajem, jenž bude nutné zaplatit, bude nájemné za pronajatý pozemek. Ten bude pronajímán od místního zemědělce, se kterým se uzavře smlouva na dobu patnácti let s možností automatického prodloužení. Cena činí 1358 Kč/ha placené za rok. Vzhledem k tomu, že pole bude pronajímáno od měsíce září a rozloha je 11, 706 ha bude cena činit pouze 5300 Kč.

Podrobný přehled všech položek výdajů a jejich cen je uveden v příloze E této práce.

4.7.2 Přehled vkladů společníků

Vklady společníků budou jak peněžitého, tak také hmotného typu. Počáteční kapitál potřebný k zahájení činnosti bude vytvořen ve výši přesahující povinnou minimální sumu. Celkem tak bude činit 1 398 000 Kč a bude tvořen vklady, jejichž podrobný rozpis je uveden v příloze F.

Struktura a výše vkladů je velmi nevyrovnaná, avšak dle společenské smlouvy bude zisk rozdělován rovným dílem. Dle zde uvedeného, bude dále použit do rezervního fondu, pro potřebu společnosti a na investice.

4.7.3 Zahajovací rozvaha

Zahajovací rozvaha společnosti Wäppel – Japonský topol, s.r.o. je zpracována v následující tabulce.

Tabulka č. 9: Zahajovací rozvaha ke dni 1. 9. 2013 v Kč

Aktiva		Pasiva	
B. Dlouhodobý majetek	1 118 800	A. Vlastní kapitál	1 398 000
B. II. Dlouhodobý hmotný majetek	1 118 800	A. I. Základní kapitál	1 398 000
B. II. 2. Stavby	1 000 000	A. I. 1. Základní kapitál	1 398 000
B. II. 3. Samostatné movité věci a soubory	118 800	B. Cizí zdroje	36 550
C. Oběžná aktiva	300 000	B. III. Krátkodobé závazky	41 550
C. IV. 2. Účty v bankách	300 000	B. III. 4. Závazky ke společníkům	41 550
D. Ostatní aktiva – přechodné účty aktiv	20 750		
D. I. 1. Náklady příštích období	20 750		
AKTIVA CELKEM	1 439 550	PASIVA CELKEM	1 439 550

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Dlouhodobý hmotný majetek společnosti je tvořen nemovitostí, zemědělskými stroji a vybavením kanceláře. Nemovitost a Traktor Zetor Crystal 12011 je v souladu se zákonem o účetnictví nutné odepisovat.

Kultivátor, pluh, brány a vybavení kanceláře nepřesahují svou hodnotou částku 40 000 Kč a řadí se tak do drobného hmotného majetku, ten se neodepisuje a účtován bude na účet 518 - Náklady z drobného dlouhodobého majetku.

Oběžná aktiva zahrnují pouze účet v bance, který obsahuje finanční částku, jež byla vložena společníky do podnikání.

V rozvaze se také nachází účet „Náklady příštích období“. Jedná se o účet, ve kterém jsou zaznamenány počáteční výdaje na administrativní záležitosti, modernizaci kanceláře a poplatek za nájemné, které ještě před vznikem uhradila společnice Eva Krupicová ze svých financí. Administrativní výdaje byly zahrnuty do nákladů z důvodu nepřesáhnutí částky 60 000 Kč.

V pasivech je zahrnut základní kapitál a z položky cizích zdrojů „Závazky ke společníkům“. Jedná se o zdroj financí, který bude po zahájení podnikání z běžného účtu společnici vyplacen.

4.7.4 Očekávané náklady

Celkové náklady společnosti Wäppel – Japonský topol, s.r.o. lze rozdělit do několika skupin určujících hlavní účel jejich vynaložení.

Náklady na založení matečnicového pole

Celková rozloha matečnicového pole je 1,08 ha pravidelného tvaru. (viz. příloha G)

Dříve než se příslušné pole osází řízky JP, je třeba jej rok předem důkladně zorat. Orba bude provedena ještě téhož roku, kdy bude společnost založena, tedy na podzim roku 2013. Použity budou vlastní zemědělské stroje. Spotřeba traktoru je ze zkušeností vlastníka přibližně 15 l/h práce. Záleží na půdních podmínkách, ale pro zjednodušení bude v celé práci počítání s touto hodnotou. Pole takového rozměru bude zoráno přibližně za 1 hodinu a půl. Cena nafty je podle aktuálních cen na benzinových pumpách 36 Kč/l. Znamená to, že celková orba bude stát $1,5 \times 15 \times 36 = 810$ Kč.

Dodrží-li společnost základní podmínky pro výsadbu: spon mezi řádky dva metry, mezi jednotlivými stromy 50 cm a vzdálenost od sousedních parcel a polních cest 3 m, bude moci na své pole vysázet 31 řad o 228 sloupcích a 25 řad o 106 sloupcích JP. Vynásobením a sečtením těchto parametrů dostáváme celkový počet potřebných řízků k osázení pole, tedy 9 718 ks. Nakoupeno bude po zaokrouhlení 10 000 ks řízků u již zmíněné firmy, jež nabízí jeden řízek za 0,77 Kč. Cena pořízení řízků je $10\,000 \times 0,77 = 7\,700$ Kč. Je nutné započítat vlastní odvoz. Vzdálenost uvažujeme 400 km tam i zpátky, spotřebu 8 l/100km a cenu za litr benzínu 36 Kč. Celkové náklady na dopravu tedy činní 1 152 Kč. Pořizovací cena řízků je **8 852 Kč**.

Před samotnou sadbou je nutné pole zarovnat. Učiněno tak bude opět vlastní zemědělskou technikou. Celková doba byla odhadnuta na půl hodiny. Spotřeba a cena nafty je uvažována opět stejná. Náklady na zarovnání jsou $7,5 \times 15 = 113$ Kč

Osázení matečnicového pole bude vzhledem ke své rozloze provedeno pouze samotnými společníky a celkové náklady budou v tomto případě nulové. Společnost nebude muset najímat žádné externí pracovníky. Vycházíme-li z toho, že „člověk dokáže za 1 den vysadit 1 200 až 2 000 řízků“ (Výsadba Japonského topolu, 2012), bude sadba trvat pouhé 3 dny. Pro výpočet bylo použito, že jeden člověk, jakožto začátečník, vysadí za den 1 500 ks. Celkem jsou 3 společníci a 10 000 ks řízků. $10\,000 / (1\,500 \times 3) = 2,2$. Celkové náklady na sázení jsou **0 Kč**.

Náklady na založení hlavní plantáže

Rozloha plantáže činí 10,626 ha obdélníkového tvaru. (viz. příloha G). Spotřeba auta, traktoru, cena nafty a benzínu je zde uvažovaná ve stejné výši jako u matečnicového pole. Doby jednotlivých úkonů jsou opět odhadnuty na základě zkušeností.

Orba pole bude opět provedena rok před sadbou (rok 2014). Zorání celkové plochy bude traktoru trvat cca 9 hodin. Celkové náklady orby hlavní plantáže jsou: $9 \times 15 \times 36 = 4\,860$ Kč.

Před sadbou bude pole zarovnáno. Doba činnosti je 7,5 hodiny. Náklady zarovnání jsou: $7,5 \times 15 \times 36 = 4\,050$ Kč.

Sadební materiál na hlavní plantáž bude z části dokoupen a z části z vlastního matečnicového pole, kde bylo vysázeno 10 000 ks řízků. Z informací získaných na mnoha stránkách různých pěstitelů, lze očekávat první nárůst řízků minimálně o 2 m. Řízek k sadbě by měl být dlouhý 20 cm. Z jednoho zasazeného a prvně vyrostlého řízku, tedy vzniklého prýtu, by mělo být 10 řízků. Z hlediska očekávaných ztrát bude počítáno s 9 řízky na 1 prýt. Z matečnicového pole bude získáno: $9 \times 9\,000 = 81\,000$ řízků. Při respektování všech podmínek pro sadbu, bude možno vysázet 113 řád o 918 sloupcích a tedy 103 734 ks řízků. 81 000 řízků bude získáno z vlastního pole a 24 000 ks (počítáno s rezervou) se dokoupí opět u stejného dodavatele. Pořizovací cena řízků je: $(24\,000 \times 0,77) + 1\,152 = \mathbf{19\,632\text{ Kč}}$.

Sadba takto rozsáhlé plochy nemůže být již provedena samotnými společníky. Možnosti, mezi kterými si je v tomto případě možno zvolit, jsou: nechat provést sadbu na klíč, zapůjčit si sazečku, provést sadbu manuálně s pomocí brigádníků. Zapůjčení sazečky poskytují společnosti pouze v případě, je-li sadební materiál zakoupen u nich a přesahuje určitou hranici. Většinou 50 000 ks. Tato varianta není vzhledem k potřebnému množství kusů možná. Sadba na klíč by společnost vyšla velmi draho. Podle průzkumu trhu se ceny pohybují kolem 30 000 Kč/h. Zvolena byla tedy varianta poslední. Brigádníků bude najato 7 se mzdou 70 Kč/h. Pracovní doba bude klasická tedy 8 h práce denně. Je předpokládáno, že za tu dobu vysadí jeden nezkušený člověk 1 400 ks. Brigádníky bude vysázeno 68 600 ks řízků. Zbytek dosází společníci, kteří budou pracovat jak s brigádníky, tak i po zbytek dne. Mzdové náklady budou ve výši: $7 \times 8 \times 70 \times 7 = \mathbf{27\,440\text{ Kč}}$.

Náklady na udržování plantáží

V rámci udržování plantáže je nutné její pravidelné odplevelování a v případě napadení škůdcem chemické postřikování. Počítáno bude pouze s odplevelováním, napadení škůdcem se stává jen v řídkých případech.

Odplevelování je nutné provádět „1 – 3 do roka“. (Péče o japonské topoly po výsadbě, 2013) U matečnicového pole, kde budou topoly dorůstat maximálně do 4 m, bude tento úkon prováděn třikrát, u hlavní plantáže bude frekvence postupně s růstem topolů snižována. Náklady na jedno odplevelení u matečnicového pole jsou: 30 min práce →

7,5 l nafty, $7,5 \times 36 \times 3 = 810$ Kč. U hlavní plantáže: 4,5 hodiny práce, $4,5 \times 15 = 67,5$ l nafty, $67,5 \times 36 \times 3 = 7\,290$ Kč **pro první rok**, $67,5 \times 36 \times 2 = 4\,860$ Kč **pro druhý rok**.

Náklady spojené se sklizní

Sklizeň matečnicového pole bude probíhat každý rok vždy v období od ledna do března a pouze v případě konkrétního zájmu zákazníka. Veškerou práci zastanou společníci sami pomocí zahradnických kleští popřípadě motorové pily. Celkové náklady budou tedy **nulové**.

Sklizeň hlavního pole bude vzhledem k minimálnímu obsahu vody ve dřevě sklizeno v zimních měsících. Z důvodu, že společnost nevlastní vlastní štěpkovací zařízení, bude veškerá sklizeň a odvoz dřevní štěpky zajištěna externí firmou, která tento produkt vykupuje. Celkové náklady společnosti jsou zde opět **nulové**.

Ostatní náklady

Ostatními náklady společnosti se rozumí náklady spojené s marketingovou propagací, které byly vyčísleny již v kapitole 4.6.3 Propagace. Celková suma **13 997 Kč**.

Dále náklady za pronájem pole **5 300 Kč pro první rok, 15 897 Kč v dalších letech**, daň z nemovitosti ve výši **160 Kč** (vypočteno podle sazeb uvedených v §11 zákona č. 338/1992 Sb., o dani z nemovitostí), odpisy dlouhodobého hmotného majetku v **prvním roce 1 889 Kč** a v **následujících letech 5 667 Kč pro traktor a 6 667 Kč v prvním roce a 20 000 Kč v dalších letech pro nemovitost**. Podrobný výpočet odpisů je uveden v příloze H.

Nemalou částku pak tvoří náklady spojené se službami jako je internet, služby mobilního operátora, vedení účtu. Celková výše těchto nákladů je **6 360 Kč za rok**. Pro **první rok pouze 2 120 Kč**. (měsíční částky za poskytování těchto služeb jsou uvedeny již v kapitole 4.5.4 Dodavatelé).

V prvním roce existence je nutné započíst náklady ve výši **15 450 Kč**, které byly před založením poskytnuty na úřední poplatky spojené s celkovým vznikem společnosti a na rekonstrukci budoucí kanceláře.

Od následujícího roku po prvním zisku jsou také započteny náklady na daň z příjmů, kterou musí společnost platit.

Náklady na energie, jako je elektřina a voda, jsou přibližně odhadnuty na částku **810 Kč/ročně**. Započteny jsou z důvodu systému vyúčtování až od roku 2014 a neobsahují v sobě poplatek za teplo, které bude v případě potřeby získáváno z kotle, který se v domě nachází.

Podrobný přehled všech nákladů v průběhu 8 let (dvou obmýtí) je uveden v příloze I.

4.7.5 Očekávané výnosy

Tržby z matečnicového pole

Počet řízků vysázených na matečnicové pole byl 10 000 ks. Každý řízek dorůstá během jednoho roku do výšky 2 až 4 m vysokého prýtu. Uvažujeme-li 90% úspěšnost úchytu zakoupených sazenic (stanoveno dle referencí na daného dodavatele), bude z plantáže získáno celkem 9 000 prýtů. Optimální délka řízku je 20 cm, po přepočtení jednoho prýtu tedy získáváme 15 ks řízků. Důležité je však také počítat s tím, že konce prýtu už vzhledem ke své tenkosti jako kvalitní řízek považovat nelze a počet řízků na jeden prýt je ve skutečnosti cca 10 ks. Při 3 m dlouhých prutech a průměrné ceně 1,8 Kč, jsou celkové tržby: $10 \times 9\,000 \times 1,8 = 162\,000$ Kč.

Tržby z plantáže na dřevní štěpku

Dle informací zkušených pěstitelů se z 1 ha plantáže získá 50 – 100 t mokré štěpky. Tedy štěpky s vlhkostí v rozmezí 50% - 53% vody. V prvním roce sklizně bývá úroda slabší, cca kolem 50 t, v dalších letech kolem 70 t. Výkupní cena tepláren se pohybuje v rozmezí 1 000 – 3 000 Kč/t. Záleží zde především na tom, zda se jedná o štěpku suchou, či mokrou. Suchá štěpka je kvalitnější a její výkupní cena je proto vyšší. Pro její získání je třeba nechat sklizenou štěpku 6 – 8 měsíců (Sklizeň, 2011) vyschnout. V případě společnosti Wäppel – Japonský topol, s.r.o. se bude prodávat štěpka mokrá a to z toho důvodu, že celou sklizeň obstará externí firma, která si také daný produkt rovnou odveze. Výkupní cenu uvažujeme 1 500 Kč/tunu. Výnos v **prvním roce** sklizně bude: $50 \times 10 \times 1\,500 = 750\,000$ Kč. V **dalších letech** sklizně: $70 \times 10 \times 1\,500 = 1\,050\,000$ Kč.

Dotace

Vzhledem ke splnění kritérií pro udělení dotací na zemědělskou půdu, zažádá společnost v roce 2014 o jejich udělení. S předpokladem vyhovění a částkou udělovanou v minulých letech bude dotace po zaokrouhlení činit: $11,706 \times 5\,387,30 = 63\,064$ Kč. Vyplácení probíhá vždy následující rok, s dotacemi je tedy počítáno až od roku 2015.

Podrobný přehled všech výnosů v průběhu 8 let (dvou obmýtí) je uveden v příloze J.

4.7.6 Výkaz zisku a ztráty a konečná rozvaha

V tabulce, která je uvedena v příloze K, je znázorněn realistický Výkaz zisku a ztráty v průběhu 8 let existence této firmy. Tabulka je sestavena na základě předchozích výpočtů nákladů a výnosů. Z hlediska výsledků se jedná pouze o odhady, jelikož výše některých údajů se během této doby může změnit. Za předpokladu stálých cen je patrné, že společnost v prvních třech letech vykáže ztrátu a to z toho důvodu, že první sklizeň, která bude prodána, bude provedena až v roce 2016. Tato ztráta bude ziskem z roku 2016 snížena, ne však ještě zcela pokryta. K celkové úhradě ztráty dojde až v roce 2018. V následujícím období již bude společnost vykazovat zisk.

Výsledky hospodaření a celková výše aktiv a pasiv jsou znázorněny v konečných rozvahách sestavených v přílohách L až S.

4.7.7 Analýza bodu zvratu

Jednotlivé výpočty bodů zvrátů se vztahují vždy na jeden druh nabízeného produktu. Náklady zahrnuté do výpočtů jsou pouze variabilní náklady spojené s obhospodařováním konkrétního produktu a fixní náklady vzniklé v období výroby produktu. Ve skutečnosti budou celkové fixní náklady mezi oba dva výrobky rozpuštěny a skutečné body zvratu jsou tak ještě mnohem menší. Z výsledků těchto analýz je však patrné, že společnost by byla zisková i v případě, že by se zabývala pouze pěstováním jednoho druhu výrobku.

První sklizeň matečnicového pole

Tabulka č. 10: Analýza bodu zvratu – první sklizeň (na prodej) z matečnicového pole

Výše fixních nákladů do první sklizně	143 481 Kč
Výše variabilních nákladů do první sklizně	11 125 Kč
Plánovaný počet prodaných ks řízků	90 000
Bod zvratu v kusech	85 590 ks
Bod zvratu v korunách	154 062 Kč

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Pro pokrytí všech nákladů od vzniku společnosti do první sklizně, která bude prodána, musí být prodáno minimálně 85 590 ks řízků. Procentuálně se jedná o 95% z celkové produkce řízků. V případě, že tedy společnost prodá veškerou svou produkci (100%), pokryje tím veškeré náklady, které doposud vykazala na vedení podniku a zajištění produkce z matečnicového pole. Ztráta z minulých let však ziskem z prodeje pokryta není, což je zapříčiněno tím, že od druhého roku začíná firma také vykazovat náklady spojené s hlavní plantáží.

Druhá sklizeň matečnicového pole

Tabulka č. 11: Analýza bodu zvratu – druhá sklizeň matečnicového pole

Výše fixních nákladů do druhé sklizně	48 894 Kč
Výše variabilních nákladů do druhé sklizně	810 Kč
Plánovaný počet prodaných ks řízků	90 000
Bod zvratu v kusech	27 230 ks
Bod zvratu v korunách	49 014 Kč

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

V případě druhé sklizně se počet prodaných kusů pro pokrytí nákladů výrazně snížil. V tomto případě činí pouhých 27 230 ks, 31% z celkové produkce. Tento pokles je způsoben především snížením variabilních a fixních nákladů, ve kterých nejsou

obsaženy náklady na propagaci, administrativní poplatky, sadební materiál a pohonné hmoty na úpravu pole.

První sklizeň dřevní štěpky

Tabulka č. 12: Analýza bodu zvratu – první sklizeň plantáže na štěpku

Výše fixních nákladů do první sklizně	160 679 Kč
Výše variabilních nákladů do první sklizně	68 132 Kč
Plánovaný počet prodaných tun štěpky	500
Bod zvratu v tunách	118 t
Bod zvratu v korunách	177 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

118 t je minimální množství dřevní štěpky, kterou musí společnost Wäppel – Japonský topol, s.r.o. při první sklizni prodat, aby pokryla veškeré náklady na výrobu dřevní štěpky a náklady na provoz podniku vzniklých v období růstu.

Druhá sklizeň dřevní štěpky

Tabulka č. 13: Analýza bodu zvratu – druhá sklizeň plantáže na štěpku

Výše fixních nákladů do druhé sklizně	146 682 Kč
Výše variabilních nákladů do druhé sklizně	17 010 Kč
Plánovaný počet prodaných tun štěpky	700
Bod zvratu v tunách	100 t
Bod zvratu v korunách	153 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Při druhé sklizni je bod zvratu opět menší než při sklizni první a to z důvodu poklesu některých nákladů. Při druhé sklizni je zapotřebí prodat minimálně 14% celkové produkce.

4.8 Analýza rizik

Závěrem podnikatelského plánu je důležité provést analýzu rizik. Ta umožňuje odhalení možného ohrožení, hrozeb či různých situací, které by mohly mít negativní dopad na podnikání. Odhalením docílíme určité připravenosti a informovanosti a zajistíme přispějeme k efektivnějšímu řešení v případě, že daná situace nastane. (Svobodová a kolektiv, 2011)

4.8.1 SWOT analýza

Tabulka č. 14: SWOT analýza

SWOT analýza		
Vnitřní prostředí	Silné stránky	Slabé stránky
	<ul style="list-style-type: none"> • Žádné cizí zdroje • Vlastnictví zemědělských strojů • Výhodné geografické umístění v blízkosti rakouských hranic • Znalosti v obsluze zemědělských strojů 	<ul style="list-style-type: none"> • Žádné praktické zkušenosti s pěstování JP • Zisk až po určité době • Štěpka, palivové dříví – nutnost prodej „nastojato“ • Žádné zkušenosti s vedením podniku
Vnější prostředí	Příležitosti	Hrozby
	<ul style="list-style-type: none"> • Možnosti dotací • Poptávka po doplňkových službách • Rostoucí využití biomasy na výrobu energie • Akční plán ČR pro energii z obnovitelných zdrojů 	<ul style="list-style-type: none"> • Nepříznivé počasí, živelné pohromy • Příliv nové konkurence • Nekvalitní sadba • Škůdci

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Hlavní silnou stránkou, kterou se bude podnik vyznačovat je bezpochyby zemědělská technika potřebná k obhospodařování pole. Tento majetek je vlastněn jedním ze společníků a vložen do podniku bude při jeho založení. Tím tak společnosti odpadají nemalé počáteční výdaje na jejich pořízení. Další velmi důležitou silnou stránkou je fakt, že společnost nebude do začátku podnikání potřebovat žádné cizí zdroje a bude tak finančně nezávislá. Důležité je také zmínit polohu plantáže, jež svou blízkostí umožňuje

proniknout a orientovat se také na rakouský trh. Společnost to vidí jako velkou výhodu a v budoucnu se chce na tuto klientelu zaměřit. Poslední zde zmíněnou silnou stránkou je znalost obsluhy zemědělských strojů. Společnost tak nebude muset zaučovat či dokonce najímat cizí zaměstnance pro obhospodařování své plantáže.

Příležitostí, které vnější okolí podniku nabízí, je mnoho, mezi ty nejdůležitější, kterých by se společnost měla určitě včas chopit, patří bezesporu rozvoj využití biomasy a Akční plán ČR. V rámci pěstování JP to znamená růst poptávky po dřevní štěpce a to jak ze stran domácností, které se z důvodu zvyšování cen energií snaží nalézt jiné levnější řešení, tak také ze stran podniků. S pěstování RRD jsou spojeny také doprovodné služby, které mohou podniky nabízet. Některé tak již činí, moc již však stále není. Nabízeny mohou být různé prostředky proti škůdcům, zapůjčení zemědělské techniky, poskytnutí pracovních sil, prodej kotlů na biomasu.

Nejzávažnější slabinou, která zajisté mnoho potenciálních zemědělců odradí je zisk plynoucí z pěstování Japonského topolu. Ten není generován hned v prvním roce podnikání, ale až v těch následujících. Záleží zde také na produktu, pro jaký je JP pěstován, v případě dřevní štěpky je sklizeň možná nejméně po dvou letech a v případě palivového dříví až po šesti letech. U řízků a prýtů je sklizeň možná po prvním roce. V případě společnosti Wäppel – Japonský topol, s.r.o. bude JP pěstován zároveň na řízky a zároveň na dřevní štěpku, přílišné výkyvy v ziscích tak nebudou tolik značné. Další slabé stránky, které by mohly zpočátku společnosti způsobit určité provozní problémy, je nezkušenost společníků ve vedení podniku a v pěstování JP. Ze stránky finanční pak absence potřebného zemědělského stroje pro sklizeň dřevní štěpky. Tento nedostatek bude zpočátku řešen prodejem „nastojato“ neboli zákazník si sklizeň obstará sám. Společnost tím však přijde o určitou část zisku.

4.8.2 Rizika

Hodnocení rizik, které by pro společnost Wäppel – Japonský topol, s.r.o. měly negativní dopady, bylo zpracováno do přehledné tabulky. Dopad rizika a jeho pravděpodobnost byly ohodnoceny číslem ze škály 1-5, kde číslo 1 znamená minimální dopad (pravděpodobnost) a číslo 5 maximální dopad (pravděpodobnost). Z tohoto ohodnocení byl následně vypočítán význam rizika jednoduchým součinem těchto veličin. V tabulce

byla také navržena opatření, která by v případě uskutečnění rizika snížila jeho nežádoucí účinky.

Tabulka č. 15: Analýza rizik

Rizikové faktory	Dopad	Pravděpo dobnost	Význam	Opatření
Silná konkurence	5	3	15	Vytvoření dobrého jména na trhu kvalitními produkty, zvýšení propagace
Nízký počet zákazníků	5	2	10	Zvýšení propagace, změna cen
Nezkušenost s vedením	4	3	12	Školení, semináře, kurzy, odborné rady
Nezkušenost s pěstováním RD	3	2	6	Rady od ostatních pěstitelů, odborné publikace
Nedostatek financí	5	2	10	Bankovní úvěr
Škůdci, okusování zvěří	2	2	4	Chemie, pachové ohradníky, omaz, opláštění
Dlouhé sucho	4	1	4	Zavlažování

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Z tabulky je patrné, že největším rizikem je pro společnost silná konkurence. Aktuální situace na trhu není zatím závažná. Konkurenti se zde vyskytují, ale dosavadní poptávka není stále zcela uspokojena. Lze tedy očekávat, že společností či živnostníků podnikajících tímto způsobem bude přibývat. Wäppel – Japonský topol, s.r.o. se bude snažit od začátku nabízet svým zákazníkům co nejkvalitnější produkty a tím si tak získat dobré jméno na trhu a stálou klientelu, která i v případě nových konkurentů zůstane věrná právě této společnosti.

Druhým závažným rizikem je dosavadní nezkušenost s vedením podniku. Případným nesnázím se v tomto případě dá předejít pouze neustálým vzděláváním a praktickými zkušenostmi.

Stejnou velikost významu má pro podnik případný nedostatek financí a malý zájem zákazníků. Finanční tíseň by se v případě potřeby řešila pomocí cizích zdrojů. Konkrétně tedy finančním úvěrem od bankovní instituce. Malý zájem zákazníků pak změnou cen a zvýšením propagace.

Nepříliš významná rizika pro společnost představují škůdci, období sucha a nezkušenost s pěstováním JP. Tyto rizika mají opravdu malou pravděpodobnost výskytu, a proto není nutné, aby se jimi společnost předem zabývala.

4.9 Hodnocení úspěšnosti a dalšího rozvoje

Z provedených výpočtů je patrné, že podnikatelský plán na pěstování Japonského topolu je proveditelný a ziskový. Analýzy trhu a konkurence odhalily velké možnosti uplatnění a to nejen v jižních Čechách, kde se nacházejí pouze dva konkurenti, ale i v celé České republice, kde je aktuální poptávka po daných produktech stále vyšší než nabídka.

Možnou slabinou a problémem by mohlo být to, že podnikání s Japonskými topoly je v prvních třech letech ztrátové a to dokonce v takové výši, že zisk z čtvrtého roku celkovou výši této ztráty nedokáže pokrýt. O kladném výsledku hospodaření, můžeme tedy hovořit až v pátém roce podnikání. S tímto problémem společníci již od začátku počítají, neboť pěstování Japonského topolu jakožto zemědělské plodiny je, jak již bylo v podnikatelském plánu uvedeno, investice s delší dobou návratnosti. V případě společnosti Wäppel – Japonský topol, s.r.o. je předpokládaná ztráta snižována tím, že určitá část plantáže bude využívána pouze na pěstování sadebního materiálu, který je možno sklízet ročně a první tržby jsou tak vykazovány už v roce 2016 a poté každý rok. Pokud by byla pěstována pouze dřevní štěpka, první zisk by byl v roce 2016 a poté každý třetí rok. Uvažujeme – li využití i této 1 ha plochy na dřevní štěpku, tržby v prvním roce sklizně by činily: $50 \times 1500 = 75\ 000\ \text{Kč}$ a v druhém **105 000 Kč**. V porovnání s ročními tržbami z prodaných řízků (162 00 Kč) je zde velký rozdíl a společnosti se to nevyplatí. Vzniká zde tedy otázka, proč není i 10 ha plantáž využívána pouze na pěstování sadebního materiálu. Hlavním důvodem jsou budoucí plány společnosti zakoupit zemědělský stroj na sklizení dřevní štěpky. Celkové tržby ze štěpky se tak značně zvýší a to z důvodu, že náklady na sklizeň již nebude hradit

odběratel a vznikne zde také možnost prodávat štěpku v suchém stavu, jejíž výkupní cena je mnohem vyšší.

V rámci budoucího rozvoje má společnost velký potenciál a šance na získání stabilní pozice na trhu. Záleží však na iniciativě společníků a realizaci plánů, jako jsou: odkoupení pronajímaných polí, dokoupení potřebných zemědělských strojů, rozšíření plantáže, pěstování JP na palivové dříví, rozšíření nabízených produktů. Z hlediska plánovaných zisků je možné toho dosáhnout, avšak nelze, jak bylo předpokládáno, brát příjmy z JP jako jediný zdroj obživy a to přinejmenším do té doby, než bude produkce rozšířena o již zmíněné.

5 Závěr

Hlavním cílem této bakalářské práce bylo provést analýzu a popis jednotlivých kroků vedoucích k založení dané právní formy podnikání a sestavení a vyhodnocení podnikatelského plánu.

Dle těchto cílů byla práce rozdělena do dvou hlavních částí, které se těmito problematikám podrobněji věnují. Z důvodu objasnění zvoleného předmětu podnikání a základních pojmů s podnikáním souvisejících, byly na samotný začátek této práce vloženy ještě dvě části. Jedna věnující se Japonskému topolu a druhá věnující se základním pojmům. Samotná práce byla tedy rozdělena do čtyř logických bloků.

Jak bylo již v úvodu řečeno nejdůležitější a nejobsáhlejší částí této práce je část čtvrtá tedy samotný podnikatelský plán. Sestavován byl podle stanovených struktur a vytvořen byl na společnost zabývající se pěstováním Japonského topolu. Uvedeny zde byly obecné informace o společnosti a nabízeném produktu a zároveň byly vytvořeny jednotlivé plány, které jsou pro podnikání podstatné. Vytvořen byl marketingový plán s marketingovým mixem, finanční plán, ve kterém byla sestavena počáteční rozvaha, uveden přehled počátečních výdajů a vkladů společníků. Dále zde byl proveden odhad veškerých nákladů a výnosů v průběhu osmi let a na základě toho sestaven plánovaný výkaz zisku a ztráty a vyčíslen čistý zisk, který bude společnost v jednotlivých letech vykazovat. Vypočteny zde byly také body zvratu u jednotlivých nabízených produktů. Personální plán byl nahrazen z důvodu nenáročnosti společnosti na zaměstnance organizační strukturou uvedenou v informacích o společnosti. Důležité informace byly také analyzovány v průzkumu trhu, kde byla zjištěna aktuální situace na českém trhu a byly určeny konkurenti a potenciální zákazníci.

V závěru práce byla vyhodnocena celková proveditelnost a budoucí potenciál podniku a byly stanoveny podmínky, které pokud společnost dodrží, má velkou šanci stát se na trhu s Japonskými topoly úspěšnou.

6 Seznam tabulek

Tabulka č. 1: Výhody a nevýhody v podnikání a Japonskými topoly	11
Tabulka č. 2: Seznam technického a kancelářského vybavení	34
Tabulka č. 3: Přehled personálního zabezpečení a jejich náplně práce	35
Tabulka č. 4: Seznam konkurenčních pěstitelů a jejich prodejních cen (bez DPH)	40
Tabulka č. 5: Vybraní pěstitelé z jižních Čech a jejich prodejní ceny (bez DPH)	41
Tabulka č. 6: Ceník řízků a prýtů	44
Tabulka č. 7: Možnosti dopravy	45
Tabulka č. 8: Marketingový rozpočet	47
Tabulka č. 9: Zahajovací rozvaha ke dni 1. 9. 2013 v Kč	49
Tabulka č. 10: Analýza bodu zvratu – první sklizeň (na prodej) z matečnicového pole	56
Tabulka č. 11: Analýza bodu zvratu – druhá sklizeň matečnicového pole.....	56
Tabulka č. 12: Analýza bodu zvratu – první sklizeň plantáže na štěpku.....	57
Tabulka č. 13: Analýza bodu zvratu – druhá sklizeň plantáže na štěpku	57
Tabulka č. 14: SWOT analýza.....	58
Tabulka č. 15: Analýza rizik.....	60

7 Seznam obrázků

Obrázek č. 1: Rozdělení živnosti	25
Obrázek č. 2: Konkrétní umístění kanceláře a plantáže s Japonskými topoly.....	33

8 Seznam použitých zkratek

a.s.	akciová společnost
ČR	Česká republika
DPPO	daň z příjmů právnických osob
CHKO	Chráněná krajinná oblast
JP	Japonský topol
k.s.	komanditní společnost
LPIS	evidence využití zemědělské půdy
NP	Národní park
RRD	rychle rostoucí dřevina
SAPS	jednotná platba na plochu zemědělské půdy
SEO	search engine optimization, optimalizace pro vyhledávače
SMV	samostatné movité věci a soubory
VH	výsledek hospodaření
s.r.o.	společnost s ručením omezeným
v.o.s.	veřejná obchodní společnost
ZK	základní kapitál

9 Seznam použité literatury

Tištěné zdroje:

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

HISRICH, Robert D. a Michael P. PETERS. *Založení a řízení nového podniku. 1.* vydání. Praha: Victoria Publishing, 1996. 501 s. ISBN 80-85865-07-6.

KORÁB, Vojtěch, REŽŇÁKOVÁ, Mária, PETERKA, Jiří. *Podnikatelský plán. Vyd. 1.* Brno: Computer Press, ©2007. 216 s. Praxe podnikatele. ISBN 978-80-251-1605-0.

KORÁB, Vojtěch, MIHALISKO, Marek. *Založení a řízení společnosti: společnost s ručením omezeným, komanditní společnost, veřejná obchodní společnost. Vyd. 1.* Brno: Computer Press, 2005. vii, 252 s. Praxe podnikatele. ISBN 80-251-0592-X.

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

SVOBODOVÁ, Ivana, SRPOVÁ, Jitka, SKOPAL, Pavel. *Podnikatelský plán a strategie.* Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-4103-1.

SYNEK, Miloslav a kolektiv. *Podniková ekonomika. 3.* přeprac. a dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, 2002, 479 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 80-717-9736-7.

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

WUPPERFELD, Udo. *Podnikatelský plán pro úspěšný start. Vyd. 1.* Praha: Management Press, 2003. 159 s. Malé a střední podnikání. ISBN 80-7261-075-9.

Internetové zdroje:

Balík Do ruky. *Úvodní stránka* [online]. © 2011 [cit. 2013-04-14]. Dostupné z: <http://www.ceskaposta.cz/cz/sluzby/baliky/cr/balik-do-ruky-id36476/>

Benda. *Benda: Japonské topoly* [online]. 2013 [cit. 2013-04-14]. Dostupné z: <http://www.bendacon.cz/kategorie/rizky/>

Biomasa: dřevní štěpka: Japonský topol. *Japonský topol: rychle rostoucí dřevina: Japonský topol* [online]. © 2010 [cit. 2013-02-13].

Dostupné z: <http://www.rychlerostoucitol.cz/27-biomasa-drevni-stepka/>

Biomasa znamenala elektřinu pro více než 100 tisíc domácností. *Skupina ČEZ* [online]. 2011 [cit. 2013-03-24]. Dostupné z: <http://www.cez.cz/cs/pro-media/tiskove-zpravy/3394.html>

Cena tepla v České republice: Energostat. Energostat [online]. 2013 [cit. 2013-03-31]. Dostupné z: <http://www.energostat.cz/ceny-tepla-v-cr.html>

Ceník sadby. *Japonský topol* [online]. 2013 [cit. 2013-04-14]. Dostupné z: <http://www.supertopoly.cz/cenik-sadby/>

Ceník sadby Japonských topolů. *Japonský topol* [online]. 2010 [cit. 2013-04-14]. Dostupné z: <http://www.rychlerostoucitol.cz/30-cenik/>

Ceník tvorby webových stránek. *Tvorba webových stránek* [online]. 2012 [cit. 2013-04-14]. Dostupné z: <http://www.chciwww.cz/tvorba-webovych-stranek/>

Dotace a dotační tituly: Japonský topol: Energie s čistým srdcem. *Japonský topol: Rychle rostoucí dřevina: Japonský topol: Energie s čistým srdcem* [online]. 2010 [cit. 2013-03-25]. Dostupné z: <http://www.rychlerostoucitol.cz/69-dotace-a-dotacni-tituly/>

Japonský topol: ceník sadby. *Japonský topol: Lhotice* [online]. 2011 [cit. 2013-04-14]. Dostupné z: <http://japonskytopol-lhotice.webnode.cz/cenik-sadby/>

Japonský topol: Ceníky. *Japonský topol: Hlavní stránka* [online]. 2013 [cit. 2013-04-14]. Dostupné z: <http://www.japonsky-topol.cz/index.php?str=74&typ=S&id=1>

Japonský topol: ceník 2013. *Japonský topol* [online]. 2013 [cit. 2013-04-14]. Dostupné z: <http://www.topolyjc.cz/japonsky-topol-cenik/>

Japonský topol. *Japonský topol* [online]. 2012 [cit. 2013-04-14]. Dostupné z: <http://www.japonskytopol.cz/aktualni-cenik/sadby>

Jednotná platba na plochu (SAPS). *SZIF.CZ* [online]. 2012 [cit. 2013-04-08]. Dostupné z:

http://www.szif.cz/irj/portal/anonymous/CmDocument?rid=%2Fapa_anon%2Fcs%2Fdokumenty_ke_stazeni%2Fsaps%2F03%2F1333462118503.pdf

Krajský soud v Českých Budějovicích. *Katalog firem a institucí* [online]. 2013 [cit. 2013-04-08]. Dostupné z: <http://www.firmy.cz/detail/348548-krajsky-soud-v-ceskych-budejovicich-ceske-budejovice-7.html>

Lokalita Třeboňska. *SkyNet, a. s.* [online]. 2013 [cit. 2013-04-14]. Dostupné z: <http://www.speedlink.cz/ceniky-speedlink/lokalita-trebonska>

Mapy.cz [online]. 2013 [cit. 2013-04-14].

Dostupné z: <http://www.mapy.cz/#x=14.770622&y=48.896467&z=13&l=15>

Nábytkářský průmysl: Japonský topol. *Japonský topol: rychle rostoucí dřevina: Japonský topol* [online]. © 2010 [cit. 2013-02-13].

Dostupné z: <http://www.rychlerostoucitol.cz/29-nabytkarsky-prumysl/>

Národní akční plán České republiky pro energii z obnovitelných zdrojů. *Ministerstvo průmyslu a obchodu* [online]. 2013 [cit. 2013-03-31]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument120572.html>

Obyvatelstvo. *Český statistický úřad* [online]. 2013 [cit. 2013-03-30]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/>

O Japonském topolu: Japonský topol. *Japonský topol: rychle rostoucí dřevina: Japonský topol* [online]. © 2010 [cit. 2013-02-13].

Dostupné z: <http://www.rychlerostoucitol.cz/21-o-japonskem-topolu/>

Palivové dříví: Japonský topol. *Japonský topol: rychle rostoucí dřevina: Japonský topol* [online]. © 2010 [cit. 2013-02-13]. Dostupné z: <http://www.rychlerostoucitol.cz/28-palivove-drivi/>

Příručka pro žadatele. *SZIF.CZ* [online]. 2013 [cit. 2013-04-08]. Dostupné z: http://www.szif.cz/irj/portal/anonymous/CmDocument?rid=%2Fapa_anon%2Fcs%2Fdokumenty_ke_stazeni%2Fsaps%2F03%2F1365425253319.pdf

Tisk-Plachty.Cz: Ceník tisku reklamních plachet. *Tisk-Plachty.Cz* [online]. c 2013 [cit. 2013-04-14]. Dostupné z: <http://tisk-plachty.cz/nase-nabidka/cenik-plachet>

Tisk letáků. *Logiprint.cz* [online]. 2013 [cit. 2013-04-14]. Dostupné z: <http://www.logiprint.cz/cz/Letaky.html>

Tisk vizitek. *Logiprint.cz* [online]. 2013 [cit. 2013-04-14]. Dostupné z: <http://www.logiprint.cz/cz/vizitky.html>

Sčítání lidu, domů a bytů. *SLDB 2011* [online]. © 2009-2011 [cit. 2013-03-30]. Dostupné z:

http://vdb.czso.cz/sldbvo/#!stranka=podletematu&tu=30630&th=&v=&vo=H4sIAAAIAAAAFvzloG1uIhBMCuxLFGvtCQzR88jsTjDN7GAlf3WwcNiCRZGZjcGLhy8hNT3BKTS_KLPBk4SzKKUosz8nNSKgrsHRhAgKecA0gKADF3CQNnaLBrUIBjkKNvcSFDHQMDhhqGCqCiYA_cLCiEgZGvxIGdg9_Fz__EMeCEgY2b38XZ89gIIVLxTHEP8wx2NEFJM4ZHOIY5u_t7-MJ1OIP5IdEBkT5OwU5RgH5IUB9fo4ePq4uIDtZSxhYw1yDolzXstJzEvX88wrSU1PLRJ6tGDJ98Z2CyYGRk8G1rLEnNLUiiIGAYQ6v9LcpNSitjVTZbmnPOhmAjq44D8QIDDwAK10C_KF2coe4ugU6uPtWMLA4eni6hcSEAZ0FntUmHOQgaFpBQAafq-EWwEAAA..&vseuzemi=null&v

Sazebník pro právnické osoby a fyzické osoby. *ČSOB: Úvodní stránka* [online]. 2013 [cit. 2013-04-14].

Dostupné z: <http://www.csob.cz/cz/Csob/Sazebniky/Stranky/Sazebnik-pro-pravnicke-osoby-a-fyzicke-osoby-podnikatele.aspx#a>

Skližeň. *Proč pěstovat topoly: Japonské topoly* [online]. 2011 [cit. 2013-04-08]. Dostupné z: <http://www.japonske-topoly-prodej.cz/?sklizen-japonskeho-topolu,27>

Statistická ročenka České republiky 2012 - 16: 16-3. Výroba elektřiny a tepla z obnovitelných zdrojů energie a z odpadů. In: *Český statistický úřad* [online]. 2012 [cit. 2013-04-14]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/2012edicniplan.nsf/kapitola/0001-12-r_2012-1600

Státní program na podporu úspor energie a využití obnovitelných zdrojů energie. *Ministerstvo průmyslu a obchodu* [online]. 2013 [cit. 2013-03-31]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument115386.html>

Státní rostlinolékařská správa pobočka České Budějovice 6. *Katalog firem a institucí* [online]. 2013 [cit. 2013-04-08]. Dostupné z: <http://www.firmy.cz/detail/597857-statni-rostlinolekarska-sprava-ceske-budejovice-6.html>

Územní pracoviště v Třeboni pobočka Třeboň II. *Katalog firem a institucí* [online]. 2013 [cit. 2013-04-08]. Dostupné z: <http://www.firmy.cz/detail/2621077-uzemni-pracoviste-v-treboni-trebon-ii.html>

Výsadba Japonského topolu. *Japonský topol: rychle rostoucí dřevina* [online]. 2012 [cit. 2013-04-08]. Dostupné z: <http://www.rychlerostoucitol.cz/files/dokumenty/manual-vysadby-2012.pdf>

Živnostenský úřad Třeboň pobočka Třeboň II. *Katalog firem a institucí* [online]. 2013 [cit. 2013-04-08]. Dostupné z: <http://www.firmy.cz/detail/1330637-zivnostensky-urad-trebon-trebon-ii.html>

Živnostníci a podnikatelé. *T-Mobile* [online]. 2012 [cit. 2013-04-14]. Dostupné z: <https://eshop.t-mobile.cz/yourPackage.jsp;jsessionId=yCTqRqWJNLVHnm128GHfwtJZGWX0QvXpnhw4TmBwSGVn4Cp0Jnmv!856432873?action=viewOnly&routeStepId=tariff>

Živnosti volné. *Živnosti* [online]. 2013 [cit. 2013-04-24]. Dostupné z: <http://www.zivnosti.eu/zivnosti-volne/>

Ostatní zdroje:

ČESKO. *Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání* [online]. 2013 [cit. 2013-01-19]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/zivnost/>

ČESKO. *Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník* [online]. 2013 [cit. 2013-01-19]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/obchzak/>

Téma: Povolení při pěstování Japonského topolu; NACHTMAN Rudolf, 2013. E-mailová korespondence s registrovaným pěstitelům RRD. Plzeň 22. 3. 2013

10 Seznam příloh

Příloha A: Titulní list podnikatelského plánu

Příloha B: Obsah podnikatelského plánu

Příloha C: Cena tepla v roce 2013 ve srovnání s rokem 2012

Příloha D: Výroba elektřiny a tepla z obnovitelných zdrojů energie a z odpadů

Příloha E: Počáteční výdaje před zahájením podnikání

Příloha F: Struktura vkladů společníků

Příloha G: Rozměry plantáží a spon při sadbě

Příloha H: Podrobný výpočet daňových a účetních odpisů

Příloha I: Předpokládané náklady v průběhu 8 let (dvou obmýtí)

Příloha J: Předpokládané výnosy v průběhu 8 let (dvou obmýtí)

Příloha K: Plánovaný výkaz zisku a ztráty na dobu 8 let

Příloha L: Konečná rozvaha k 31. 12. 2013 v K

Příloha M: Konečná rozvaha k 31. 12. 2014 v Kč

Příloha N: Konečná rozvaha k 31. 12. 2015 v Kč

Příloha O: Konečná rozvaha k 31. 12. 2016 v Kč

Příloha P: Konečná rozvaha k 31. 12. 2017 v Kč

Příloha Q: Konečná rozvaha k 31. 12. 2018 v Kč

Příloha R: Konečná rozvaha k 31. 12. 2019 v Kč

Příloha S: Konečná rozvaha k 31. 12. 2020 v Kč

Příloha A: Titulní list podnikatelského plánu

Podnikatelský plán

Wäppel – Japonská topol, s.r.o.



Vypracovala: Edita Korbelová

Název: Wäppel - Japonské topoly, s.r.o.

Forma podnikání: Společnost s ručením omezeným

Předmět podnikání: pěstování rychle rostoucí dřeviny Japonského topolu, prodej sadebního materiálu, dřevní štěpky a palivového dříví

Společníci: Eva Krupicová
Tomáš Adamec
Jan Macho

Sídlo firmy: Jiterní Ves 10, Jílovice 373 12

www: www.wvptopoly.cz

e-mail: wappel@gmail.com

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Příloha B: Obsah podnikatelského plánu

Titulní list.....	29
Obsah	29
Základní informace o podnikatelském plánu (shrnutí).....	29
Informace o společnosti	30
Produkt	31
Vize a cíle společnosti	32
Prostory	32
Organizační struktura	34
Analýza trhu.....	35
Trh	36
Zákazníci	37
Konkurence.....	38
Dodavatelé.....	41
Marketingový plán.....	42
Produkt	43
Cena	44
Propagace	45
Distribuce	47
Finanční plán.....	48
Počáteční výdaje.....	49
Přehled vkladů společníků.....	49
Zahajovací rozvaha.....	50
Očekávané náklady.....	54
Očekávané výnosy.....	55
Výkaz zisku a ztráty	55
Analýza bodu zvratu.....	55
Analýza rizik.....	58
SWOT analýza.....	58
Rizika	59

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Příloha C: Cena tepla v roce 2013 ve srovnání s rokem 2012

Cena tepla z CZT v ČR (v Kč/GJ na patě objektu včetně DPH)				
Město	2013	2012	Dodavatel	Výrobce tepla
Pardubice, Chrudim	405,5	376	Elektrárny Opatovice	Elektrárny Opatovice
Hradec Králové	430,4	405,6	Tep. Hosp. Hradec Králové	Elektrárny Opatovice
Plzeň	490,4	422,7	Plzeňská teplárenská	Plzeňská teplárenská
Ostrava	535,1	513,5	Dalkia Česká republika	Dalkia Česká republika
Ústí nad Labem	538,2	508,7	Tep. hosp. Ústí nad Labem	ENERGY Ústí nad Labem
Most	540,2	532,8	Severočeská teplárenská/PRVNÍ MOSTECKÁ	United Energy
Chomutov	547,5	493,4	ČEZ Teplárenská	ČEZ
Písek	550,2	521,9	Teplárna Písek	Teplárna Písek
Litvínov	554	542,5	Severočeská teplárenská/SEVER PLUS	United Energy
Havířov	556,6	523	Havířovská tepl. společnost	Dalkia Česká republika
Přerov	565,1	553,6	Teplo Přerov	Dalkia Česká republika
České Budějovice	569,1	542,5	Teplárna České Budějovice	Teplárna České Budějovice
Praha	570,5	534,1	Pražská teplárenská	Pražská teplárenská
Teplice	573,4	531,3	ČEZ Teplárenská	ČEZ
Otrokovice	574,7	568,7	Tehos	Teplárna Otrokovice
Příbram	581,8	549,3	Příbramská teplárenská	Příbramská teplárenská

Zlín	585,0	581	Teplo Zlín	Alpiq Zlín
Olomouc	591,2	594,2	Oitherm	Dalkia Česká republika
Prostějov	604,2	583,1	Dom. správa Prostějov	Dom. správa Prostějov
Karlovy Vary	617,6	570	Karlovarská teplárenská	Sokolovská uhelná
Strakonice	618,4	583,8	Teplárna Strakonice	Teplárna Strakonice
Jilové	619,9	631	TERMO Děčín	TERMO Děčín
Frýdek-Místek	647,6	629,3	Distep	Dalkia
Břeclav	647,8	650,9	Teplo Břeclav	Teplo Břeclav
Tábor	648,2	636,2	Teplárna Tábor	Teplárna Tábor
Opava	655,1	642,5	Opatherm	Opatherm
Vsetín	661,3	606,5	Zásobování teplem Vsetín	Zásobování teplem Vsetín
Brno	667,9	662,1	Teplárny Brno	Teplárny Brno
Děčín	698,5	692,7	TERMO Děčín	TERMO Děčín
Liberec	705,8	752,4	Teplárna Liberec	Teplárna Liberec
Jablonec nad Nisou	806,5	799,5	Jabl. Tepl. a realitní	Jabl. Tepl. a realitní

Zdroj: Cena tepla v České republice, 2013

Příloha D: Výroba elektřiny a tepla z obnovitelných zdrojů energie a z odpadů

16-3. Výroba elektřiny a tepla z obnovitelných zdrojů energie a z odpadů

Production of electricity and heat from renewable sources and waste

Pramen: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR

Source: Ministry of Industry and Trade of the CR

Ukazatel	2005	2008	2009	2010	2011 ¹⁾	Indicator
	Elektřina (GWh) <i>Electricity (GWh)</i>					
Vodní elektrárny	3 027	2 376	2 983	3 381	2 835	<i>Hydroelectric power plants</i>
Větrné elektrárny	21	245	288	335	397	<i>Wind power plants</i>
Solární elektrárny	2	13	89	616	2 118	<i>Solar power plants</i>
Pevná biomasa	560	1 171	1 396	1 492	1 683	<i>Solid biomass</i>
Průmyslové odpady	0	2	2	2	5	<i>Industrial wastes</i>
Komunální odpady	18	21	18	60	150	<i>Municipal wastes</i>
Bioplyn	161	267	441	635	933	<i>Biogas</i>
	Teplo (TJ) <i>Heat (TJ)</i>					
Pevná biomasa	40 892	43 400	43 007	46 736	47 750	<i>Solid biomass</i>
Průmyslové odpady	5 196	5 983	6 283	5 929	5 920	<i>Industrial wastes</i>
Komunální odpady	3 420	3 146	2 743	2 973	3 460	<i>Municipal wastes</i>
Bioplyn	1 010	1 065	1 211	1 610	2 379	<i>Biogas</i>
Tepelná čerpadla (teplo prostředí)	510	1 160	1 445	1 776	2 200	<i>Heat pump</i>
Solární termální kolektory	103	204	266	366	455	<i>Solar thermal collector</i>

¹⁾ předběžné údaje

¹⁾ Preliminary data.

Zdroj: (Statistická ročenka České republiky 2012 – 16, 2012)

Příloha E: Počáteční výdaje před zahájením podnikání

Administrativní úkon	Výše poplatku⁵
Notářský zápis společenské smlouvy	3 000 Kč
Úřední ověření podpisů	150 Kč
Výpis z rejstříků trestů	300 Kč
Živnostenské oprávnění	1 000 Kč
Zápis do OR	6 000 Kč
CELKEM	10 450 Kč
Položka	Cena⁵
Materiál k modernizaci	5 000 Kč
Nábytek	4 900 Kč
tiskárna	1 600 Kč
notebook	12 000 Kč
Mobilní telefon	2 300 Kč
Nájem	5 300 Kč
CELKEM	31 100 Kč

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

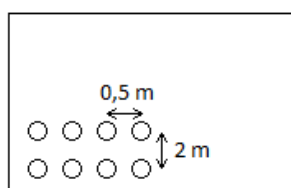
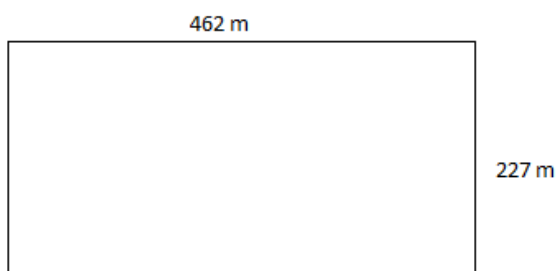
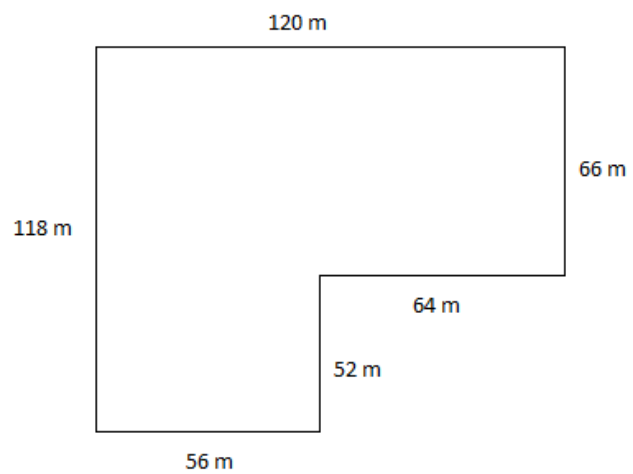
⁵ Ceny jsou stanoveny dle aktuálních cen na trhu

Příloha F: Struktura vkladů společníků

Peněžité vklady	300 000 Kč
Vklad Evy Krupicové	100 000 Kč
Vklad Tomáše Adamce	100 000 Kč
Vklad Jana Macha	100 000 Kč
Nepeněžité vklady	1 0980 000 Kč
Nemovitost (T. Adamec)	1 000 000 Kč
Traktor Zetor Crystal 12011 (J. Macho)	85 000 Kč
kultivátor	6 000 Kč
Pluh	5 000 Kč
brány	2 000 Kč
CELKEM UPSANÝ VLASTNÍ KAPITÁL	1 398 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Příloha G: Rozměry plantáží a spon při sadbě



Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Příloha H: Podrobný výpočet daňových a účetních odpisů

A) Traktor

2. odpisová skupina

počet let odpisování: 5

cena: 85 000 Kč

1.rok: $85000 * \frac{11}{100} = 9350 \text{ Kč}$

Další 4 roky odepisování: $85000 * \frac{22,25}{100} = 18912,5 = 18913 \text{ Kč}$

B) Nemovitost

6. odpisová skupina

počet let odepisování: 50

cena: 1 000 000 Kč

1.rok: $1000000 * \frac{1,02}{100} = 10200 \text{ Kč}$

Dalších 49 let odepisování: $1000000 * \frac{2,02}{100} = 20200 \text{ Kč}$

Zdroj: vlastní zpracování, zákon č. 585/1992 Sb., o daních z příjmů, 20

Odpisový plán - stavby				
Rok	Odpis [Kč]	Počet měsíců	Oprávky [Kč]	Zůstatková cena [Kč]
1	6667	4	6667	993333
2	20000	12	26667	973333
3	20000	12	46667	953333
4	20000	12	66667	933333
5	20000	12	86667	913333
6	20000	12	106667	893333
7	20000	12	126667	873333
8	20000	12	146667	853333
9	20000	12	166667	833333
10	20000	12	186667	813333
11	20000	12	206667	793333
12	20000	12	226667	773333
13	20000	12	246667	753333
14	20000	12	266667	733333
15	20000	12	286667	713333
16	20000	12	306667	693333
17	20000	12	326667	673333
18	20000	12	346667	653333
19	20000	12	366667	633333
20	20000	12	386667	613333
21	20000	12	406667	593333
22	20000	12	426667	573333
23	20000	12	446667	553333
24	20000	12	466667	533333
25	20000	12	486667	513333
26	20000	12	506667	493333
27	20000	12	526667	473333
28	20000	12	546667	453333
29	20000	12	566667	433333
30	20000	12	586667	413333
31	20000	12	606667	393333
32	20000	12	626667	373333
33	20000	12	646667	353333
34	20000	12	666667	333333
35	20000	12	686667	313333
36	20000	12	706667	293333
37	20000	12	726667	273333
38	20000	12	746667	253333
39	20000	12	766667	233333
40	20000	12	786667	213333
41	20000	12	806667	193333

Rok	Odpis [Kč]	Počet měsíců	Oprávky [Kč]	Zůstatková cena [Kč]
42	20000	12	826667	173333
43	20000	12	846667	153333
44	20000	12	866667	133333
45	20000	12	886667	113333
46	20000	12	906667	93333
47	20000	12	926667	73333
48	20000	12	946667	53333
49	20000	12	966667	33333
50	20000	12	986667	13333
51	13333	8	1000000	0

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Odpisový plán - traktor				
Rok	Odpis [Kč]	Počet měsíců	Oprávky [Kč]	Zůstatková cena [Kč]
1	1889	4	1889	83111
2	5667	12	7556	77444
3	5667	12	13223	71777
4	5667	12	18890	66110
5	5667	12	24557	60443
6	5667	12	30224	54776
7	5667	12	35891	49109
8	5667	12	41558	43442
9	5667	12	47225	37775
10	5667	12	52892	32108
11	5667	12	58559	26441
12	5667	12	64226	20774
13	5667	12	69893	15107
14	5667	12	75560	9440
15	5667	12	81227	3773
16	3773	8	85000	0

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Příloha I: Předpokládané náklady v průběhu 8 let (dvou obmýtí)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Orba a zarovnění	810 Kč	4 973 Kč	4 050 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč
Sadební materiál	0 Kč	8 852 Kč	19 632 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč
Sadba	0 Kč	0 Kč	27 440 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč
Odplevelení	0 Kč	810 Kč	8 100 Kč	5 670 Kč	5 670 Kč	8 100 Kč	5 670 Kč	5 670 Kč
Sklizeň	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč
Marketing	0 Kč	13 997 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč
Odpisy	8 556 Kč	25 667 Kč	25 667 Kč	25 667 Kč	25 667 Kč	25 667 Kč	25 667 Kč	25 667 Kč
Nájem	5 300 Kč	15 897 Kč	15 897 Kč	15 897 Kč	15 897 Kč	15 897 Kč	15 897 Kč	15 897 Kč
Daň z nemovitosti	0 Kč	160 Kč	160 Kč	160 Kč	160 Kč	160 Kč	160 Kč	160 Kč
Ostatní náklady	17 570 Kč	7 170 Kč	7 170 Kč	7 170 Kč	37 000 Kč	179 500 Kč	40 143 Kč	40 604 Kč
CELKEM	32 236 Kč	77 526 Kč	108 116 Kč	54 564 Kč	84 394 Kč	229 324 Kč	87 537 Kč	87 998 Kč

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Příloha J: Předpokládané výnosy v průběhu 8 let (dvou obmýtí)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Tržby z matečnicového pole	0 Kč	0 Kč	0 Kč	162 000 Kč	162 000 Kč	162 000 Kč	162 000 Kč	162 000 Kč
Tržby z plantáže na štěpku	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	750 000 Kč	0 Kč	0 Kč	1 050 000 Kč
Dotace	0 Kč	0 Kč	63 064 Kč	63 064 Kč	63 064 Kč	63 064 Kč	63 064 Kč	63 064 Kč
CELKEM	0 Kč	0 Kč	63 064 Kč	225 064 Kč	975 064 Kč	225 064 Kč	225 064 Kč	1 275 064 Kč

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Příloha K: Plánovaný výkaz zisku a ztráty na dobu 8 let

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Sadba	0 Kč	8 852 Kč	19 632 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč
Pohonné hmoty	810 Kč	5 783 Kč	12 150 Kč	5 670 Kč	5 670 Kč	8 100 Kč	5 670 Kč	5 670 Kč
Mzdové náklady	0 Kč	0 Kč	27 440 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč
Náklady na propagaci	0 Kč	13 997 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč
Odpisy DHM	8 556 Kč	25 667 Kč	25 667 Kč	25 667 Kč	25 667 Kč	25 667 Kč	25 667 Kč	25 667 Kč
Ostatní provozní náklady	22 870 Kč	23 227 Kč	23 227 Kč	23 227 Kč	53 057 Kč	195 557 Kč	56 200 Kč	56 661 Kč
NÁKLADY CELKEM	32 236 Kč	77 526 Kč	108 116 Kč	54 564 Kč	84 394 Kč	229 324 Kč	87 537 Kč	87 998 Kč
Tržby z matečnicového pole	0 Kč	0 Kč	0 Kč	162 000 Kč	162 000 Kč	162 000 Kč	162 000 Kč	162 000 Kč
Tržby z pole na štěpku	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	750 000 Kč	0 Kč	0 Kč	1 050 000 Kč
Dotace	0 Kč	0 Kč	63 064 Kč	63 064 Kč	63 064 Kč	63 064 Kč	63 064 Kč	63 064 Kč
VÝNOSY CELKEM	0 Kč	0 Kč	63 064 Kč	225 064 Kč	975 064 Kč	225 064 Kč	225 064 Kč	1 275 064 Kč
VH z běžného období	- 32 236 Kč	- 77 526 Kč	- 45 052 Kč	170 500 Kč	890 670 Kč	- 4 260 Kč	137 527 Kč	1 187 066 Kč

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
VH⁶ před zdaněním	- 32 236 Kč	- 77 526 Kč	- 45 052 Kč	170 500 Kč	920 500 Kč	168 070 Kč	170 500 Kč	1 220 500 Kč
Daň	0 Kč	0 Kč	0 Kč	29 830 Kč	172 330 Kč	32 973 Kč	33 434 Kč	232 934 Kč
VH po zdanění	- 32 236 Kč	- 77 526 Kč	- 45 052 Kč	140 670 Kč	748 170 Kč	135 097 Kč	137 066 Kč	987 566 Kč

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

⁶ VH – výsledek hospodaření

Příloha L: Konečná rozvaha k 31. 12. 2013 v Kč

Aktiva				Pasiva	
	Brutto	Korekce	Netto		
B. Dlouhodobý majetek	1 118 800	8 556	1 110 244	A. Vlastní kapitál	1 398 000
B. II. Dlouhodobý hmotný majetek	1 118 800	8 556	1 110 244	A. I. Základní kapitál	1 398 000
B. II. 2. Stavby	1 000 000	6 667	993 333	A. I. 1. Základní kapitál	1 398 000
B. II. 3. Samostatné movité věci a soubory	118 800	1 889	116 911	A. V. Výsledek hospodaření běžného účetního období	- 32 236
C. Oběžná aktiva	255 520	0	255 520		
C. IV. 2. Účty v bankách	255 520	0	255 520		
AKTIVA CELKEM	1 374 320	8 556	1 365 764	PASIVA CELKEM	1 365 764

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Příloha M: Konečná rozvaha k 31. 12. 2014 v Kč

Aktiva				Pasiva	
	Brutto	Korekce	Netto		
B. Dlouhodobý majetek	1 118 800	34 223	1 084 577	A. Vlastní kapitál	1 398 000
B. II. Dlouhodobý hmotný majetek	1 118 800	34 223	1 084 577	A. I. Základní kapitál	1 398 000
B. II. 2. Stavby	1 000 000	26 667	973 333	A. I. 1. Základní kapitál	1 398 000
B. II. 3. Samostatné movité věci a soubory	118 800	7 556	111 244	A. IV. Výsledek hospodaření minulých let	- 32 236
C. Oběžná aktiva	203 661	0	203 661	A. IV. 2. Neuhrazená ztráta min. let	- 32 236
C. IV. 2. Účty v bankách	203 661	0	203 661	A. V. VH běžného účetního období	- 77 526
AKTIVA CELKEM	1 322 461	34 223	1 288 238	PASIVA CELKEM	1 288 238

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Příloha N: Konečná rozvaha k 31. 12. 2015 v Kč

Aktiva				Pasiva	
	Brutto	Korekce	Netto		
B. Dlouhodobý majetek	1 118 800	59 890	1 058 910	A. Vlastní kapitál	1 398 000
B. II. Dlouhodobý hmotný majetek	1 118 800	59 890	1 058 910	A. I. Základní kapitál	1 398 000
B. II. 2. Stavby	1 000 000	46 667	973 333	A. I. 1. Základní kapitál	1 398 000
B. II. 3. Samostatné movité věci a soubory	118 800	13 223	111 244	A. IV. Výsledek hospodaření minulých let	- 109 762
C. Oběžná aktiva	184 276	0	184 276	A. IV. 2. Neuhrazená ztráta min. let	- 109 762
C. IV. 2. Účty v bankách	184 276	0	184 276	A. V. VH běžného účetního období	- 45 052
AKTIVA CELKEM	1 322 461	59 890	1 243 186	PASIVA CELKEM	1 243 186

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Příloha O: Konečná rozvaha k 31. 12. 2016 v Kč

Aktiva				Pasiva	
	Brutto	Korekce	Netto		
B. Dlouhodobý majetek	1 118 800	85 557	1 033 243	A. Vlastní kapitál	1 398 000
B. II. Dlouhodobý hmotný majetek	1 118 800	85 557	1 033 243	A. I. Základní kapitál	1 398 000
B. II. 2. Stavby	1 000 000	66 667	933 333	A. I. 1. Základní kapitál	1 398 000
B. II. 3. SMV ⁷	118 800	18 890	99 910	A. IV. VH minulých let	- 154 814
C. Oběžná aktiva	380 443	0	380 443	A. IV. 2. Neuhrazená ztráta min. let	- 154 814
C. IV. 2. Účty v bankách	380 443	0	380 443	A. V. VH běžného účetního období	170 500
AKTIVA CELKEM	1 322 461	85 557	1 413 686	PASIVA CELKEM	1 413 686

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

⁷ SMV - Samostatné movité věci a soubory

Příloha P: Konečná rozvaha k 31. 12. 2017 v Kč

Aktiva				Pasiva	
	Brutto	Korekce	Netto		
B. Dlouhodobý majetek	1 118 800	111 224	1 007 576	A. Vlastní kapitál	1 398 000
B. II. Dlouhodobý hm. majetek	1 118 800	111 224	1 007 576	A. I. Základní kapitál	1 398 000
B. II. 2. Stavby	1 000 000	86 667	913 333	A. I. 1. Základní kapitál	1 398 000
B. II. 3. SMV	118 800	24 557	94 243	A. III Rezervní fondy	14 067
C. Oběžná aktiva	1 296 780	0	1 296 780	A. III. 1. Zákonný rezervní fond	14 067
C. IV. 2. Účty v bankách	1 296 780	0	1 296 780	A. IV. VH minulých let	1 619
				A. IV. 2. Nerozdělený zisk min. let	1 619
				A. V. VH běžného účetního období	890 670
AKTIVA CELKEM	2 415 580	111 224	2 304 356	PASIVA CELKEM	2 304 356

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Příloha Q: Konečná rozvaha k 31. 12. 2018 v Kč

Aktiva				Pasiva	
	Brutto	Korekce	Netto		
B. Dlouhodobý majetek	1 118 800	136 891	981 909	A. Vlastní kapitál	1 398 000
B. II. Dlouhodobý hm. majetek	1 118 800	136 891	981 909	A. I. Základní kapitál	1 398 000
B. II. 2. Stavby	1 000 000	106 667	893 333	A. I. 1. Základní kapitál	1 398 000
B. II. 3. SMV	118 800	30 224	88 576	A. III Rezervní fondy	51 476
C. Oběžná aktiva	1 318 187	0	1 318 187	A. III. 1. Zákonný rezervní fond	51 476
C. IV. 2. Účty v bankách	1 318 187	0	1 318 187	A. IV. VH minulých let	854 880
				A. IV. 2. Nerozdělený zisk min. let	854 880
				A. V. VH běžného účetního období	- 4 260
AKTIVA CELKEM	2 436 987	136 891	2 300 096	PASIVA CELKEM	2 300 096

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Příloha R: Konečná rozvaha k 31. 12. 2019 v Kč

Aktiva				Pasiva	
	Brutto	Korekce	Netto		
B. Dlouhodobý majetek	1 118 800	162 558	956 242	A. Vlastní kapitál	1 398 000
B. II. Dlouhodobý hm. majetek	1 118 800	162 558	956 242	A. I. Základní kapitál	1 398 000
B. II. 2. Stavby	1 000 000	126 667	873 333	A. I. 1. Základní kapitál	1 398 000
B. II. 3. SMV	118 800	35 891	82 909	A. III Rezervní fondy	51 476
C. Oběžná aktiva	1 481 381	0	1 481 381	A. III. 1. Zákonný rezervní fond	51 476
C. IV. 2. Účty v bankách	1 481 381	0	1 481 381	A. IV. VH minulých let	850 620
				A. IV. 2. Nerozdělený zisk min. let	850 620
				A. V. VH běžného účetního období	137 527
AKTIVA CELKEM	2 436 987	162 558	2 437 623	PASIVA CELKEM	2 437 623

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Příloha S: Konečná rozvaha k 31. 12. 2020 v Kč

Aktiva				Pasiva	
	Brutto	Korekce	Netto		
B. Dlouhodobý majetek	1 118 800	188 225	930 575	A. Vlastní kapitál	1 398 000
B. II. Dlouhodobý hm. majetek	1 118 800	188 225	930 575	A. I. Základní kapitál	1 398 000
B. II. 2. Stavby	1 000 000	146 667	853 333	A. I. 1. Základní kapitál	1 398 000
B. II. 3. SMV	118 800	41 558	77 242	A. III Rezervní fondy	58 330
C. Oběžná aktiva	2 694 114	0	2 694 114	A. III. 1. Zákonný rezervní fond	58 330
C. IV. 2. Účty v bankách	2 694 114	0	2 694 114	A. IV. VH minulých let	981 293
				A. IV. 2. Nerozdělený zisk min. let	981 293
				A. V. VH běžného účetního období	1 187 066
AKTIVA CELKEM	2 436 987	188 225	3 624 689	PASIVA CELKEM	3 624 689

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Abstrakt

KORBELOVÁ, Edita; *Vznik podnikatelského subjektu na základě realizace konkrétního podnikatelského záměru*. Bakalářská práce. Plzeň: Fakulta ekonomická ZČU v Plzni, 72s., 2013

Klíčová slova

Podnikatelský plán, vznik podniku, společnost s ručením omezeným, finanční plán

Tématem této bakalářské práce je vznik podnikatelského subjektu zabývajícího se pěstováním Japonských topolů. V první části je popsán postup při pěstování této dřeviny a dále také možnosti jejího využití a možné dotace udělované na zemědělskou půdu. V druhé a třetí části jsou postupně vysvětleny pojmy: podnikání, podnikatel, podnik a živnost a jednotlivé kroky při zakládání společnosti s ručením omezeným. Poslední a nejobsáhlejší část obsahuje zpracovaný podnikatelský plán, jehož součástí jsou základní informace o podniku, analýza trhu, marketingový plán, finanční plán a analýza rizik. Na závěr práce jsou dle výsledků analýz a výpočtů zhodnoceny budoucí možnosti rozvoje tohoto podniku.

Abstract

KORBELOVÁ, Edita; *Establishing of a business entity based on the realization of a specific business plan*. Bachelor work. Pilsen: Faculty of Economics, University of West Bohemia in Pilsen, 72 p., 2013

Keywords

Business plan, company setup, Limited Company, financial plan

The topic of this thesis is a start of business subject dealing with growing Japanese poplars. The first part of the thesis describes the procedure for the cultivation of the trees and possibilities of its use and possible subsidies granted to agricultural land. In the second and third parts of the thesis are gradually clear up terms: business, businessman, establishment and trade, and the individual steps of stowing a limited liability company. The last and most extensive part included a business plan in which is implemented basic information about a company, market analysis, marketing plan, financial plan, and risk analysis. At the end of this thesis are on base results of analysis and calculations evaluated future possibilities of development of this company.