

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra ekonomiky



Diplomová práce

Podnikatelský plán založení veterinární ordinace

Bc. Markéta Kulíšková

© 2017 ČZU v Praze

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Bc. Markéta Kulíšková

Podnikání a administrativa

Název práce

Podnikatelský plán založení veterinární ordinace

Název anglicky

Business plan for the establishment of the veterinary clinic

Cíle práce

Cílem práce je na základě analýzy produktu, tržního prostředí a alternativ investičních možností strukturovat finanční plán, provést finanční analýzu společnosti a zjistit efektivnost zamýšlené investice.

Metodika

Studium odborné literatury, internetových materiálů, účetních výkazů, právních norem.

Analýza a komparace teoretických a empirických přístupů.

Rozhovory s odborníky z oboru.

Aplikace nastudovaných teoretických poznatků na reálném příkladu.

Časový harmonogram práce:

Přehled řešené problematiky: II.- VI. 2016

Cíl práce a metodika: do X. 2016

Informace o podniku a základní rozbor dat: do XII. 2016

Analýzy dat a základní výsledky: II. 2017

Závěrečné hodnocení a návrhy: III. 2017

Doporučený rozsah práce

60-80 stran

Klíčová slova

Podnik, podnikatelský plán, konkurence, riziko, marketing, zákazník, kapitál, léčba, domácí zvířata.

Doporučené zdroje informací

GLADIŠ, Daniel. Naučte se investovat. 2., rozš. vyd. Praha: Grada, 2005. Finanční trhy a instituce. ISBN 80-247-1205-9.

GRASSEOVÁ, Monika, Radek DUBEC a David ŘEHÁK. Analýza podniku v rukou manažera: 33 nejpoužívanějších metod strategického řízení. 2. vyd. Brno: BizBooks, 2012. ISBN 978-80-265-0032-2.

HAVLIŠ, Milan a Milan MALENA. Veterinární péče v českých zemích. Vyd. 1. Brno: Státní veterinární správa ve spolupráci s Veterinární a farmaceutickou univerzitou, 2011. ISBN 978-80-7305-589-9.

JANIŠOVÁ, Dana a Mirko KŘIVÁNEK. Velká kniha o řízení firmy: [praktické postupy pro úspěšný rozvoj]. 1. vyd. Praha: Grada, 2013. ISBN 978-80-247-4337-0

KOTLER, Philip a Gary ARMSTRONG. Marketing. Praha: Grada, c2004. ISBN 80-247-0513-3

PORVICOVÁ, Jana. Ekonomika a podnikání na dlani. 1. vyd. Olomouc: Rubico, 2002. Na dlani. ISBN 80-85839-80-6

SRPOVÁ, Jitka. Podnikatelský plán a strategie. 1. vyd. Praha: Grada, 2011. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4103-1.

Předběžný termín obhajoby

2017/18 ZS – PEF (únor 2018)

Vedoucí práce

Ing. Zdeňka Gebeltová, Ph.D.

Garantující pracoviště

Katedra ekonomiky

Elektronicky schváleno dne 5. 1. 2017

prof. Ing. Miroslav Svatoš, CSc.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 26. 1. 2017

Ing. Martin Pelikán, Ph.D.

Děkan

V Praze dne 29. 11. 2017

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou diplomovou práci "Podnikatelský plán založení veterinární ordinace" jsem vypracovala samostatně pod vedením vedoucího diplomové práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu použitých zdrojů na konci práce. Jako autorka uvedené diplomové práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušila autorská práva třetích osob.

V Praze dne 30. listopadu 2017 _____

Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala Ing. Zdeňce Gebeltové, Ph.D. za pomoc a odborné rady při zpracování mé diplomové práce. Dále bych ráda poděkovala rodině za veškerou podporu při studiu.

Podnikatelský plán založení veterinární ordinace

Souhrn

Diplomová práce sestavuje podnikatelský plán veterinární ordinace, která se bude nacházet v Praze. Práce je rozdělena na dvě části, teoretickou a praktickou. V teoretické části jsou definovány pojmy, které se týkají podnikání a jednotlivých kroků k sestavení podnikatelského plánu. Tato část obsahuje předpisy a zákony, kterými se bude muset veterinární ordinace řídit.

V praktické části práce jsou poznatky, získané studiem odborné literatury, internetových zdrojů, konzultacemi s veterinárním lékařem a jinými odborníky z oboru (účetní, bankovní poradci,...), uplatněny na vytvoření vlastního podnikatelského plánu. V této části práce jsou uvedené základní údaje o společnosti, nabízených službách a její konkurenční výhody. Rovněž je navržena vhodná marketingová strategie, kde je sestaven reálný finanční a realizační plán. Dále jsou zpracovány finanční výkazy od roku 2018 – 2020, které poskytují přehled o budoucí finanční stránce společnosti. Společnost pořizuje nemovitost pro svoje podnikání, kupní cena nemovitosti činí 6 000 000 Kč. Byla rovněž vyčíslena výše úvěru na zakoupení veterinární ordinace na částku 4 800 000 Kč. Tato investice bude pokryta investičním úvěrem od Komerční banky, a.s., a to v plné výši. Rentabilita investice první rok je vypočtena na hodnotu 6,65 % p.a. ze zisku 399 000 Kč. V dalších letech zisk dosahuje hodnot 486 000 Kč a 573 000 Kč. Následně jsou v práci zpracovány analýzy SWOT a PEST a na jejich vyhodnocení jsou stanoveny konkrétní návrhy strategie společnosti. V práci je také vysvětlen pojem bionická veterinární medicína. Tímto inovativním směrem se veterinární ordinace plánuje dále rozvíjet.

Klíčová slova: Podnik, podnikatelský plán, konkurence, riziko, marketing, zákazník, kapitál, léčba, domácí zvířata.

Business plan for the establishment of the veterinary clinic

Summary

The thesis lays out a business plan for a veterinary office that will be situated in Prague. The thesis has two parts: theoretical and practical. In the first part we define terms related to entrepreneurship and individual steps that need to be taken in order to put together a business plan. Regulations and laws the veterinary office will have to follow are also discussed here.

In the second part we present findings that were acquired through studying both literary and Internet sources, consulting veterinarians, and other experts in their respective fields (accountancy, banking, and other). These were used in the creation of a specific business plan. We also discuss basic facts about the company, the services it offers, and its advances over competing companies. Moreover, we propose a fitting marketing strategy along with its financial plan and implementation. We also present a financial statement from 2018 to 2020 that offers an overview of the company's financial situation. In order to start the business the company is planning to buy a property at the price of 6 000 000 Kč.

We also expressed the company's credit for buying a veterinary office for 4 800 000 Kč in numbers. This investment will be covered by the Komerční banka, a.s. in full. The rate of return for the first year was set to 6,65 % p.a. from the profit of 399 000 Kč. In the years to follow the profit should reach 486 000 Kč and 573 000 Kč. The SWOT and PEST analysis along with specific proposals for the strategies the company should pursue are also presented. The thesis also explains the term "bionic veterinary medicine" as the company plans to be taking this innovative approach in the future.

Keywords: Company, business plan, competition, risk, marketing, customer, capital, treatment, pets.

Obsah

| | | |
|-------|--|----|
| 1 | Úvod..... | 9 |
| 2 | Cíl práce a metodika..... | 11 |
| 2.1 | Cíl práce | 11 |
| 2.2 | Metodika | 11 |
| 3 | Teoretická část | 15 |
| 3.1 | Podnikání..... | 15 |
| 3.2 | Založení podniku..... | 17 |
| 3.3 | Sestavení podnikatelského plánu | 20 |
| 3.3.1 | Popis podnikatelské činnosti:..... | 22 |
| 3.3.2 | Cíle firmy a zákazníků | 23 |
| 4 | Potenciální trhy | 24 |
| 4.1.1 | Analýza konkurence | 25 |
| 4.1.2 | Marketingová a obchodní strategie..... | 25 |
| 4.1.3 | Marketingový mix..... | 26 |
| 4.2 | Realizační projektový plán..... | 29 |
| 4.2.1 | Finanční plán..... | 29 |
| 4.2.2 | Plánování výnosů a příjmů | 31 |
| 4.2.3 | Plánování nákladů a výdajů | 31 |
| 4.2.4 | Finanční výkazy | 32 |
| 4.3 | Hlavní předpoklady úspěšnosti projektu a jeho rizika | 33 |
| 4.4 | Analýza rizik | 34 |
| 4.5 | Společnost s ručením omezeným | 35 |
| 4.6 | Mise a hodnota společnosti | 38 |
| 4.7 | Veterinární lékařství..... | 39 |
| 5 | Vlastní práce..... | 41 |
| 5.1 | Úvod podnikatelského záměru veterinární ordinace..... | 41 |
| 5.2 | Právní forma podniku..... | 42 |
| 5.3 | Podnikatelský plán veterinární ordinace Petlife..... | 42 |
| 5.3.1 | Titulní strana | 43 |
| 5.3.2 | Základní informace o podnikatelském plánu..... | 43 |
| 5.3.3 | Základní východiska Petlife, s.r.o. a jeho popis | 44 |
| 5.4 | Nabízené služby | 47 |
| 5.4.1 | Základní ceník..... | 48 |
| 5.5 | Analýza trhu a konkurenčního prostředí | 50 |
| 5.6 | Konkurenční podniky | 50 |

| | | |
|-------|---|----|
| 5.7 | Dodavatelé..... | 51 |
| 5.7.1 | Dodavatelé medicínského materiálu..... | 51 |
| 5.7.2 | Dodavatelé krmení..... | 52 |
| 5.8 | Klienti ordinace..... | 53 |
| 6 | Marketing..... | 54 |
| 6.1 | Marketingové strategie a cíle ordinace..... | 54 |
| 6.2 | Marketingový mix..... | 55 |
| 6.3 | Marketingové prostředky..... | 57 |
| 6.3.1 | Marketingový rozpočet..... | 58 |
| 7 | Finanční plán..... | 60 |
| 7.1 | Zahajovací rozvaha..... | 60 |
| 7.2 | Cash flow 2018 – 2022..... | 62 |
| 7.3 | Očekávané příjmy..... | 62 |
| 7.4 | Očekávané výdaje..... | 64 |
| 7.5 | Predikce pro roky 2019 a 2020..... | 66 |
| 7.6 | Pesimistická varianta..... | 67 |
| 7.7 | Rentabilita a návratnost investice..... | 68 |
| 8 | Rizika projektu a předpoklady k jeho úspěchu..... | 69 |
| 8.1 | SWOT analýza..... | 69 |
| 8.2 | Případná rizika projektu..... | 71 |
| 8.3 | PEST analýza..... | 71 |
| 9 | Závěr..... | 78 |
| 10 | Seznam použitých zdrojů..... | 80 |
| 11 | Přílohy..... | 84 |

Seznam obrázků

| | | |
|------------|--|----|
| Obrázek 1: | Podnik a jeho činnost..... | 16 |
| Obrázek 2: | Fáze přípravy a realizace podnikatelského plánu..... | 20 |
| Obrázek 3: | Fáze finančního plánu..... | 31 |
| Obrázek 4: | SWOT schéma..... | 33 |
| Obrázek 5: | Mapa lokality ordinace..... | 46 |
| Obrázek 6: | Rozvaha první rok provozu 2018..... | 65 |

Seznam tabulek

| | |
|--|----|
| Tabulka 1: Odpisové skupiny | 13 |
| Tabulka 2: Roční odpisová sazba v % | 14 |
| Tabulka 3: Výhody a nevýhody společnosti s ručením omezeným..... | 38 |
| Tabulka 4: Náklady na mzdy včetně sociálního a zdravotního pojištění | 47 |
| Tabulka 5: Marketingové výdaje | 58 |
| Tabulka 6: Zahajovací rozvaha 2017 | 61 |
| Tabulka 7: Cash flow v tis. Kč | 62 |
| Tabulka 8: Příklad ošetření středně velkého psa | 63 |
| Tabulka 9: Tržby měsíční a roční pesimistická varianta | 67 |
| Tabulka 10: Měsíční a roční náklady pesimistická varianta..... | 67 |
| Tabulka 11: SWOT analýza..... | 69 |
| Tabulka 12: Případná rizika projektu..... | 71 |
| Tabulka 13: Počet obyvatel Prahy 5 k 1.1.2017 | 75 |
| Tabulka 14: Počet obyvatel Prahy 6 k 1.1.2017 | 75 |

Seznam příloh

| | |
|--|-----|
| Příloha 1 : Rozvaha 2018..... | 84 |
| Příloha 2: Výkaz zisků a ztráty 2018 | 86 |
| Příloha 3: Rozvaha 2019..... | 87 |
| Příloha 4: Výkaz zisků a ztráty 2019 | 89 |
| Příloha 5: Rozvaha 2020..... | 90 |
| Příloha 6: Výkaz zisků a ztráty 2020 | 92 |
| Příloha 7: Ceník původní veterinární ordinace | 93 |
| Příloha 8: Dotazníkové šetření..... | 94 |
| Příloha 9: Výpočet úroků investičního úvěru | 97 |
| Příloha 10: Příjmové skupiny v Hlavním městě Praze a Středočeském kraji..... | 100 |
| Příloha 11: Rovnoměrné měsíční odpisy | 101 |
| Příloha 12: Půdorys veterinární ordinace..... | 102 |
| Příloha 13: Smlouva o uzavření investičního úvěru | 103 |
| Příloha 14: Rentabilita investice | 108 |

| | |
|--|-----|
| Příloha 15: Doba návratnosti investice | 109 |
| Příloha 16: Cash flow 2018 | 110 |
| Příloha 17: Cash flow 2019 | 112 |
| Příloha 18: Cash flow 2020 | 114 |
| Příloha 19: Cash flow 2021 | 116 |
| Příloha 20: Cash flow 2022 | 118 |

1 Úvod

Založení prosperujícího podniku s dostatečným finančním kapitálem není jednoduché. Obstát s vlastním podnikem proti konkurenci na trhu, splácet veškeré závazky, a navíc být výdělečný, není tak snadné, jak se může někdy zdát. Prvním důležitým krokem je stanovení kvalitní a reálné strategie podniku. Dalším neméně důležitým krokem je mít kapitál, který dopomůže k plynulému startu úspěšného podnikání. Strategie, predikce, finanční analýzy a různé vize jsou zpracovány pomocí podnikatelského plánu.

Podnikatelský plán zhodnocuje klady a zápory vybrané podnikatelské činnosti, a tímto pak napomáhá k rozhodnutí, zdali je výhodné na trh vstoupit a započít tak svou podnikatelskou činnost. Pomocí různých analýz, které jsou v podnikatelském plánu vyhodnoceny, lze stanovit možné příležitosti a hrozby podnikání. Na hrozby by měl být podnik kvalitně připraven a zároveň by měl dostatečně využívat příležitosti trhu.

Vybraným podnikem v diplomové práci je veterinární ordinace. Činnost veterinární ordinace bude velice obsáhlá. Podnikatelským záměrem je poskytnout nejen kvalitní veterinární péči, ale zároveň rozvíjet své služby i za hranice běžné veterinární medicíny. Veterinárních ordinací je na českém trhu mnoho, ale většina z nich neposkytuje více náročné operační zákroky. V zahraničí se již poskytuje vysoce nadstandartní veterinární péče, která se dá srovnávat s humánním lékařstvím. Nové operační zákroky u zvířat dokáží nahradit různé končetiny pomocí protéz, které jsou na míru vyrobené pro zvířecí potřeby, či při rozsáhlejším poškození pohybového aparátu lze využívat šrouby, podložky a jiné pomůcky ke znovu upevnění kostí. Tento směr veterinární medicíny se nazývá Bionická medicína. Díky této medicíně lze transplantovat chrupavky, udělat korekci vrozené deformace a mnohem více. Bionická medicína zachránila za pomoci veterinárního lékaře Noela Fitzpatricka již mnoho zvířat před jistou eutanázií. Pan Fitzpatrick je celosvětově uznávaným veterinárním lékařem, který je velice znalý ve svém oboru veterinární ortopedie. Noel Fitzpatrick pochází z Irska a svou veterinární praxi provádí na území Velké Británie od roku 2005. Stal zakladatelem a zároveň ředitelem největšího veterinární referenčního centra Fitzpatrick Referrals, která se nachází v Surrey. Toto referenční centrum má dvě nemocnice. Jedna se zaměřuje na neurologickou a ortopedickou problematiku a druhá na onkologickou. Zde však jeho veterinární mise nekončí, Noel Fitzpatrick je rovněž ředitelem Fitzbionics. Fitzbionics se zabývá koncipováním, návrhy, vývojem, testováním a realizací výroby nových implantátů pro zmírnění bolesti a utrpení zvířat. Noel Fitzpatrick je

veterinární lékař velice oddaný své praxi, a díky němu se veterinární medicína vyvíjí dobrým směrem.

Mnoho lidí má své domácí mazlíčky jako členy rodiny, jsou ochotni udělat cokoli, aby je zachránili nebo jim zpříjemnili a ulehčili život, proto je důležité poskytnout jim možnost další volby za pomoci Bionické medicíny. Veterinární léčba v zahraničí dosáhla již neuvěřitelných úspěchů a je na čase tuto péči poskytnout i zvířecím pacientům v České republice.

“People who come to see us are naturally anxious for their beloved animal friend, but they are also full of hope” – Professor Noel Fitzpatrick (2016)

2 Cíl práce a metodika

2.1 Cíl práce

Cílem diplomové práce je poskytnout veškeré nezbytné informace, které jsou důležité při zahájení podnikatelské činnosti. Hlavním cílem práce je sestavení reálného podnikatelského plánu a jeho vyhodnocení. Hlavní cíl je tvořen cíli dílčími:

- 1) Analýza konkurence (počty veterinárních ordinací, jejich ceníky a rozsah nabízených služeb)
- 2) Vypracování marketingové strategie a vyčíslení jejich nákladů
- 3) Vyhotovení finančního plánu (výkazy zisků a ztrát, rozvahy a cashflow)
- 4) Vypracování a vyhodnocení SWOT a PEST analýzy veterinární ordinace
- 5) Postupný inovativní rozvoj podniku ve veterinárním oboru

2.2 Metodika

Diplomová práce je napsána jako souhrn nutných a praktických kroků, které je důležité splnit k započetí své úspěšné podnikatelské činnosti na trhu s veterinárním lékařstvím. Tyto informace poskytují praktický návod pro přípravu podnikatelského plánu a jeho následnou realizaci.

Diplomová práce je rozdělena na dvě části, na teoretickou a praktickou.

V teoretické části práce jsou definovány základní pojmy a charakteristika podnikání. Dále souhrn analýz a strategií, které jsou důležité pro úspěšné podnikání. Rovněž je zde nastíněna problematika veterinárního lékařství a jeho zákonitosti.

Teoretická část práce je tvořena prostudováním odborné literatury a internetových zdrojů. Mezi nejdůležitější publikace využití v diplomové práci se řadí publikace Podnikatelský plán a strategie (Srpková, 2011), Ekonomika a podnikání na dlani (Porvichová, 2002) a Marketing (Kotler a Armstrong, 2004).

Jelikož se jedná o obor veterinárního lékařství, tak bylo nutné nastudovat zákony týkající se tohoto oboru. Jednalo se o zákony: č. 166/1999 Sb. – Zákon o veterinární péči, č.246/1992 Sb. - Ochrana proti týrání zvířat, č.154/2000 Sb. - O šlechtění, plemenitbě a evidenci hospodářských zvířat, č.378/2007 Sb. - O léčivech. Tyto zákony je nutné dodržovat

v souladu se stanovenými předpisy Veterinární správy a jsou shrnuté v knize Veterinární péče v českých zemích. (Havliš, Malena, 2011)

V praktické části práce je sestaven reálný podnikatelský plán na základě teoretických poznatků. Jsou zde zpracovány veškeré nutné náležitosti, analýzy a vyhodnoceny predikce na budoucí vývoj veterinární ordinace.

Postupné kroky praktické části:

- 1) Stanovení cíle
- 2) Studium odborné literatury, viz teoretická část
- 3) Osobní dotazování – V okolí ordinace (10 km) bylo provedeno dotazování pomocí osobního polostrukturovaného rozhovoru. Po vyhodnocení šetření byl sestaven průměrný ceník za služby. S ceníkem je dále pracováno při výpočtu tržeb.
- 4) Sestavení marketingové strategie – K vyhodnocení a určení marketingové strategie bylo čerpáno ze SWOT a PEST analýzy, marketingového mixu a byly stanoveny náklady na propagaci, a tak stanoveno finanční zatížení marketingové kampaně. Veškeré náklady na propagaci, tvorbu webových stránek a jejich údržba byly stanoveny vybranými dodavateli (Inetprint, speedprint, internetový marketing a tisk-vizitek).
- 5) Vypracování SWOT analýzy – Analyzuje vnější a vnitřní prostředí, které ovlivňuje úspěšnost podniku na trhu. Podklady pro její vyhodnocení vnitřního prostředí jsou analýzy zdrojů, produktového portfolia, finanční analýzy a pro vnější analýza prostředí a okolí, konkurence.
- 6) Vypracování PEST analýzy – PEST analyzuje faktory vnějšího prostředí, které mají vliv na činnost podniku. Podklady pro vyhodnocení analýzy byly čerpány z Českého statistického úřadu (sociologické faktory), z justice.cz (zákony a předpisy) a z kurzy.cz (vývoj HDP).
- 7) Výpočet nákladů a výdajů – Výdaje pro založení společnosti jsou stanoveny dle internetových zdrojů a konzultací s účetní. Mzdy zaměstnanců ordinace jsou stanoveny dle průměrných platů, které jsou k nahlédnutí na internetové stránce platy.cz. K osobním nákladům jsou přičteny ostatní náklady = celkové náklady na měsíc a rok.

- 8) Výpočet výnosů a příjmů – Výnosy a příjmy byly stanoveny dle konzultací s veterinárním lékařem, který vede podobně velkou ordinaci. Přesné částky byly vypočítány roznásobením průměrné ceny za poskytnuté služby počtem pacientů.
- 9) Výpočet plánu Cashflow – Byl stanoven dle reálných příjmů a výdajů ordinace.
- 10) Predikce výkazů zisků a ztrát a rozvah – Finanční výkazy byly vyhodnoceny na dobu tří let z důvodů nutnosti předložení bance. Tyto výpočty jsou stanoveny dle průměrných cen za poskytované služby, náklady, výnosy, příjmy a výdaje. Hodnoty mají základ v prvním roce podnikání. Veškeré výkazy byly sestaveny majitelkou s asistencí účetní.

Pro závěrečné hodnocení projektu byla vyhodnocená veškerá získaná data během tvoření podnikatelského plánu. Největší vliv na zahájení činnosti měly SWOT a PEST analýza a finanční analýza.

Metody a použité vzorce

- 1) Pro odpisování majetku byly stanoveny rovnoměrné odpisy. Odpisová sazba se stanovila dle druhu majetku.

Rovnoměrný odpis:

roční odpis = (vstupní cena / 100) * sazba

Tabulka 1: Odpisové skupiny

| Odpisová skupina | Doba odepisování | Příklady |
|-------------------------|-------------------------|---|
| 1 | 3 roky | kancelářské stroje a počítače,.. |
| 2 | 5 let | osobní a nákladní automobily... |
| 3 | 10 let | klimatizační zařízení, vytápění,.. |
| 4 | 20 let | budovy ze dřeva a plastů, oplocení budov a inženýrských staveb... |
| 5 | 30 let | výrobní budovy, komunikace |
| 6 | 50 let | administrativní budovy, hotely,... |

Zdroj: vlastní zpracování, (Zákon o dani z příjmu č.586/1992 §32, 2017)

Tabulka 2: Roční odpisová sazba v %

| Roční odpisová sazba v % | | | |
|--------------------------|--------------------------|-----------------------------|---------------------------|
| Odpisová skupina | V prvním roce odpisování | V dalších letech odpisování | Pro zvýšenou vstupní cenu |
| 1 | 20 | 40 | 33,3 |
| 2 | 11 | 22,25 | 20 |
| 3 | 5,5 | 10,5 | 10 |
| 4 | 2,15 | 5,15 | 5 |
| 5 | 1,4 | 3,4 | 3,4 |
| 6 | 1,02 | 2,02 | 2 |

Zdroj: vlastní zpracování, Zákon o dani z příjmu č.586/1992 §31, 2017

2) Rentabilita investic = (čistý zisk / investice) * 100

Zdroj: Phillips, 2012

3) Doba návratnosti investice

$$TN_P = \frac{IN}{CF}$$

Zdroj: Gocht, 1988

IN náklady na investici, **CF** je roční peněžní tok

Datová základna je tvořena výkazy zisků a ztrát, rozvahami po dobu tří let, výkazy cash flow po dobu pěti let, různými výpočty a odbornou literaturou. Dále internetovými zdroji, které poskytli ceníky dodavatelů.

Rovněž vyhodnocenými dotazníky a smlouvou na investiční úvěr s částkami vypočtenými Komerční bankou, a.s..

3 Teoretická část

V teoretické části práce jsou definovány základní poznatky, které je potřeba znát k vytvoření podnikatelského plánu fiktivně založené veterinární ordinace. V jednotlivých kapitolách jsou popsány kroky, znalosti a postupy, kterými je nutno se řídit při zakládání podniku. Rešerše uvádí vybraný přehled o literatuře, která se daným tématem zabývá. Podnik bude v praktické části založen jako společnost s ručením omezeným.

Ve vyspělých státech s vyspělou ekonomikou jsou řazeny mezi úspěšné organizace ty, které mají dobré předpoklady pro přežití mezi konkurenty v daném prostředí, kladné hospodářské výsledky a sociální blaho¹. Aby těchto cílů mohl podnik dosáhnout, musí být na trhu aktivní v dosahování svých cílů a inovativní (např. sledovat trendy trhů a snažit se vytvářet nové technologie, neboli být o krok napřed před ostatními).

Důležitým faktorem v podnikatelském chování je dobré rozhodování, jednání a myšlení podnikatelů či manažerů společnosti. Tento faktor se nazývá **podnikavost** neboli schopnost. Důležité je, aby podnikatel dokázal vytvořit nebo objevit nové inovace, či zlepšit chod podniku atp. Umět využít veškeré své podnikatelské schopnosti účelně a účinně v pravý moment. (Vodáček L., Vodáčková O., 2013)

3.1 Podnikání

Podnikání je dle obchodního zákoníku definována jako soustavná činnost, provozovaná samostatně podnikatelem pod vlastním jménem, na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku. (Porvichová J., 2002).

Aby se dala činnost podnikatele nazývat podnikáním, je nutné, aby činnost podniku byla stále vykonávána v určitém časovém okamžiku. Podnikatel v rámci své podnikatelské činnosti pracuje bez jakéhokoli nadřízeného, řídí se vlastními myšlenkami a rozhodnutími, dle platných zákonů na území daného státu. Kvůli tomu také musí brát za veškerá svá rozhodnutí zodpovědnost. Všechny pracovní aktivity podnikatel nazývá vlastním jménem či

¹ Sociální blaho – zajištění finanční podpory pro zaměstnance nad rámec povinností společnosti: např. příspěvek na penzijní spoření, zdravotní pojištění atp.

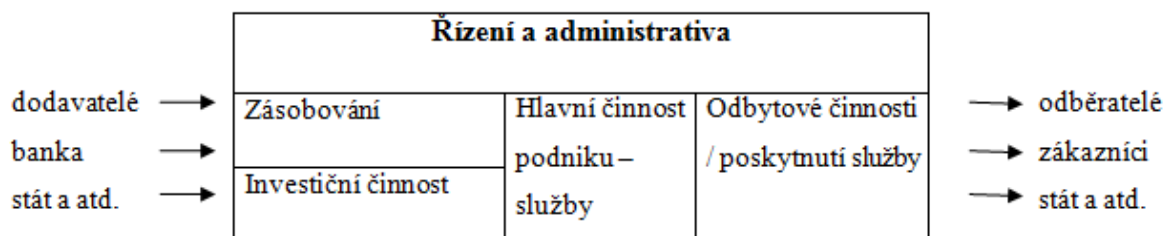
jménem podniku, aby byla jeho činnost jednoznačně identifikovatelná a zřejmá od konkurenčních podniků. Podnikání je také tvořeno za účelem zisku. Když podnik nevytváří zisk, nejspíše hospodaří špatně

nebo se jedná o neziskovou organizaci.

Podnik je definován (formulován) jako soubor hmotných, osobních a nehmotných složek podnikání. Majetek podniku představuje hmotný prvek podniku. Mezi tento majetek se řadí například budovy, samostatné movité věci apod. Osobní složku tvoří zaměstnanci podniku nebo sám podnikatel. Nehmotný soubor tvoří například know-how, patenty, licence atd.

Podnik je relativně uzavřený funkční ekonomický systém, který je propojen se svým okolím prostřednictvím různých vazeb (Porvichová J., 2002). Přesto, že je podnik uzavřený systém, pro svůj chod potřebuje určité instituce, kvůli kterým je funkční a stabilní. Mezi tyto instituce se řadí například banky, dodavatelé, odběratelé a zákazníci. Je nutné, aby podnik s těmito institucemi spolupracoval, aby měl z čeho vyrábět, pro koho vyrábět a také měl finanční prostředky, ze kterých může podnik nakupovat materiál apod.

Obrázek 1: Podnik a jeho činnost



Zdroj: Vlastní zpracování dle: Porvichová J. (2002).

Životní cyklus podniku

Životní cyklus podniku je rozdělení časových etap, které posunují podnik v jeho vývoji, vlastnostech a samotné existenci kupředu.

Dělí se přibližně do pěti základních fází:

- 1) *Zrození* – v této fázi se podnik pokouší proniknout na trh, prosadit se a být inovativní
- 2) *Růst* – Podnik se zvětšuje, expanduje na další trhy, člení se a formalizuje svou strukturu

- 3) *Zralost* – V této fázi má podnik za hlavní cíl efektivnost a stabilitu, pomalu přistupuje na byrokratický model oproti inovativnímu směru
- 4) *Oživení* – Podnik ve svém portfoliu diversifikuje produkty a služby dle trhu. Organizační struktura se člení na divize. Podnik klade důraz na formalizovaný systém řízení.

Podnik postupně prochází všemi fázemi, pokud je úspěšný a dokáže ve svém vývoji postupovat a zlepšovat svou pozici na trhu (*Gála a spol., 2012*).

Charakteristika podnikatele

Podnikatelem může být fyzická či právnická osoba. Fyzická osoba musí splňovat určité podmínky k získání pravomocí k podnikání, které jsou určeny dle zákonných norem (Obchodní zákoník, Živnostenský zákoník). U právnické osoby musí stejné předpoklady či podobné splňovat odpovědný zástupce (*Porvichová J., 2002*).

Podmínky k provozování živnosti dle Živnostenského zákona:

- Dosažení věku 18 let
- Právní způsobilost
- Bezúhonnost
- Předložení dokladu o tom, že žadatel nemá žádné daňové závazky vůči územním finančním orgánům

Dále se musí podnikatel dobře orientovat v oboru, mít organizační a řídicí schopnosti, správně komunikovat s lidmi, představu čeho chce dosáhnout a mít správně nastavený podnikatelský plán.

3.2 Založení podniku

Založení podniku je velice složitý rozhodovací a zakládací proces. Na počátku celého rozhodování je myšlenka podnikatele a samotné rozhodnutí, že chce podnikatel podnik založit.

Založení společnosti začíná sepsáním zakladatelské nebo společenské smlouvy. U zakládání společnosti s ručením omezeným se sepisuje společenská smlouva a společnost vzniká v den

zápisu do obchodního rejstříku. U podnikání jednotlivců je to zápisem do živnostenského rejstříku.

Podnikatel by také měl provést několik analýz trhu, než začne podnik na trhu působit.

Mezi tyto analýzy patří např.:

- Analýza budoucího trhu
- Analýza osobnosti zakladatele
- Analýza disponibilních finančních zdrojů

Během **analýzy budoucího trhu** by podnikatel měl mít rozhodnuto, na kterém trhu chce působit. Dále jaké výrobky či služby bude poskytovat, koho zvolit jako potenciální zákazníky, jak je ovlivnit, vědět, jaké mají nákupní zvyklosti. V neposlední řadě znát konkurenci na trhu. Zjistit jejich silné a slabé stránky a jaké jsou podmínky pro vstup na tento trh.

Další **analýza osobnosti zakladatele** zjišťuje odbornou a osobní způsobilost v oboru, ve kterém chce podnikat. Zde by se mělo zhodnotit jaké má podnikatel reakce na stres, schopnost řízení lidí, zdraví, čínorodost podnikatele a podpora rodiny. Dále hraje velkou roli vzdělání podnikatele, praxe v oboru, všeobecná znalost práv a povinností v oboru podnikání. V rámci **analýzy disponibilních finančních zdrojů** probíhá analýza zdrojů, které podnikatel vlastní či může získat. Získání těchto zdrojů lze například formou různých úvěrů u bank. Dále řeší kapitál podniku a jeho krytí všech zdrojů. V případě, že podnikatel vlastním kapitálem pokrývá přibližně 20 – 25% potřebného celkového kapitálu, měl by dobré finanční předpoklady k založení podniku (*Porvichová J., 2002*).

Finanční prostředky lze také získat za pomoci investování do cenných papírů, ale mnoho lidí má z toho strach či přímo averzi. Tento strach vzniká prvotně ze špatných zkušeností. (*Gladiš D., 2016*)

V případě podnikatelského plánu však nelze plně tato varianta využít, a to z důvodů dlouhé návratnosti investice.

Mezi analýzy lze také řadit strategické rozhodování pomocí podnikatelského plánu.

Podnikatelský plán lze definovat jako záměrnou strategii, posloupnost činností, které tvoří budoucnost podniku. Vyjadřuje „cestu“, která určuje kam má podnik směřovat. (*Grasseová M., a spol., 2012*)

Důvody proč se podnikatelský plán tvoří

Sestavování podnikatelského plánu vyžaduje mnoho práce a úsilí.

Z jakého důvodu je tedy nutné plán sestavovat? Důvodů je několik. Jeden z mnohých a velice důležitých je poučit se ze zkušeností lidí, kteří se již pohybují v podnikání a založili podobnou společnost, tudíž se lze z jejich případných chyb poučit, či inspirovat jejich úspěchy. Většinou se mezi podnikateli najde osoba, která lituje, že podnikatelský plán nevytvořila (následek je špatný chod společnosti) a zároveň se najdou podnikatelé, kteří jsou rádi, že podnikatelský plán mají (v podnikání se jim daří). Při vytváření podnikatelského plánu lze nalézt několik specifických a okamžitých výhod jako například: pomáhá získat finanční prostředky, pomáhá rozhodnout, zdali pokračovat v podnikání či nikoli, pomáhá zdokonalit podnikatelský koncept a mnoho dalších. *(McKeeve, Mike P., 2010)*

Většina lidí si myslí, že podnikatelský plán je tvořen hlavně pro potřebu banky. Není tomu tak. Zkušení podnikatelé vědí, že plán je důležitý hlavně pro ně samotné. Podnikatelský plán totiž poskytuje reálný základ, od kterého se podnikání může odvíjet.

Podnikatelský plán může mít formu velmi jednoduchou, v několika bodech lze sumarizovat a charakterizovat na jaký typ podnikání bude zaměřen a jaké budou plány. Ve složitější formě může být plán a jeho dokumenty rozsáhlejší a lépe charakterizovány.

Podnikatelský plán by měl obsahovat:

- V určitém časovém horizontu vyhodnocovat situaci, která probíhá v daný okamžik v podniku a poté nastavit podnikatelskou strategii.
- Rozpočet na nadcházející rok
- Detailní operační plán
- Řeší otázky managementu, marketingu, produktu a jeho prodeje
- Cílem plánu bývá: vytvořit plánovací proces, přímo popsat proces financování a tím usnadnit rozhodování o investiční činnosti, vytvořit strukturu podnikatelských aktivit, jejich návratnost a řízení podniku.

Výhody podnikatelského plánu

- Vytvořením podnikatelského plánu se ušetří čas i peníze - „Lepší je chybovat na papíře než na trhu“.
- Tvoří mapu budoucnosti podniku, díky které se podnikatel může rozhodovat

- Plánuje výdaje, které během podnikání nastanou, rozpočítává je v daném období, poskytuje podnikateli přehled a možnost dohledu nad nimi, určí přibližné množství peněz, které bude podnikatel potřebovat a může odhadovat hodnotu případných půjček.
- Rozpoznává odchylky od plánu a porovnává skutečnosti
- Nezbytnost pro přesvědčení banky či investora, že jejich investice budou mít dobrou návratnost
- Poskytuje potřebné informace podnikateli včas a díky tomu, může podnikatel případně hledat vhodné úvěry (Janišová D., Křivánek M., 2013)

Obrázek 2: Fáze přípravy a realizace podnikatelského plánu

Přípravná fáze

- Identifikace podnikatelských příležitostí
- Technicko – ekonomická studie
- Podnikatelský plán

Investiční fáze

- Vytvoření právní a organizační základny
- Příprava prostor technologických zařízení
- Personál

Provozní fáze

- Komunikace plánu dovnitř
- Definice cílů a rolí
- Vytvoření motivačních nástrojů

Zdroj obrázku: Janišová, D. a Křivánek M., (2013) vlastní zpracování.

3.3 Sestavení podnikatelského plánu

Je vhodné si položit otázku, jak je nutné podnikatelský plán sestavit. Pro prezentaci našich myšlenek v písemné podobě a na jejich představení našemu týmu či spolupracovníkům.

Prvotně je důležité zjistit, zdali je podnikatelský plán životaschopný a reálný.

Podnikatelský plán by měl obsahovat:

1. Titulní list
2. Obsah
3. Úvod, účel a pozici dokumentu
4. Shrnutí
5. Popis podnikatelské příležitosti
6. Cíle firmy a vlastníků
7. Potenciální trhy
8. Analýzu konkurence
9. Marketingovou a obchodní strategii
10. Realizační projektový plán
11. Finanční plán
12. Hlavní předpoklady úspěšnosti včetně rizik projektu
13. Přílohy

Zdroj: Srpová J. a kol., (2011)

Titulní list:

Zde se nachází základní informace o společnosti. Uvádí se obchodní název, logo firmy, název podnikatelského plánu, klíčové osoby, jméno autora, zakladatelé, datum založení atd. V podnikatelském plánu by také měla být uvedena věta, např.: „Informace obsažené v tomto dokumentu jsou důvěrné a jsou předmětem obchodního tajemství. Proto žádné informace z tohoto dokumentu nesmí být kopírovány, reprodukovány, nebo jakýmkoli způsobem publikovány a šířeny dále, a to bez písemného souhlasu autora plánu.“

Obsah:

Obsah podnikatelského plánu by měl být stručný a přehledný. Měl by mít rozsah přibližně na jednu stranu A4 dokumentu, či stranu a půl. Jsou zde uvedeny nadpisy první, druhé a třetí úrovně. Více podrobné členění není doporučeno z důvodů nepřehlednosti obsahu.

Úvod, účel a pozice dokumentu:

Úvod je zařazen na začátek podnikatelského plánu z důvodu informovanosti, rozsahu, podrobnosti a úplnosti plánu. Mělo by být také doplněno o jakou verzi plánu se jedná, kdyby náhodou docházelo ke změnám.

Shrnutí:

Shrnutí je popis toho, co je definováno a zpracováno v plánu podrobněji. Mělo by vyvolat zájem a zvědavost u potenciaálních investorů. Ve shrnutí má být:

služby či produkty, které bude společnost poskytovat, v čem je společnost lepší než ostatní, čím se liší, komentáře k trhu, komentáře ke konkurenci, klíčové osobnosti, úspěchy a finanční stránka společnosti.

3.3.1 Popis podnikatelské činnosti:

Zde je definována podnikatelská příležitost. Např. zaplnění mezery na trhu, vynalezení nového léku či technického principu atd. Mělo by být zmíněno, že zrovna v tento okamžik je vhodné s touto novinkou přijít na trh. Uvádí se potenciální zákazníci, kteří by službu mohli využít.

V rámci popisu podnikatelské činnosti se plán zaměřuje na popis produktu či služby, jeho konkurenční výhody a užitek pro zákazníka.

V **popisu produktu** jsou popsány jeho vlastnosti, fyzický vzhled atd.

Je tomu tak i u služby. Dobré je zmínit, zda se jedná o výrobek či službu, který se již na trhu nachází či nikoli.

Služba či výrobek musí mít **konkurenční výhodu**. Zejména v dnešní době, kdy je na trhu mnoho konkurentů je dobré nabídnout zákazníkům více než nabízí ostatní společnosti.

Lze být lepší, např. zajímavější koncepcí, profesionálnější přístupem, lepší finanční nabídkou.

Užitek pro zákazníka je jeden z nejdůležitějších prvků podnikatelského plánu. V případě, že nebude pro potenciální zákazníky zajímavý, nemůže být podnikatelský plán úspěšný. Musí se tedy předem stanovit, na který trh chce společnost vstoupit a jací jsou potenciální zákazníci.

Rovněž je v budoucnu nutné rozšiřovat základnu svých stávajících zákazníků.

Noví zákazníci tvoří budoucí část výnosů. Proto je důležité sledovat příchod nových zákazníků po dobu několika let. Roli ve zvyšování počtu zákazníků hraje například marketing, doprava na místo podniku apod. Pokud se počty nezvyšují, měl by podnik zjistit případné důvody tohoto problému, a poté je řešit. (*N. Giarratana, 2014*)

3.3.2 Cíle firmy a zákazníků

Společnost se snaží přesvědčit, že právě ona je schopna realizovat podnikatelský plán. Také je zde popsána struktura společnosti a vedení, které je velice důležité z důvodu dosažení stanovených cílů. Investoři v této části podnikatelského plánu hodnotí, zdali je vedení podniku vůbec schopné cílů dosáhnout a poté se rozhodují, zda budou do společnosti investovat.

4 Potenciální trhy

Podnikatelský plán lze úspěšně realizovat pouze tehdy, pokud budou mít potenciální zákazníci zájem o služby či výrobky, případně o jejich inovace. Pokud by bylo zavedení nových služeb či výrobků úspěšné, dalo by se předpokládat s velkým růstovým potenciálem na trhu. Potenciální trhy a jejich fakta zajímají investory a případně nové společníky. Uvádí se zde informace o celkovém a cíleném trhu.

V podnikatelském plánu musí být přesně definováno, na co se společnost bude zaměřovat. Plán se nezaměřuje na všechny zákazníky trhu, ale především na ty, kteří mají ze služby či výrobku velký užitek, mají ke službě či výrobku snadný přístup nebo jsou ochotni za službu či výrobek zaplatit.

Celkově to tedy znamená, že se vymezí cílený trh a popíše se jeho charakteristické znaky. Je také důležité dobrá segmentace trhu. Společnost by se měla zaměřovat cíleně, nikoli vytvářet reklamu jednotlivému zákazníkovi. Segmentace se vytváří dle stanovených kritérií, např. dle bydliště zákazníka, jeho oboru, atd. Z vybrané segmentace poté společnost vybere jeden nebo více segmentů, které budou pro službu či výrobek nejvhodnější. Poté správnost výběru ověří dle následujících kritérií:

- Růst segmentu
- Velikost segmentu
- Možnost vymezení se vůči konkurenci
- Shoda potřeby zákazníků a produktu
- Dosažitelnost zákazníků
- Síla konkurence

Také je důležité, zda cílové skupiny budou schopny za službu či výrobek zaplatit. Je nutné tuto informaci zjistit, protože bonita potenciálních zákazníků zajímá rovněž investory. Na základě segmentace trhu lze vypracovat také marketingovou strategii. Poté, co si určí společnost segment na trhu, je důležité získat o něm informace. Informace lze získat za pomoci internetu, publikací, statistického úřadu apod.

4.1.1 Analýza konkurence

Tato analýza je velice důležitá a je tedy nutné ji důkladně provést. Nejprve se určí společnosti, které jsou konkurencí. Mohou v budoucnu samozřejmě navýšit své počty, proto je vhodné počítat i s potenciální konkurencí. Konkurenti se dělí na hlavní a vedlejší. Mezi hlavní konkurenty se řadí společnosti, které mají dobré postavení na trhu, a předpokládá se, že budou mít i v budoucnu. Prozkoumají se jejich přednosti a nedostatky.

Na základě srovnání veškerých poznatků o konkurenčních společnostech lze určit u každé z nich konkurenční výhodu. I přes získané poznatky nelze zapomínat na názory zákazníků, proto je také vhodné vzít v potaz jejich názory na konkurenty společnosti.

4.1.2 Marketingová a obchodní strategie

Velký vliv na budoucí úspěch společnosti a i propagaci má právě marketing. Marketing je založen na vztazích se zákazníky.

Základ pro moderní marketingové myšlení a praxi vytváří přání a potřeby zákazníků. Přesnou definicí marketingu je, že na jedné straně je důležité uspokojování zákazníka a na straně druhé tvorba zisku. Cílem marketingu je vyhledávat a získávat nové zákazníky a zároveň udržet ty současné. Uspokojení jejich potřeb a docílení zisku ve společnosti. Mezi společnosti, které dostaly svým slibům a díky tomu mají stabilní základnu, patří např. Wal-Mart, který splnil svůj slib: „Vždy za nízké ceny!“ a nebo Coca-cola, která již po dlouhou dobu zaujímá na světovém trhu první místo ve výrobě a prodeji nealkoholických nápojů pomocí sloganu: „Život chutná“. Úspěšné firmy vědí, jak pečovat o své zákazníky, aby jejich zisky rostly a zároveň rostl i jejich podíl na trhu (Kotler P., Armstrong G., 2004). Proto je důležité vědět, jak zákazníkům svoji službu či produkt prodat.

V marketingové strategii se řeší tři základní okruhy problémů: výběr cílového trhu, určení pozice služby či produkt na trhu, rozhodnutí o marketingovém mixu (4P).

Výběr cílového trhu je zároveň segmentací trhu, která je již výše popsána v části o potenciálních trzích. Aby společnost správně zvolila segment trhu, musí zvážit jeho kupní sílu a velikost.

Po výběru správných segmentů zvolíme pozici, kterou chceme získat ve vybraných segmentech. Proto se rovněž **určuje tržní pozice**, která vyjadřuje postavení služby či produktu mezi ostatními konkurenčními nabídkami na trhu.

Po výběru cílového trhu a určení tržní pozice pokračuje **rozhodnutí o marketingovém mixu**. Toto rozhodnutí zpracovává vybraný tržní segment a zvolí cílovou pozici. Nejznámějším marketingovým mixem je mix složený z tzv. 4P (product, price, place, promotion).

V dnešní době jsou již různé inovace marketingového mixu např. 7P (product, price, place, promotion, politics, public opinion a people).

Dále se rozlišuje tzv. zákaznický marketingový mix 4C (customer, cost, convenience, communications), který se zabývá rozvojem vztahů se zákazníky. (Kotler P., Armstrong G., 2004).

4.1.3 Marketingový mix

Product (produkt)

Produkt je důležitým pilířem marketingu, protože díky němu uspokojuje společnost potřeby zákazníků a představuje základ nabídky společnosti. V této oblasti se zejména řeší, které produkty či služby nabízet, jak produkovat nové, které stahovat z trhu. Dále je důležité určit vlastnosti produktu či služby, např. design, značku, balení, obal atd.

U produktů je důležité a rozhodující v jakém objemu a sortimentu bude společnost produkty vyrábět a také jejich životní cyklus.

Největší riziko je pro investory u nových produktů, které společnosti uvádějí na trh. Pokud společnost přichází s novým inovativním produktem či službou, je důležité si tuto inovaci patentovat a tím zároveň i chránit. (Kotler P., Armstrong G., 2004).

Price (cena)

Cena vytváří příjmy společnosti a stojí na ní prosperita a existence společnosti. Pomocí ceny se určuje pozice u spotřebitelů, ovlivňuje nákup a určuje konkurenční pozice. Při tvorbě ceny se přihlíží na: cíle cenové politiky, cíle společnosti, náklady (fixní a vedlejší), poptávku, konkurenci, životní cyklus produktu, regulační a právní opatření.

Cenová politika může mít ve společnosti několik cílů:

Snaha přežít na trhu. Tato situace nastává, pokud je na trhu velký počet konkurentů. V této chvíli se může jednat i o neziskový prodej. Tato cena slouží pouze k pokrytí nákladů. Tuto taktiku může společnost uplatňovat pouze v krátkém období a během tohoto období musí problém vyřešit.

Snaha o maximalizaci zisku. Cena se tvoří z odhadu poptávky, poté společnost stanoví nejvyšší cenu pro maximalizaci zisku. (Kotler P., Armstrong G., 2004).

Snaha zaujmout co největší podíl na trhu. Tato tržní politika je možná, pokud společnost zaujímá největší podíl na trhu s nižšími náklady. Tento jev musí trvat v delším časovém úseku. Cena se stanoví dle konkurenčních cen. Jelikož chce společnost zaujmout co největší podíl na trhu, musí být ceny společnosti průměrné či podprůměrné. (Kotler P., Armstrong G., 2004).

Place (místo)

V podnikatelském plánu je důležité určit si prodejní strategii a distribuční cesty. Společnost si musí určit, kterými směry v propagaci bude postupovat. Např.: průběh prodeje (přímý/zprostředkovaný), zdali využít mezičlánky. Pokud využije mezičlánky, tak jakým způsobem.

V podnikatelském plánu rovněž popisujeme strukturu obchodního útvaru. Společnost během celého svého životního cyklu musí přizpůsobovat strategie novým potřebám zákazníků a změnám v nabídce konkurentů.

Náklady na prodej se dle podnikatelského plánu většinou určují dle procenta z obrátu, ale to však není příliš vhodné. Pro stanovení lze využít tento postup: definovat prodejní cíle, stanovit potřebný počet zakázek či zákazníků, vyčíslit náklady na prodejní aktivity (školení, péče o zákazníky, propagační akce...), stanovit nutný počet zaměstnanců pro toto oddělení, stanovit potřebnou kvalifikaci na tuto pozici a nelze také opomenout náklady na služební cesty, telefony atd. (Kotler P., Armstrong G., 2004).

Promotion (propagace)

Tato složka marketingového mixu je zřejmě nejviditelnější. Jedním z nejvíce známých marketingových nástrojů je reklama, ale nepatří sem pouze ta. Propagace se snaží plnit ekonomické cíle zlomocí stimulace poptávky k nákupu. Cílem propagace je informovanost zákazníků a to poskytnutím informací o existenci služby či výrobku, jejich vlastnostech, kvalitě apod. Dále se snaží o vytvoření pozitivních emocí zákazníků při setkání s daným produktem či službou. (Kotler P., Armstrong G., 2004).

Mezi nástroje propagace patří: reklama, public relations, podpora prodeje, osobní prodej, přímý marketing.

Reklama je propagace pomocí různých medií hromadným působením. Nejvýhodnější bývá reklama, která dokáže oslovit velkou skupinu zákazníků. Mezi nevýhody reklamy patří jednosměrnost komunikace. Reklamu lze také zaměřit na segment trhu, u kterého máme nejvíce potenciálních zákazníků, např. formou tiskovin.

Podpora prodeje probíhá u konečných zákazníků neboli spotřebitelů. Mezi podpory prodeje pro konečné zákazníky se řadí např.: kupónový prodej, slevy, vzorky zdarma, věrnostní programy, soutěže za nákup apod. Podobné podpory prodeje jsou i pro obchodní zprostředkovatele např.: slevy z katalogových cen, propagační předměty, vybavení prodejního místa atp.

Jako nejeftivnější, ale zároveň finančně nejnáročnější komunikaci se řadí **osobní prodej**. Jde o získání zákazníka při přímém rozhovoru mezi zákazníkem a prodejcem. Tento prodej je velice výhodný z mnohých důvodů, např. prodejce sleduje reakce zákazníka, dokáže dobře definovat vlastnosti či výhody výrobku nebo produktu apod. Osobní prodej je využíván hlavně u nabídek firmám. (Kotler P., Armstrong G., 2004).

Komunikace je v této formě prodeje nejdůležitější. Při prodeji či během nabídky služby by měl být veden dialog. Dialog je efektivní komunikace a správná komunikace je důležitá dovednost k získání nových zákazníků (Ulčin P., 2016).

Osobní prodej je např.: veletrh, obchodní setkání, poradenství.

Public relations vytváří vztah mezi společností a potenciálními zákazníky, zájmovými skupinami, ale také existujícími zákazníky. Public relations zvyšuje image, nepřímo stimuluje poptávku a zlepšuje celkový pohled na společnost. Na tento nástroj jsou náklady velice nízké. Public relations zajišťuje charitativní dary, sponzoring, komunikaci s médii, vydává podnikové časopisy, pořádá tiskové konference apod.

Posledním nástrojem je **přímý marketing**. Zaměřuje se přímo na konkrétní zákazníky. Cílem přímého marketingu je budování dlouhodobých vztahů se zákazníky a získávání okamžité odezvy. Využívá se zejména telefon, e-mail, poštovní služby atd. (Kotler P., Armstrong G., 2004).

4.2 Realizační projektový plán

Harmonogram všech činností a zajištění u dodavatelů je v podnikatelském plánu velice důležité. Tento harmonogram se nazývá realizační projektový plán. Prvotně se stanovují důležité milníky a kroky, které musí společnost v podnikatelském plánu splnit. Dále se určuje časový harmonogram, v rámci kterého se musí plán realizovat. Na tento projektový plán lze použít např. Ganttův diagram. Za pomoci Ganttova diagramu (úseček) se vyjádří přibližná délka činností a jejich náročnost. Z něj lze pak přesněji určit délku plánu. *(Srpková J. a kol., 2011)*

4.2.1 Finanční plán

Finanční plán vyjadřuje, zdali je podnikatelský plán uskutečnitelný z ekonomického hlediska. Pro vyhodnocení slouží podkladové materiály: plán nákladů, plán výnosů, plánovaný výkaz zisků a ztrát, plán peněžních toků, plánovaná rozvaha, plán financování, finanční analýza, výpočet bodu zvratu, hodnocení investic.

V případě zakládání nové společnosti či firmy je důležité si uvědomit, že společnost nemá žádný dlouhodobý majetek atp., proto je potřeba zajistit finanční prostředky na jeho pořízení. *(Srpková J. a kol., 2011)*

Struktura zdrojů financování:

Zabezpečení potřebných finančních zdrojů je nutné k zajištění rozvoje podniku. Finanční zdroje se dělí dle různých hledisek do dvou skupin:

- a) Vlastní kapitál a cizí kapitál – vlastní kapitál = vlastní jmění / cizí kapitál = cizí zdroje
- b) Interní zdroje a externí zdroje financování – interní zdroje jsou získány vlastní činností a externí jsou získány z vnějšku
- c) Dlouhodobý kapitál a krátkodobý kapitál – dlouhodobý kapitál má splatnost delší než jeden rok (dluhopisy, dlouhodobé a střednědobé bankovní úvěry), krátkodobý kapitál splatnost do jednoho roku (např. běžné bankovní úvěry).
- d) Základní kapitál – klíčový zdroj financování prvotně u zakládání podniku, lze ho také využít u rozvoje podniku, možnost navýšení pomocí vkladů společníků/vlastníků.
- e) Fondy ze zisku a nerozdělený zisk – kapitál vytvoření vlastní činností podniku, zdrojem je zisk po zdanění, který nebyl vyplacen v podobě podílů na zisku, ale zůstal v podniku.

Fond ze zisku je povinně vytvářen, kvůli krytí případných ztrát z hospodářských činností atd. Tyto fondy jsou financovány ze zisku a z nerozděleného zisku.

- f) Kapitálové fondy – kapitálové fondy tvoří emisní ážio (vzniká v případě emisí akcií) a ostatní kapitálové fondy. Ostatní kapitálové fondy jsou dary, dotace (Fotr J., 1999)

Kvůli bezproblémovému chodu podniku je nutné, aby byl správně finančně zajištěn, tvořil rezervy a měl správné samofinancování.

Zakladatelský rozpočet

Zakladatelský rozpočet kvantifikuje a stanovuje finanční prostředky nutné pro zahájení podnikání. Zahájení podnikatelské činnosti lze rozdělit do několika fází: založení podniku, zahájení podnikatelské činnosti a její stabilizace. Tyto fáze jsou financovány ze startovacího kapitálu a běžného kapitálu. Zakladatelský rozpočet je tvořen ze dvou složek, a to ze startovacího kapitálu a z běžného kapitálu, viz obrázek. (Veber J. a kol., 2012)

Účelem zakladatelského rozpočtu je zjistit potřebnou výši kapitálu k založení podniku (nákup majetku a zřizovací výdaje) a pro zahájení podnikání (potřebná výše pro úhradu výdajů/nákladů), než podnik začne produkovat příjmy. Dále za účelem prověření reálnosti kapitálu a stanovením struktury kapitálu. (Šiman J. a kol., 2010)

Zakladatelský rozpočet má obdobné výstupy jako finanční plán (výkaz zisků a ztrát, výkaz rozvahy, ...). Finanční plán je důležitou součástí podnikatelského plánu. Díky propočtům finančního plánu lze určit reálnost dalšího vývoje podniku. Pověšinou je podnikatelský plán sestavován, kvůli externím uživatelům, např. poskytnutí úvěru. Finanční plán tedy velice ovlivňuje rozhodnutí o poskytnutí dalších financí pro podnik, či nikoli. (Šiman J. a kol., 2010)

Obrázek 3: Fáze finančního plánu



Zdroj obrázku: *Veber J. a kol., 2012*

Startovací kapitál, neboli start-up capital, znamená podporu od investora společnosti při výrobě či prosazení nového produktu na trhu. Jedná se například o finanční podporu pro nákup materiálu z důvodu nedostatečného vlastního kapitálu společnosti. Jedná se však o velice rizikovou investici, proto o toto financování investoři nejeví velký zájem.

Start up probíhá ve čtyřech fázích:

- 1) Počáteční fáze – fáze nápadu
- 2) První investice – již se pracuje s nápadem, první prototypy výrobků
- 3) Růst – hotový výrobek/ služba, podnik se snaží rozšiřovat
- 4) Start-up – podnik již plně funguje a pracuje na další růstu

Nejúspěšnější start-up se nazývá unicorn. (*edotace, online 2016*)

4.2.2 Plánování výnosů a příjmů

Výsledkem podnikání, ať už pozitivním či negativním, jsou výnosy. Výnos je peněžité vyjádření činnosti za rok, měsíc atd. V případě podvojného účetnictví musí společnost brát v potaz, zda byly tržby již uhrazeny nebo ne. Proto je nutné odlišit příjmy a výnosy. Příjem je již přijatá peněžítá částka od odběratele za provedou činnost či prodaný výrobek. (*Srpová J. a kol., 2011*)

4.2.3 Plánování nákladů a výdajů

Náklady jsou peněžité vyjádření spotřeby výrobních faktorů. Oproti tomu výdaj je již úbytek peněžních prostředků. Pokud výdaj přímo vstoupí do výrobního procesu či do tvorby služby,

stává se nákladem. K efektivnímu řízení společnosti je nutné se zabývat strukturou nákladů.

Náklady se člení dle:

- druhu (energie, mzdy, materiál, odpisy...)
- účelu
- činností (provozní, finanční a mimořádné)
- podle objemu výroby (variabilní a fixní)

Každé z výše uvedených členění má pro firmu své uplatnění. Členění dle druhu slouží k porovnání s konkurencí. Účelové pro výpočet kalkulací a jejich kontrolu. Velkou důležitost v tomto členění hraje rozdělení nákladů na fixní a variabilní. Variabilní náklady se mění s objemem výroby. Řadí se sem např. spotřeba materiálu, obalů, energií atd.

Fixní náklady jsou neměnné, a proto je tedy objem výroby neupravuje. Jedná se např. o odpisy budov, odpisy samostatně movitých věcí, pojištění.

Dále také slouží fixní a variabilní náklady k výpočtu bodu zvratu. *(Srpková J. a kol., 2011)*

Během období zakládání a výstavby podniku existují pouze výdaje, které se nazývají investiční. Jsou to výdaje, které jsou dlouhodobě vázány v projektu. Mezi tyto výdaje se řadí např. zřizovací výdaje, nákup softwaru, nákup dlouhodobého majetku atd..

Když už je podnik fungující, mohou mít výdaje charakter provozní či investiční.

Investiční charakter je, pokud podnik dokončuje výstavbu, provádí rekonstrukci, či rozšiřuje svou činnost.

Provozní výdaje jsou např. na energii, materiál, suroviny, vyplacené mzdy, atp.

Provozní výdaje se tvoří během chodu podniku, dá se říci každým dnem. *(Fotr a Souček, 2011)*

4.2.4 Finanční výkazy

Finanční výkazy tvoří plánovaný výkaz zisků a ztrát, plán peněžních toků a plánovanou rozvahu. Finanční výkazy by měly být přehledné a případně poskytnuty k nahlédnutí investorům a bankám. Z počátku činnosti podniku či společnosti je vhodné zpracování výkazů podrobněji.

Mezi finanční výkazy se řadí:

- Plánované cash flow – uvádí příjmy a výdaje za určité období.

- Plánovaný výkaz zisků a ztrát – tento výkaz vyhodnocuje výnosy, náklady a hospodářský výsledek, dále určuje, jaký hospodářský výsledek bude v nadcházejících letech.
- Plánovaná rozvaha – představuje budoucí vývoj majetku společnosti a zdrojů jeho financování.

Ve finančních výkazech lze zjišťovat také různé ukazatele např. rentability, aktivity, zadluženosti, bod zvratu, návratnost investic atd. (Srpová J. a kol., 2011)

4.3 Hlavní předpoklady úspěšnosti projektu a jeho rizika

SWOT analýza (S – strenghts, W – weakness, O – opportunities, T – threats)

SWOT analýza slouží pro přehled slabých a silných stránek společnosti, ale také příležitostí a hrozeb podnikatelského plánu. Silná stránka společnosti může být např. dobré a kvalitní vedení oproti tomu slabá stránka nedostatek finančních prostředků. Příležitosti a hrozby můžou být např. atraktivní příležitosti k dosažení zisku, ale také problémy, které jsou s tím spojeny.

Obrázek 4: SWOT schéma



Zdroj obrázku: Sun Marketing.cz, 2016

4.4 Analýza rizik

Slouží k „varování“ proti případným rizikům, které mohou za určitých podmínek nastat a navrhuje přípravu opatření, pokud riziko nastane. Rizika můžeme rovněž dělit na ovlivnitelná a neovlivnitelná, nebo vnitřní a vnější.

Analýzu rizik lze vytvářet pomocí *expertního hodnocení faktorů rizik*, které je řízeno odborným odhadem a zhodnocuje významnost rizika dle pravděpodobnosti výskytu a intenzity negativního dopadu.

Dále se porovnává *analýza citlivosti*, která porovnává citlivost hospodářského výsledku na faktory, které ho ovlivňují. Mezi tyto faktory se řadí: poptávky, tržní ceny produktů či služeb atd.

Opatření ke snížení rizika

Jakmile společnost rizika objeví, musí tyto problémy řešit, případně začít do budoucna vytvářet preventivní opatření.

Opatření lze vytvářet pomocí *diverzifikace*, která představuje rozšíření výroby o další produkt v případě, že klesne poptávka po výrobku původním. Dále dle *dělení rizika*, které značí rozdělení rizika mezi dvě osoby, které se podílí na projektu. V neposlední řadě lze řešit riziko *transferem*, což spočívá v přesunu rizika na jiné subjekty. Snížit riziko lze také pomocí *etapové přípravy a realizace*. Při tomto opatření probíhá rozčlenění projektu do jednotlivých etap, pokud tedy jedna selže, riziko se řeší hned v té fázi a nepřenáší se dále.

Tato opatření ke snížení rizika jsou uvedena jako jedny z mnoha řešení, pomocí kterých lze rizika řešit.

Přílohy

V podnikatelském plánu není určený přesný počet příloh a ani jejich nutnost, jedná se o dobrovolnou část. Do příloh se řadí např.: analýzy trhu, články, prospekty, smlouvy. (Srpová J. a kol., 2011)

4.5 Společnost s ručením omezeným

Je jednou z forem obchodních společností a je využívána celosvětově. V České republice je nejrozšířenější formou podnikání, která je upravena dle zákona č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích.

Společnost může založit jeden nebo více společníků. Společnost musí obsahovat v názvu označení společnost s ručením omezeným či zkratky s.r.o. nebo spol. s r.o.

Minimální vklad společníka je 1 Kč, tudíž i základní kapitál je roven 1 Kč. Společnost je založena až po podepsání společenské smlouvy všemi společníky a potvrzením smlouvy notářem. Dále je nutný zápis do Obchodního rejstříku. Před podáním návrhu do obchodního rejstříku je nutné, aby byly splaceny všechny vklady společníků. Peněžité vklady alespoň z 30 % z celé částky. V případě nepeněžitého vkladu je nutné doložit znalecký posudek. Společnost při zániku ručí celým svým majetkem, společníci jen do výše svých vkladů společně a nerozdílně.

Společnost vznikne až zápisem do Obchodního rejstříku, nikoli v den založení. Další možností je zakoupení tzv. "ready-made". Jedná se o předem založenou společnost, která je již zapsána v Obchodním rejstříku s veškerými náležitostmi (název, identifikační číslo, sídlo, jednatelé a také splacený základní kapitál). Tato společnost je však založena pouze k dalšímu prodeji, proto nevyvíjí žádnou obchodní činnost.

Orgány společnosti s ručením omezeným:

- Valná hromada
- Jednatelé
- Dozorčí rada

Nejvyšším orgánem společnosti je **valná hromada**. Mezi členy valné hromady patří všichni společníci. Nejméně jednou za rok ji svolává jednatel společnosti. Valná hromada rozhoduje o změně společenské smlouvy, změně základního kapitálu, volí a odvolává jednatele či dozorčí radu, rozhoduje o rozdělení zisku, účetní závěrku atd. V případě jednočlenné společnosti tuto činnost vykonává společník.

Statutárním orgánem společnosti jsou **jednatelé**. Může být jeden nebo více jednatelů. Jednatel je v čele vedení obchodní společnosti. Jednatelé jsou uvedeni v Obchodním rejstříku.

Dozorčí rada je založena dobrovolně. Dohlíží na činnosti jednatelů, kontroluje účetní dokumentaci a předkládá konečnou zprávu o své činnosti valné hromadě (*business center, 2016, online*).

Společníci - Mají zde rozsah práv a povinností nerovný, dělí se dle účasti společníků ve společnosti.

Vznik členství ve společnosti s ručením omezeným může vzniknout různými způsoby např.: uzavřením smlouvy, zvýšením základního kapitálu společnosti, převodem obchodního podílu, děděním obchodního podílu, převodem obchodního podílu, právním nástupnictvím atd.

Práva a povinnosti společníků:

Právo na podíl na zisku – Základní podmínkou je, aby podnik nějaký zisk tvořil. Podíl na zisku pro společníky se určuje dle jejich vkladu do společnosti. Podíl na zisku je splatný do 3 měsíců od rozhodnutí valné hromady. Výplatu z podílu lze však vyplatit až po mezitímní účetní uzávěrce.

Právo na vypořádací podíl – Toto právo vzniká ještě za fungování společnosti na trhu. Právo nastává dnem, kdy společník odchází ze společnosti bez právního nástupce. Zaniká-li funkce společníka ve společnosti smrtí fyzické osoby, přechází podíl dle dědického řízení. Zánik právnické osoby lze těmito způsoby: vyloučením společníka, vystoupením společníka a zrušením účasti společníka soudem. Podle hodnoty společnosti se odhaduje výše vypořádání podílu.

Právo na podíl na likvidačním zůstatku – Podíl na likvidačním zůstatku vzniká, když společnost zaniká s likvidací. Tento podíl se nejprve určuje dle vkladu, který společníci vložili do společnosti. Pokud nebudou vklady stačit, podílejí se společníci dle poměru k výši svých vnesených či splacených vkladů. Jestliže žádný společník neměl vkladovou povinnost, rozdělí se likvidační částka rovným dílem mezi všechny společníky.

Právo podílet se na řízení společnosti – Prostřednictvím účasti na valné hromadě má společník právo podílet se na řízení společnosti. Řídit společnost mohou i nespolečníci, jednatelé, nebo jiné osoby zvolené valnou hromadou či prostřednictvím, jmenováním společenské smlouvy. Veškeré úpravy organizace a způsob hlasování jsou stanoveny v rámci společenské smlouvy. Pokud nestanoví společenská smlouva jinak, připadá jeden hlas na 1 Kč vkladu společníka. Pakliže se hlasování týká jednoho ze společníků, jeho právo na hlasování je pozastaveno.

Právo na informace – Právo nahlížet do dokladů a podkladů společnosti, právo na informace o chodu společnosti od jednatelů, právo na kontrolu údajů obsažených v dokladech atd. Tyto práva se určují dle společenské smlouvy. Právo ke kontrole dokumentů může být přeneseno i na zástupce společníků. Zástupce však musí být vázán mlčenlivostí. Mlčenlivost může být určena zákonem či smlouvou.

Právo na společnickou žalobu – V zákonem vymezených případech lze podat žalobu proti členu orgánu společnosti. Tuto žalobu může podat společník jménem společnosti. Společnická žaloba se stanovuje, pokud dozorčí rada či jednatel jednali v rozporu s povinnostmi péče řádného hospodáře a tímto způsobili společnosti újmu.

Minoritní práva – Minoritní práva jsou určeny pro společníky, kteří mají vklady do společnosti v minimální hodnotě 10 % základního kapitálu. Mohou dle svého práva svolat valnou hromadu. Pokud jim nebude na jejich žádost vyhověno do jednoho měsíce, mohou valnou hromadu svolat sami.

Vkladová povinnost – Výše vkladové povinnosti se určuje na základě společenské smlouvy. Dle společenské smlouvy musí společník vložit peněžitý vklad ve stanovené lhůtě, která je ve smlouvě určena. Nejpozději však vklad musí splatit do pěti let ode dne vzniku společnosti nebo od převzetí vkladové povinnosti za trvání společnosti. Nepeněžitý vklad musí být vložen před vznikem společnosti. Pokud společenská smlouva neurčí jinak a společník nesplatil svůj vklad včas, musí uhradit společnosti úroky z prodlení ve výši dvojnásobku sazby. Vedle úroku také může dojít k vyloučení společníka ze společnosti v tzv. kadučním řízení. Vyloučení rozhoduje valná hromada alespoň dvoutřetinovou převahou. Před vyloučením společníka musí být společník znovu vyzván k zaplacení vkladu v dostatečné lhůtě ke splnění závazku.

Dokud společník nesplatí svůj vklad, má omezené hlasovací právo na valné hromadě.

Příplatková povinnost – Příplatková povinnost znamená, další finanční příspěvek od společníka. Tento příspěvek však nemá vliv na základní kapitál ani na výši vkladu společníka. Tato povinnost je určena společenskou smlouvou, poté o ní rozhodne valná hromada, nebo ji může rozhodnout společník se souhlasem jednatele, pokud není ve společenské smlouvě určeno jinak.

Společenská smlouva také musí určit, jakou výši příspěvky nesmí překročit. Pokud některý ze společníků nebude pro příplatkovou povinnost hlasovat, nemůže ji odmítnout, ale má právo vystoupit ze společnosti ohledně podílu, na který se příplatková povinnost váže. Toto

právo může však využít pouze tehdy, pokud již splnil svou vkladovou povinnost s tímto podílem.

Prodlení při splácení příplatků má stejný postih, jako u splácení vkladů.

Zákaz konkurence – Jednatel nesmí působit ve společnosti se stejným předmětem činnosti.

Zákaz konkurence může společenská smlouva zakázat i společníkům.

Povinnost loajality – Povinnost loajality zavazuje společníka zachovávat vnitřní řád společnosti a chovat se ke společnosti čestně. (*business center, 2016, online*)

Tabulka 3: Výhody a nevýhody společnosti s ručením omezeným

| Výhody | Nevýhody |
|---|---|
| Podnikání je odděleno od osobního majetku | Nákladnější a delší proces založení |
| Za závazky se ručí jen do výše splaceného/nesplaceného základního kapitálu dle zápisu v Obchodním rejstříku | Nutnost vést účetnictví včetně další administrativy |
| Společnost je důvěryhodná pro jednání s ostatními společnostmi/podniky | Komunikace s úřady přes datovou schránku |
| Snadnější vstup investora nebo společníka | Do nákladů lze uplatnit pouze vynaložené výdaje, nelze je uplatnit paušálem |
| Snadnější prodej společnosti při ukončení činnosti | |

Zdroj tabulky: John A., 2015

4.6 Mise a hodnota společnosti

Mise společnosti popisuje k čemu je založena a za jakým účelem. Například energetická společnost k vyrábění a distribuci proudu do domácností.

Podstatou veškerého podnikání je poslání společnosti, kde se určují klíčové procesy přidáváním hodnoty. Veškeré tyto činnosti vedou ke koncovému klientovi, který ocenění službu či zboží tím, že za ně zaplatí.

Důležité je také přesně určit z jakého důvodu společnost zakládáme. Jeden z důvodů je jistý, finanční profit či alespoň návratnost investic, které byly do společnosti vloženy. Někteří podnikatelé však podniky zakládají, aby realizovali určitou myšlenku, která jim přijde

důležitá. Během zakládání společnosti naráží podnikatelé na různé milníky a mantinely, které jim ovlivňují další setrvání na trhu.

Hodnota společnosti v každé společnosti jsou určené hodnoty, kterými se společnost řídí. Tyto hodnoty se ve společnosti musejí stále připomínat jak zaměstnancům, tak i na druhé straně zájmovým skupinám. Hodnoty většinou určují chování lidí ve společnosti. Jedná se většinou o to, jak se zaměstnanci chovají k sobě navzájem, nebo jak se budou zaměstnanci chovat k zákazníkům.

Zásady, které si společnost určí, by měly dodržovat všichni po celou dobu její působnosti. Tyto zásady zároveň určují mantinely při jednáních se zákazníky a tvoří tak i image společnosti. (Janišová D., Křivánek M., 2013)

Image společnosti je velice důležitá pro budoucí dobré jméno společnosti a zároveň tvoří i dobrou reklamu.

4.7 Veterinární lékařství

Veterinární lékařství se zabývá léčbou, prevencí a veškerou zdravotní problematikou nemocí zvířat. Úkolem veterinárního lékařství je chránit zvířata a lidi proti různým zdravotním problémům. Ty se mohou přenést i na člověka, např. přes domácí mazlíčky či živočišné produkty.

Veterinární lékaři a veterinární technici zajišťují péči o zvířata, kontrolu živočišných produktů (hygieny na pracovištích, zdravotní stav zvířat atd.), rovněž „kontrolují“ státní hranice před zavlečením nákaz ze zahraničí. Veterinární lékaři, včetně celé veterinární péče jsou vedeni pod záštitou Státní veterinární správy České republiky.

V současné době se v České republice řídí podle zákona č. 166/1999 Sb. o veterinární péči a o změně některých spjatých zákonů v souladu s předpisy Evropské unie. Česká republika má rovněž zákon na ochranu proti týrání zvířat č.246/1992 Sb., zákon č.154/2000 Sb., o šlechtění a plemenitbě a evidenci hospodářských zvířat, zákon č.378/2007 Sb., o léčivech a o změnách některých souvisejících zákonů.

Mezi stanovené předpisy patří:

- péče o zdravotní nezávadnost potravin živočišného původu a krmiv
- péči o zdraví zvířat a jeho ochranu, zejména předcházení vzniku a šíření nemocí přenosných přímo či nepřímo mezi zvířaty vnímavých druhů (nákaz) a jiných onemocnění zvířat, jakož i jejich zdolávání
- ochranu zdraví lidí před nemocemi přenosnými ze zvířat na člověka a před poškozením či ohrožením zdraví lidí produkty živočišného původu
- ochranu území České republiky před zavlečením nákaz zvířat a nemocí přenosných ze zvířat na člověka a před dovozem zdravotně závadných produktů živočišného původu a krmiv ze zahraničí
- ochranu životního prostředí před nepříznivými vlivy souvisejícími s chovem zvířat, výrobou a zpracováním produktů živočišného původu, jakož i ochranu zvířat a jejich produkce před riziky ze znečištěného životního prostředí
- shromažďování, přepravu, neškodné odstraňování, další zpracování a použití vedlejších produktů živočišného původu, které nejsou určeny pro lidskou spotřebu
- dozor nad dodržováním povinností a požadavků stanovených veterinárním zákonem, předpisy Evropské unie, popřípadě jinými právními předpisy.

Výlučně kompetentní orgán veterinární správy je Státní veterinární dozor, který zodpovídá za prosazování cílů a zásad veterinární péče. Zodpovídá se Státní veterinární správě, krajským veterinárním správám, Městské veterinární správě v Praze a Ústavu pro veterinární biopreparáty a léčiva. *(Havliš M., Malena M. a kol., 2011)*

Veterinární lékařství bylo dříve především zaměřeno na hospodářská zvířata. V dnešní době se většina veterinářů spíše zaměřuje na „domácí mazlíčky“ mezi které se řadí např. psi, kočky, menší hlodavci apod. Veterinární medicína se již vyrovnala léčbě lidí a dokáže vyléčit mnohá těžká zranění (i za pomoci bionické medicíny) a diagnostikovat např. rakovinu a jiné nemoci. V některých oborech již léčbu lidí předbíhá. Bohužel většina veterinární léčby je finančně náročná, a proto si někteří lidé nemohou nadstandardní zákroky a péči dovolit.

5 Vlastní práce

5.1 Úvod podnikatelského záměru veterinární ordinace

Veterinární lékařství je jedním z velice výnosných a populárních lékařských oborů po celém světě. V dnešní době je pokrokové a začíná se vyrovnávat humánnímu lékařství. Pokrok ve veterinární medicíně je zřetelný nejen v rozšiřování nových technologiích na úrovni veterinárního lékařství, např. o přístroje: Sona, CT, defibrilátory, EKG apod., ale také v pokroku operačních zákroků. Jedním z příkladů pokroku této vědní disciplíny lze uvést Bionické veterinární lékařství. Jedná se o lékařství, které propojuje technologie s biologií. Dokáže například nahradit část končetin, pomocí různých chirurgických konstrukcí, vyléčit komplikovanou zlomeninu u zvířat a mnohé další, které ještě donedávna byly možné pouze u lidí. Veterinární lékaři díky této medicíně zachraňují zvířata od utracení. Této medicíně se věnují např. v Anglii, kde tyto zákroky provádí veterinární lékař Noel Fitzpatrick. Z tohoto příkladu je zřejmé, že veterinární lékařství se stále posouvá a zdokonaluje své techniky.

Veterinární lékařství je tedy velice pokrokové a majitelé zvířat dokáží investovat nemalé peníze do zdraví svých „mazlíčků“.

Hlavní náplní tohoto plánu je vytvoření konkurenceschopné veterinární ordinace, která bude nabízet i výjezd veterinárních lékařů k urgentním případům. Vhodnou lokalitou pro projekt veterinární ordinace byla zvolena Praha 5 – Motol. Tato oblast nemá vysokou konkurenci v oboru a mohou k ordinaci dojíždět klienti i z blízkého okolí Středočeského kraje. Další výhodou je také dobrá dostupnost díky stanici metra A - Nemocnice Motol a stanice tramvaje Obora Hvězda. Vzhledem k tomu, že Český národ má vysoký počet domácích zvířat, je tento obor velice lukrativní. V roce 2014 se na území České republiky chovalo okolo 2.128.000 psů a 1.084.000 koček². Tato veterinární ordinace bude zaměřena na péči o domácí zvířata např. psi, kočky, ptáky, drobné hlodavce a další.

Výhodou této veterinární ordinace bude výjezd lékařů k akutním případům, dobrá lokalita, kvalitní personál, příznivé ceny, možnost splácení zákroků s vyšší cenou a příjemné prostředí ordinace. Veterinární ordinace bude vedena pod názvem Petlife s.r.o.. Vzhledem k tomu, že ordinace se bude kupovat již plně vybavená a se stávající klientelou, bude cena

² Zdroj: Statistiky FEDIAF, online 2016

za veterinární praxi pro podnik nejen příznivá, ale rovněž i větší jistota budoucího zisku pro Petlife, s.r.o.. Ordinance bude odkoupena od veterinárního lékaře, který se již rozhodl ukončit svou praxi a odejít do důchodu.

5.2 Právní forma podniku

V práci je zvolená forma podnikání společnost s ručením omezeným. Jméno veterinární ordinace je Petlife s.r.o.. Majitelkou společnosti Petlife s.r.o. bude Bc. Markéta Kulíšková. Petlife s.r.o. byla vznikla v roce 2017 s vlastním kapitálem 1 750 000, který je tvořen vkladem 1 200 000 Kč majitelkou do kapitálových fondů a základním kapitálem 550.000 Kč. Společenská smlouva byla náležitě podepsána a potvrzena notářem. Dále byla společnost zapsána do obchodního rejstříku a veškeré vklady byly splaceny již před podáním samotného návrhu zápisu v plné výši.

Veterinární činnost je vykonávána podle zvláštního zákona č. 166/1999 Sb., o veterinární péči a změně souvisejících zákonů, proto není nutný pro podnikání v této činnosti živnostenský list (*živnostenského zákona č. 455/1991 Sb.*). Podnikatel, který hodlá provozovat veterinární činnost, musí požádat o zápis do příslušného seznamu, který vede Komora veterinárních lékařů České republiky. (*praha1.cz, 2017*)

Orgány společnosti s ručením omezeným:

- Valná hromada: majitel
- Jednatelé: majitel
- Dozorčí rada – dobrovolná, tudíž není založena

5.3 Podnikatelský plán veterinární ordinace Petlife

Vytvoření podnikatelského plánu je důležité pro utvoření představy o chodu budoucího podniku. Lze si díky němu představit, jaké nutné kroky, musí podnikatelé podstoupit pro založení plně fungujícího podniku. Vytvoří se zde odhad, jak by mohl podnik prosperovat, či jaké možné komplikace při založení mohou nastat. To vše a mnohem více může podnikatelský plán představit.

5.3.1 Titulní strana

Titulní strana slouží k rychlému představení společnosti. Je zde souhrn základních informací včetně loga ordinace, claimu a jejího sloganu. Logo společnosti bylo vytvořeno a navrženo zakladatelkou společnosti Markétou Kulíškovou společně s grafikem, který myšlenky převedl do realizace loga.

Podnikatelský plán Petlife s.r.o.



Zdroj loga: vlastní zpracování s grafikem.

Vypracovala: Bc. Markéta Kulíšková

IČ: 46157895

DIČ: CZ46157895

Název organizace: Petlife s.r.o.

Sídlo společnosti: Bolívarova 5, Praha 6

Kontaktní osoba: Bc. Markéta Kulíšková

www: www.petlife.cz

e-mail: petlife@seznam.cz

tel.: +420278965748

5.3.2 Základní informace o podnikatelském plánu

Účel dokumentu

Účelem tohoto podnikatelského plánu je prohlášení investorovi, kde se společnost Petlife s.r.o. zaručuje, že ze své podnikatelské činnosti bude schopna zajistit návratnost investice.

Základní informace o podnikatelském plánu

Společnost Petlife s.r.o., chce svým potenciálním a stávajícím klientům nabídnout kvalitní veterinární péči obohacenou o výživové poradenství pro zdravotně nemocné (různé alergie) či obézní zvířata. V rámci lokality Praha 6 a jejího okolí byl dle průzkumu zjištěn počet 80 potenciálních pacientů. Průzkum byl proveden dotazováním v lokaci ordinace v rozsahu cca 10 km. K potenciálním pacientům nebyl připočten počet již stávajících, kteří jsou v portfoliu původního veterinárního lékaře, a to v počtu 420 pacientů. Tato veterinární ordinace chce především zaujmout svou kvalitní péčí, výživovým poradenstvím a možným výjezdem veterinárních lékařů k pacientům.

5.3.3 Základní východiska Petlife, s.r.o. a jeho popis

Základní východiska popisují mise, vize a cíle veterinární ordinace. Tyto informace jsou důležité pro budoucí představu podniku, jaký směrem by se měl rozvíjet, na jaké činnosti apelovat, aby tak dosáhl svých vizí, cílů a podstaty.

Základní informace o společnosti, mise, vize a cíle

Petlife, s.r.o. je právnická osoba, která vzniká na základě iniciativy studentky České zemědělské univerzity Markéty Kulíškové a dvou veterinárních lékařů. Zakladatelem je však pouze Markéta Kulíšková, ale oba veterinární lékaři se zavázali aktivně podílet na chodu společnosti a jejímu rozvoji, aby byla ordinace konkurenceschopná a úspěšná.

Mise společnosti Petlife, s.r.o.

Misí společnosti Petlife, s.r.o. je poskytovat nejlepší veterinární péči pacientům, kteří jí byli svěřeni.

Vize společnosti Petlife, s.r.o.

Vizí společnosti je poskytování inovativní veterinární péče, a posunutí tak veterinárního lékařství za hranice stávajících možností. Vytvořit tak pohodový a zdravý život nejen pro majitele zvířat, ale také pro zvířata samotné.

Cíle společnosti Petlife, s.r.o.

Prvotním cílem společnosti Petlife, s.r.o., je zajistit si stabilní postavení mezi konkurenty. Dále dosahovat zisku již v druhém roce fungování ordinace a v dalších letech mít nárůst zisku o 5 – 7%. V delším časovém horizontu by společnost chtěla rozšiřovat působnost i do dalších lokalit na území města Prahy.

Vedení společnosti Petlife, s.r.o.

Společnost Petlife, je založena jako s.r.o. s jedním vlastníkem, a to Bc. Markétou Kulíškovou, která má vystudovaný ekonomický obor a velice se zajímá o veterinární lékařství. Díky konzultacím s veterinárními lékaři, které bude zaměstnávat, má důležité poznatky i z praxe. Další informace o založení veterinární ordinace získává a doplňuje konzultacemi s majiteli jiných veterinárních praxí. Této společnosti se věnuje na plný úvazek a vkládá do ní veškerou důvěru.

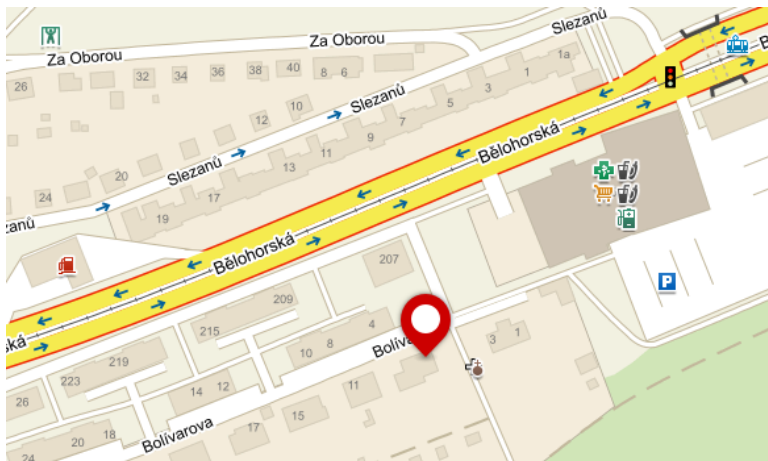
Mezi klíčové činnosti majitelky bude patřit:

- Zajištění plynulého provozu veterinární ordinace
- Veškerá administrativní činnost
- Komunikace s dodavateli, objednávky dodávek zboží a materiálu
- Příjímání pohovory nových zaměstnanců a jejich základní zaškolení
- Komunikace s úřady
- Zajištění servisu a oprav strojů atd.

Poloha ordinace a sídla

Jak již bylo uvedeno na titulní straně, provozování činnosti a zároveň sídlo společnosti je na adrese: Bolívarova 5, Praha 6. Tato lokalita Prahy je dle požadavků společnosti ideální.

Obrázek 5: Mapa lokality ordinace



Zdroj obrázku: Mapy.cz, [online]. [cit. 2017-09-08].

V tomto objektu funguje veterinární ordinace s dlouholetou praxí. Veterinární ordinace je nabízena k prodeji. Původní veterinář svou praxi ukončuje a odchází do penze k datu 1.12.2017. Tento prostor je pro podnikatelský záměr vhodný. Předchozí veterinář nedokázal ordinaci udržovat v tempu konkurence a bohužel některé metody léčebných zákroků byly zastaralé. Celková cena odkupu praxe včetně prostor ordinace (domu) činí 6 000 000,- Kč. Částka sice není nízká, ale ordinace je plně vybavena a připravena k plnohodnotnému provozu. Je zde počítáno s některými úpravami objektu, aby ordinace splňovala veškeré požadavky na budoucí provoz. Na tyto drobné stavební úpravy jsou již vyhrazené vlastní finanční prostředky.

Veterinární ordinace se nachází v domě, který je staršího typu. Vybraný architekt Daniel Weisskopf vypracoval plánek struktury vnitřního prostoru ordinace dle zadaných požadavků. Prostory budou upraveny tak, aby se každý pacient a jeho majitel v ordinaci cítil „jako doma“ a zároveň tyto prostory plnily praktické účely. Plánek, viz příloha č. 12.

Provozní doba

| | |
|-------------------------|------------------------------------|
| Pondělí – pátek: | 8:00 – 20:00 |
| Sobota a neděle: | dle objednávek či urgencye případu |

Zaměstnanci:

V naší ordinaci bude jednosměrný provoz, kde se budou střídat dva veterinární lékaři. Naplánovaná je také neplacená stáž jednoho studenta z Veterinární a farmaceutické univerzity v Brně, fakulta veterinárního lékařství. Dále zde budou zaměstnány dvě sestřičky s tím, že jim bude z počátku pomáhat majitelka na recepci a v celkovém provozu ordinace. Majitelka bude hlavně zařizovat veškeré objednávky, platby atd. a bude se starat o celkový chod společnosti.

Tabulka 4: Náklady na mzdy včetně sociálního a zdravotního pojištění

| | Počet | Hrubá mzda | Sociální (25%) a zdravotní (9 %) pojištění | Celkem |
|---------------------------|----------|----------------|--|------------------------|
| Sestry | 2 | 32258,- | 10968,- | 43226,- |
| Veterinární lékaři | 2 | 45026,- | 15309,- | 60335,- |
| Majitel | 1 | 15250,- | 5185,- | 20435,- |
| Celkem | 5 | 92534,- | 31462,- | <u>123996,-</u> |

Zdroj: Vlastní zpracování, hodnoty mezd odvozeny z platy.cz online (2017)

V případě, že by zaměstnanci byli v práci o víkendu či svátcích, je zde stanoven čtyřicetiprocentní příplatek.

5.4 Nabízené služby

Veterinární ordinace Petlife, s.r.o. bude poskytovat veškerou základní veterinární péči, nadstandardní ošetření a poradenské služby v oblasti výživy. Cena základního ošetření bude 390,-Kč za zvíře. Základní ceník služeb bude pouze orientační, ceny ošetření budou záviset na náročnosti provedení ošetření a velikosti pacienta. V budoucnu se ordinace bude také specializovat na bionickou medicínu.

Dotazníkové šetření

Z důvodů zkvalitnění služeb a sestavení ceníku ordinace bylo vyhotoveno dotazníkové šetření. Šetření bylo provedeno za pomoci polostrukturovaného dotazování z důvodu dalších doplňujících otázek. Dotazník je uveden v příloze č. 8. Bylo dotazováno 107 lidí z Prahy a okolí. Z tohoto vzorku bylo zjištěno 80 potenciálních zákazníků. Z důvodu, že jsou v dotaznících vyplněna citlivá data, bylo rozhodnuto, že nebudou dotazníky zveřejněny. Na základě dotazníků byl vyhotoven ceník, který je uveden v kapitole 5.4.1.. Dále bylo zjištěno, že každý majitel zvířete navštěvuje svého veterinárního lékaře alespoň dvakrát do roka.

Z tohoto vzorku byla vyhodnocena také průměrná částka (každý dotazovaný byl dotazován individuálně) za návštěvu veterinární ordinace na 1024 Kč. Částka je vyšší z důvodu toho, že 60 osob z dotazovaných v ordinaci kupují rovněž krmivo a antiparazitní prostředky, což navýšilo cenu za návštěvu ordinace.

Dotazování byli také seznámeni s tématem Bionické medicíny a dotazování, zdali by byli ochotni si za tyto zákroky zaplatit. Překvapivě byla reakce 50 osob velice pozitivní a byli by ochotni za tyto zákroky zaplatit.

Z průzkumu lze říct, že o ordinaci v okolí je zájem a klienti jsou příznivě nakloněni k zákrokům pomocí Bionické medicíny.

5.4.1 Základní ceník

Jedná se pouze o orientační ceny služeb. Cena bude záviset na zdravotním stavu, velikosti pacienta a celkové nutné péči. V příloze č. 7 je k porovnání ceník původní ordinace. Ceny se příliš neliší z důvodu udržení, co největšího množství pacientů.

Základní vyšetření 390 Kč (poslech srdce, měření teploty, vyšetření uší, očí a tlamy, materiál a případně vážení zvířete)

Kontrola 230 Kč

Dermatologické vyšetření 350 Kč

Ortopedické vyšetření 350 Kč

Neurologické vyšetření 350 Kč

Výživové poradenství včetně návrhu jídelníčku 250 Kč

Čipování zvířete 690 Kč

Vystavení pasu 310 Kč
Vstupní prohlídka 290 Kč
Vyšetření zvukovodu 530 Kč
Vyšetření drobného savce 200 Kč
Sonografie 450 Kč – 900 Kč
RTG 390 Kč – 1290 Kč
Zubní ultrazvuk 750 Kč – 1950 Kč
Extrakce mléčných zubů 530 – 1000 Kč
Kastrace kocoura 900 Kč
Kastrace kočky 1350 Kč
Kastrace psa 1100 Kč – 1600 Kč
Kastrace feny 1600 Kč – 3200 Kč
Chirurgický zákrok 1100 Kč a výš dle náročnosti zákroku
Anestezie 500 Kč – 1800 Kč
Hospitalizace pacienta 190 Kč/den
Biochemické vyšetření krve 260 Kč
Kompletní hematologické vyšetření krve 390 Kč

5.5 Analýza trhu a konkurenčního prostředí

Jako celkový trh byly definovány zdravotní služby pro zvířata. Cílový trh byl zvolen na veterinární ordinace pro malá domácí zvířata. V současné době je velikost trhu rozsáhlá, ale rovněž stále stoupá počet potenciálních klientů na území hlavního města Prahy. Majitelé domácích zvířat jsou ochotni zaplatit za své „členy rodiny“ nemalé částky. Proto vstup na tento trh je velice dobrý. Jelikož veterinární ordinace Petlife s.r.o. se bude nacházet v dobré lokalitě, je velice pravděpodobné, že se klientela bude stále rozrůstat. Ordinace bude rovněž ve vlastních prostorách, tudíž se nebude muset obávat jiných možných majitelů ani případného navýšení nájmu od majitele domu.

Byl proveden průzkum mezi obyvateli v okolí veterinární ordinace. Tento průzkum probíhal v první polovině roku 2017 a jednalo se o základní otázky ohledně provozu veterinární ordinace (dotazník, viz příloha č. 8). Z průzkumu bylo zjištěno, že v této oblasti je velký zájem o veterinární ordinaci. Důvodem je, že stávající majitel veterinární ordinace svoji činnost již omezoval. Je pravděpodobné, že po převzetí kliniky bude počet ošetřovaných pacientů narůstat. Ordinace se bude rovněž zabývat výživovým poradenstvím, které žádná ordinace v okolí nenabízí a v budoucnu bionickou medicínou.

Ve Středočeském kraji se v současné době nachází 227 ordinací a v západní části Prahy 58 ordinací. O víkendu má otevřeno pouze 27 ordinací ve Středočeském kraji, v západní části Prahy 21 ordinací. Petlife bude reagovat na tuto skutečnost otevřením ordinace o víkendu v urgentních případech a na objednání. (*firmy.cz, 2017*)

Petlife s.r.o. rovněž bude v budoucnu nabízet bionickou medicínu, která ve Středočeském kraji není.

5.6 Konkurenční podniky

Konkurenční podniky se nachází na území hlavního města Prahy. Největší konkurencí se však stávají ordinace v oblasti Prahy 6. Dle průzkumu konkurence bylo zjištěno, že základní nabídka služeb je podobná, avšak žádná z ordinací se v budoucnu neplánuje rozvíjet v bionické medicíně, jako společnost Petlife s.r.o. a zároveň nejsou specializovaní na výživové poradenství. Informace byly zjištěny na základě analýzy webových stránek veterinárních ordinací (ceníků, druhů nabízených služeb). Konkurenční veterinární ordinace

byly vybrány dle vzdálenosti od místa Petlife s.r.o. do 10 km. Lokalita byla dohledána pomocí webových stránek Mapy.cz.

Největším konkurentem je veterinární ordinace Veterina Praha, která má tři pobočky. Pobočky se nacházejí na Červeném vrchu, Petřinách a Hostivicích. Ordinace na Červeném vrchu je otevřena i o víkendech. Dalším ze silných konkurentů je veterinární klinika Delta, která nabízí ošetření i o víkendu a má dvě pobočky. Jedna se nachází na Ruzyni a druhá na Řepích. Ovšem ani jeden z konkurentů nenabízí již zmíněné výživové poradenství. Výživové poradenství je v dnešní době důležité, protože většina psů a koček na území hlavního města Prahy je obézních. Během průzkumu, který byl proveden v první polovině roku 2017, bylo zjištěno, že žádná ordinace neposkytuje bionickou medicínu, která dokáže zachránit nejméně život před eutanázií. Petlife s.r.o. bude v tomto směru inovovat a poskytovat tyto služby i na českém trhu.

5.7 Dodavatelé

Vzhledem k tomu, že se společnost Petlife, s.r.o. bude zabývat sektorem veterinárního lékařství, je nutné objednávat zboží a materiál od kvalitních dodavatelů. Vybraní dodavatelé by měli mít kvalitní produkty s dlouhou expirací a krátkou dobou dodání.

Společnost Petlife s.r.o. vybrala pouze osvědčené dodavatele, kteří byli doporučeni jinými veterinárními ordinacemi.

5.7.1 Dodavatelé medicínského materiálu

Hlavní dodavatelem veterinárních přípravků bude společnost Bioveta, a.s..

Bioveta, a.s. je společnost s dlouholetou činností v oboru veterinárních přípravků. Má velice dobré zázemí a vysoký počet zaměstnanců. Exportuje do více jak 90 zemí světa a její portfolio přípravků je velice obsáhlé a vyhovuje požadavkům společnosti Petlife, s.r.o.. (*bioveta.cz, online 2017*)

Jedná se tedy o velice stabilního a lukrativního dodavatele. Pro všechny tyto předpoklady splňuje požadavky na dlouholetého dodavatele pro společnost Petlife, s.r.o..

Dalším dodavatelem bude společnost Trhoň s.r.o.. Tato společnost je výhradním obchodním partnerem mnohých společností, které se zabývají veterinárními pomůckami a materiály. Dále nabízí i vyhotovení operačních setů a jiných materiálů, dle požadavků zákazníka. Zástupci společnosti zároveň poukazují na velké zásoby běžného materiálu a rychlosti jeho dodání, tudíž se tato společnost stala dalším vhodným dodavatelem pro začínající veterinární ordinaci. (*veterina-trhon.cz, 2017*)

5.7.2 Dodavatelé krmení

Hlavními dodavateli krmiv bude Royal Canin a Marp.

Royal Canin byl založen veterinárním lékařem Jeanem Catharym. Splňuje mnohé požadavky na kvalitu stravování pro psy a kočky. Jean Cathary provedl studie na zdravou výživu a vytvořil velice přesné složení krmiv pro specifické potřeby psů a koček. Tato společnost se rovněž zaměřila na krmiva dle plemen. Bylo vytvořené složení krmiv dle požadavků jednotlivých ras psů a koček. Nelze také opomenout, že společnost vyrábí přímo veterinární krmiva, která jsou zaměřena na určité disfunkce psů a koček. Vet diet canin nabízí sortiment od krmiva pro obézní zvířata až po kardiaky. (*royalcanin.cz, 2017*)

Díky těmto krmivům dokáže veterinární lékař pracující pro společnost Petlife, s.r.o. poskytnout veškerou péči a poradenství při jakýmkoli zdravotním problému zvířete.

Krmiva Marp vyrábí holistická krmiva a super prémiová krmiva. Jedná se o společnost, která si zakládá na velice dobrým a kvalitním složením svých produktů. V jejich krmivech je vysoký obsah masa, prvotřídní suroviny, neobsahují chemické konzervanty a mají mnoho dalších výhod. Tato společnost se snaží díky složení svých krmiv předejít budoucím zdravotním komplikacím u psů a koček. (*marppetfood.cz, 2017*)

Royal Canin a Marp budou tedy hlavními dodavateli krmiv pro společnost Petlife, s.r.o..

Co se týče dalších značek krmiv je trh velice pestrý, ale tyto dvě společnosti byly vybrány dle požadavků ordinace. Zvítězila rozmanitost produktů, velké množství druhů a gramáží, suchá a konzervovaná krmiva a jako rozhodující aspekt - kvalita. Společnosti nabídly také velice dobré podmínky pro spolupráci.

5.8 Klienti ordinace

Předpoklad dobrého začátku ordinace je, že společnost Petlife, s.r.o. odkupuje již fungující ordinaci se stálou klientelou. Cílem ordinace je poskytnout veškerou požadovanou péči na kterou již byli klienti zvyklí a zároveň i nadstandartní servis a služby navíc. Ordinace bude upravena tak, aby se klienti a jejich „mazlíčci“ cítili jako doma. Na tuto práci byl již vytvořen návrh, který je uveden v příloze. Veterinární ordinaci jde hlavně o to, aby pacienti odcházeli spokojení, zdraví a šťastní. Pokud bude tohoto cíle dosaženo, pacienti se budou stále vracet, což by mělo vést ke dlouholeté spolupráci.

Pravidelným pacientem by tedy mohl být jakýkoli domácí mazlíček s majitelem, který bude spokojen nejen s péčí, ale i cenou za poskytnuté služby. Dále ten, který bude mít ordinaci v docházkové vzdálenosti. Vzhledem k velice dobré lokaci ordinace by se také pacienti z blízkého Středočeského kraje, na který společnost Petlife, s.r.o. rovněž vytvořilo marketingovou propagaci a výzkum, mohli do ordinace také vracet.

Do cílové skupiny se tedy řadí majitelé zvířat v přibližné věkové kategorii 18 – 79 let, osoby výdělečně činné či s jiným typem příjmu (např. důchody). Lidé, kteří bydlí v blízkém okolí ordinace či chodí do této lokality na cvičiště pro psy. Této služby mohou využít i majitelé útulků v okolí, kterým bude poskytnuta sleva 13% za veterinární služby.

6 Marketing

Marketing sjednocuje veškeré činnosti, kterými se budují dobré vztahy se zákazníky. Tyto činnosti ovlivňují celkovou strategii a postavení podniku na vybraném trhu. Do těchto činností patří propagace, prezentování podniku, prodej služeb a produktů a marketingové strategie.

6.1 Marketingové strategie a cíle ordinace

Prvním cílem strategie bude dosáhnout udržení stávajících pacientů a zároveň nárůst nových pacientů o 15%.

Během prvních 5 měsíců provozu ordinace bude marketingová strategie založena na propagaci ordinace za pomoci oslovování co největšího počtu lidí a rozdávání propagačních materiálů se slevou 10% na základní vyšetření. Propagační materiály se budou rozdávat v okolí 15 km do schránek a kolemjdoucím lidem.

Hlavním cílem bude zajištění plynulého provozu ordinace bez jakýkoli nečekaných potíží, popřípadě odstranění nedostatků zjištěných během chodu ordinace, správné řízení zásob a zjištění, zdali personál zvládá plnohodnotně a kvalitně provádět svou práci.

Do střednědobé strategie společnosti Petlife, s.r.o. se řadí budování dobrého jména ordinace, upevnění postavení vůči konkurenci a být v povědomí klientů v blízkém okolí. Velice důležitým cílem v této fázi bude rovněž rozšíření stálých pacientů. V této fázi by již měli být udrženi stávající pacienti z předešlé ordinace, ale zároveň je cílem udržení nových příchozích pacientů, alespoň 40 % pacientů v optimistické variantě. V realistické variantě přibližně 27% pacientů.

V dlouhodobé strategii bude hrát hlavní roli udržení stálých pacientů. Ordinace se bude zaměřovat na kvalitu služeb, spokojenost klientů a inovace v léčbě. Cílem této fáze již nebude oslovování dalších potenciálních pacientů, ale příchod nových pacientů, kteří se budou sami chtít stát pacienty společnosti Petlife, s.r.o., kvůli dobrému jménu ordinace a kvalitě nabízených služeb.

6.2 Marketingový mix

Marketingový mix je důležitým nástrojem marketingového řízení a je tvořen čtyřmi P (product, price, place a promotion). Jedná se o čtyři marketingové nástroje, pomocí kterých podnik dosahuje svých cílů na trhu.

Produkt:

Veterinární ordinace Petlife, s.r.o. bude vykonávat níže uvedené služby.

- 1) Poskytnutí veterinární péče – základní ošetření, operační zákroky, ošetření drobných a rozsáhlejších poranění, preventivní péče, vyšetření za pomoci různých přístrojů (Sono, CT a další) a celkové zajištění jakéhokoli nutného ošetření pacienta k dosažení jeho zdraví.
- 2) Výživové poradenství – celkové vyšetření jeho stavu, dle vyšetření sestavení vhodného jídelníčku pro zvíře, případně sestavení „tréninkového plánu“ (tréninkový plán- jak často chodit ven, jaký typ pohybu je vhodný atd.), pravidelné prohlídky pacientů a dohlížení na vývoj jejich stavu.
- 3) Prodej krmiva – prodej krmiv Marp a Royal Canin. Tato krmiva budou k prodeji v ordinaci a veterinární lékař doporučí, který typ krmiva je pro pacienta nejvhodnější. Tato krmiva mají výborné složení a dokáží poskytnout kvalitní přísun živin za adekvátní cenu.
- 4) Doprava – V urgentních případech bude veterinární ordinace Petlife, s.r.o. poskytovat dopravu zvířete a jeho majitele do ordinace, či dopravení veterinárního lékaře přímo do domu majitele zvířete. V případě, že to bude možné, ošetření proběhne v pohodlí domova klientů. Rovněž ordinace disponuje parkovacím stáním pro 6 osobních automobilů.

Cena:

Celkové příjmy bude tvořit cena za veškerá veterinární ošetření, výživové poradenství a případné doplňkové služby (doprava, výjezd lékařů a prodej krmiv). Cenová strategie bude založena na příznivých cenách, které byly sestaveny dle konkurence v okolí. Služby, které jsou nabízeny pouze u Petlife s.r.o. jsou stanoveny dle náročnosti veterinárních či výživových úkonů.

Pevné stanovení ceny však nelze za veterinární péči přesněji stanovit, v tomto odvětví záleží na rozsáhlosti zranění zvířete, nutné péči a velikosti pacienta. Je však sestaven základní ceník za služby, od kterého se ceny dále odvíjejí. Ceník je uveden ve výše uvedené kapitole 5.4.1. Služby v ceníku obsahují základní cenu za kompletní řešení daného problému. K veškerým zákrokům je dále započtena cena za základní vyšetření.

Cílem veterinární ordinace je poskytnout za tyto ceny kvalitní veterinární péči, dostupnou většině majitelů zvířat, ale zároveň udržet kvalitu služeb. Postupem času je v plánu poskytovat některým typům pacientů (sociálně slabší, lidé v důchodu, invalidé, slepci a další) splátkový kalendář při větších operačních zákrocích. Cílem je pomoci i těm, kteří si přejí vyléčit své zvíře, ale nemohou si dovolit zaplatit za celý zákrok najednou.

Místo / Distribuce:

Jelikož se jedná o veterinární ordinaci, tak se z větší části bude kontakt s pacienty odehrávat přímo tam. Setkání s pacienty mimo ordinaci bude v případě, že veterinární lékař bude muset přijet do místa bydliště či úrazu pacienta. K těmto návštěvám bude využíván vůz, který byl vložen do majetku při založení společnosti.

Zásobování ordinace bude zajištěno dodavateli. Veškerý materiál a zboží k prodeji bude dodáváno dle jeho spotřeby.

Jako komunikační kanály s majiteli pacientů budou využívány: telefonní linka, email a webové stránky pomocí chatovacího okna.

Propagace:

Společnost Petlife, s.r.o. využije jako své propagační kanály: propagační materiály, směrovací cedule, webové stránky, sociální sítě a vizitky. Na propagačních materiálech bude také uvedena sleva 10% na první základní vyšetření. To by mohlo pomoci jako podpora prodeje.

Internet a sociální sítě jsou dnes jedny z nejvíce vlivných propagačních kanálů. Většina lidí používá internet každý den, proto je důležité tento prostředek ke komunikaci s majiteli pacientů náležitě využít. Internet bude využitý ke komunikaci s majiteli zvířat na sociálních sítích, k propagaci a k poskytnutí základních informací o ordinaci. Díky těmto veškerým

komunikační kanálům se dostane ordinace do povědomí potenciálních zákazníků a napomůže jim ke kontaktu s ordinací.

Co se týká nákladů, které budou na propagaci zapotřebí, jsou stanoveny v kapitolách č 6.3..

6.3 Marketingové prostředky

Veterinární ordinace Petlife, s.r.o. se bude dostávat do povědomí potenciálních klientů za pomoci webových stránek. Tyto webové stránky budou jednoduché, přehledné, dobře zapamatovatelné a především efektivní. Na webových stránkách klienti ordinace budou moci nahlédnout do 3D virtuální prohlídky, aby měli představu, do jakého prostředí budou své mazlíčky přivádět. Budou tam také veškeré základní informace o nabízených službách a produktech, které budou moci nakoupit přímo v ordinaci. Dále zde naleznou základní informace o personálu se kterým se na půdě ordinace budou moci setkat, včetně jejich fotografií. V neposlední řadě bude uveden na stránkách kontakt na ordinaci, ordinační doba a adresa ordinace.

Veškeré výdaje, které budou potřeba na kompletní zřízení webových stránek, byly odhadnuty grafikem a budoucím správcem sítě na 9500 Kč. (*tvorba-www-stranek.biz, 2017*)

Před otevřením ordinace bude majitelka a její přátelé (zcela zdarma) propagovat veterinární ordinaci za pomoci prospektů, na kterých budou základní informace s kontaktem na ordinaci. Tento prospekt bude zároveň obsahovat slevu na základní ošetření. Tyto propagační materiály budou distribuovány do okolních domů ordinace, dále rozdávány náhodným lidem v okolí ordinace a také v okolí blízkých stanic metra a autobusů. Dále budou distribuovány na blízka cvičiště pro psy. Dle provedeného průzkumu okolí se v blízkosti ordinace nachází několik psích cvičišť, některá i v docházkové vzdálenosti. Rovněž budou prospekty dány do chovatelských potřeb z blízkého okolí.

Předběžné náklady na vyhotovení 9500 prospektů jsou 5747 Kč. Tyto náklady byly vypočteny dodavatelem Inetprint.cz. (*inetprint.cz, 2017*).

Distribuce prospektů bude provedena provozovatelem ordinace.

Ordinace bude mít vytvořenou úvodní ceduli na plotě, včetně dalších dvou cedulí, které budou od hlavní silnice ukazovat směr, kudy se k ordinaci klienti dostanou. Cena za vyhotovení těchto 3 cedulí bude 4395 Kč. Náklady byly stanoveny dodavatelem Speedprint.cz. Rozměr cedulí bude 100x50 cm. Cedula budou určené do exteriéru, tudíž by měly být odolné vůči nepřízní počasí. (*speedprint.cz, 2017*)

Další nákladovou položkou bude vyhotovení vizitek. Do výroby bude zadáno přibližně 2000 kusů za 2660 Kč. Částka byla stanovena dle platného ceníku firmy tisk-vizitek.cz. (*tisk-vizitek.cz, 2017*)

Ordinace bude rovněž propagována pomocí sociálních sítí. Tato propagace nesmí být opomenuta, protože většina dnešních majitelů potenciálních klientů je ve věku 20 – 60 let a internet a sociální sítě navštěvuje denně. Tato částka není přesně stanovena. Není nutné částku vyhrazovat, protože lze ordinaci propagovat zcela zdarma za pomoci sdílení příspěvků apod.

V budoucnu se však musí počítat s dalšími marketingovými náklady, např. na úpravu webových stránek, dotisk vizitek a podobně.

6.3.1 Marketingový rozpočet

Uvedené ceny rozpočtů v tabulce č. 5. jsou stanoveny dle současných cen dodavatelů na trhu.

Tabulka 5: Marketingové výdaje

| Jednorázové výdaje – při zahájení činnosti | |
|--|---------|
| Webové stránky | 9500,- |
| Úvodní a naváděcí cedule | 4395,- |
| Propagační materiály (9500 ks) | 5747,- |
| Celková cena | 19642,- |

| Výdaje během prvního měsíce provozu | |
|---------------------------------------|--------|
| Vizitky | 2660,- |
| Propagační materiály (2000 ks) | 2690,- |
| Celková cena | 5350,- |

| Výdaje každý další měsíc provozu | |
|---|--------|
| Správa a úprava webových stránek | 300,- |
| Vizitky | 2660,- |
| Celková cena | 2960,- |

Zdroj tabulek: vlastní zpracování dle (inetprint.cz, 2017, speedprint.cz, 2017, tisk-vizitek.cz, tvorba-www-stranek.biz, 2017)

Celkové náklady za tyto propagační služby vyjdou přibližně na 54 592,- Kč za první rok fungování ordinace.

7 Finanční plán

Finanční plán poskytuje predikci budoucích peněžních příjmů a výdajů. Zobrazuje, jak by se zakládající podnik mohl vyvíjet, zdali bude jeho činnost v budoucnu prosperující či nikoli, a jestli má smysl na daném trhu podnikat.

7.1 Zahajovací rozvaha

Nejprve byla sestavena zahajovací rozvaha dle nutných prostředků pro plně fungující veterinární ordinaci.

V zahajovací rozvaze na straně aktiv je zaúčtován osobní automobil v hodnotě 200 000 Kč, který bude využíván v případě nutnosti k přepravě pacientů a jejich majitelů do ordinace, či k dojezdu veterinárních lékařů k pacientům, kteří nemohou být přepraveni. Hodnota automobilu byla stanovena za pomoci odhadce cen automobilů. Automobil byl dříve ve vlastnictví paní Markéty Kulíškové.

Zásoby jsou v hodnotě 230 000 Kč. Tyto zásoby jsou potřeba ke znovu otevření ordinace. Finanční majetek v celkové hodnotě 2 070 000 Kč byl složen z vlastních zdrojů, z toho 1 590 000 je složeno na běžném účtu a 480 000 Kč na pokladně. Na straně pasiv je vlastní kapitál v hodnotě 550 000 Kč. Ostatní kapitálové zdroje jsou v hodnotě 2 000 000 Kč. Tato částka byla vložena do podniku majitelkou ordinace Markétou Kulíškovou. Tyto částky získala prodejem bytu, který jí byl darován rodinným příslušníkem. Částka slouží na investici do koupě veterinární ordinace a vkladu finančního kapitálu k bezproblémovému startu.

Tabulka 6: Zahajovací rozvaha 2017

| Zahajovací rozvaha v tis. Kč | | | |
|-------------------------------------|--------------|-------------------------------|--------------|
| Aktiva | | Pasiva | |
| <i>Dlouhodobý majetek</i> | 250 | <i>Vlastní kapitál</i> | 2 550 |
| Stavby | 0 | Základní kapitál | 550 |
| Hmotné movité věci a jejich soubory | 200 | Ostatní kapitálové fondy | 2 000 |
| Software | 50 | | |
| <i>Oběžný majetek</i> | 2 300 | <i>Cizí zdroje</i> | 0 |
| Zásoby | 230 | Krátkodobé závazky | 0 |
| Běžný účet | 1 590 | Dlouhodobé závazky | 0 |
| Pokladna | 480 | Rezervy | 0 |
| Aktiva celkem | 2 550 | Pasiva celkem | 2 550 |

Zdroj tabulky: vlastní zpracování

V příloze jsou uvedeny rozvahy od roku 2018 – 2020. Jsou zde zachyceny přibližné vývoje majetku.

Aktiva:

Změny jsou zachyceny u dlouhodobého majetku, u kterého jsou snižovány jeho hodnoty z důvodu odpisování.

Rovněž jsou změny u oběžného majetku, který se mění dle jeho spotřeby. Oběžný majetek nesmí mít nízké hodnoty, mohlo by to ohrozit plynulý provoz veterinární ordinace. Finanční prostředky se mění minimálně, většinou se snaží společnost situovat peníze na běžném účtu z důvodů splácení závazků vůči dodavatelům a bance.

Pasiva:

Ke změnám ve vlastním kapitálu dochází převážně kvůli výsledkům hospodaření. Není však částka s velkými výkyvy. Kapitálové fondy budou minimálně po dobu tří let neměnné. Majitelka finanční prostředky, které vložila do ostatních kapitálových fondů nepotřebuje v dohledné době splácet. Výsledek hospodaření postupně narůstá, což je pozitivní jev. (příloha 2)

7.2 Cash flow 2018 – 2022

V tabulce č. 7 je vyhodnocené cash flow po dobu pěti let pomocí nepřímé metody. Cash flow představuje rozdíl mezi příjmy a výdaji ve společnosti ve sledovaném období. Narůst či pokles příjmů je z důvodu počtu klientely, a s tím je i spojená hodnota provozních nákladů. Náklady rostou z důvodů vyšší spotřeby zdrojů, kvůli rostoucímu počtu zákroků a vyšetření. V tabulce je zobrazeno, že cash flow dosahuje až na rok 2019 vždy kladných hodnot, což je jev žádoucí.

Tabulka 7: Cash flow v tis. Kč

| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|--|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na začátku účetního období | 2070 | 2063 | 2563 | 2578 | 2641 |
| Účetní zisk nebo ztráta z běžné činnosti před zdaněním | 492 | 600 | 708 | 704 | 758 |
| Úpravy o nepeněžní operace | -880 | 548 | 524 | 520 | 511 |
| Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním, změnami pracovního kapitálu | -388 | 1148 | 1232 | 1224 | 1269 |
| Změny stavu nepeněžních složek pracovního kapitálu | 3882 | -485 | -516 | -609 | -630 |
| Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním | 3494 | 663 | 716 | 615 | 639 |
| Výdaje z plateb úroků s výjimkou kapitalizovaných úroků | -168 | -132 | -108 | -104 | -95 |
| Zaplacená daň z příjmů za běžnou činnost a za doměrky za minulá léta | -25 | -114 | -135 | -133 | -144 |
| Čistý peněžní tok z provozní činnosti | 3301 | 417 | 473 | 378 | 400 |
| Výdaje spojené s nabytím stálých aktiv | -6388 | -32 | -33 | -370 | -201 |
| Příjmy z prodeje stálých aktiv | 20 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Čistý peněžní tok vztahující se k investiční činnosti | -6368 | -32 | -33 | -370 | -201 |
| Dopady změn dlouhodobých závazků, popř. krátkodobých závazků, které spadají do finanční činnosti | 4295 | -480 | -480 | 0 | 240 |
| Dopady změn vlastního kapitálu na peněžní prostředky a ekvival. | -695 | 5 | 55 | 55 | 55 |
| Čistý peněžní tok vztahující se k finanční činnosti | 3600 | -425 | -425 | 55 | -185 |
| Čisté zvýšení, resp. snížení peněžních prostředků | 533 | -40 | 15 | 63 | 14 |
| Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na konci období | 2603 | 2563 | 2578 | 2641 | 2655 |

Zdroj: vlastní zpracování, hodnoty dle příloh 16 -20, 2017

7.3 Očekávané příjmy

Nelze přesně stanovit, jaké bude mít veterinární ordinace příjmy.

Odhadované příjmy ve výkazu zisků a ztrát jsou stanoveny dle průměrných cen ordinace a přibližnou návštěvností. Příjmy jsou tvořeny z veškeré veterinární činnosti, prodeje krmiv, výživového poradenství, pohotovostních poplatků a nutných výjezdů veterinárních lékařů k pacientům.

Ordinace má pevnou ordinační dobu 12 hodin denně od pondělí do pátku, ale rovněž ordinuje v sobotu i neděli, buď po předchozí domluvě, nebo při urgentních případech. Pokud bude nutnost navštívit ordinaci mimo ordinační hodiny je zde účtován již zmíněný pohotovostní poplatek ve výši 450 Kč.

Jelikož nelze přesně stanovit návštěvnost pacientů, byla stanovena návštěvnost 13 pacientů denně při 12 hodinovém provozu. Při 60 hodinách ordinační doby, bude týdně ošetřeno přibližně 65 pacientů. Za rok by veterinární ordinace při těchto výpočtech mohla ošetřit přibližně 3 380 pacientů. Do celkové návštěvnosti pacientů se počítá veterinární péče, výživové poradenství či nákup krmení. Počty pacientů byly stanoveny dle konzultací s veterinárním lékařem, který podal informace o přibližných počtech příchozích pacientů do veterinární ordinace, která je velikostně podobná Petlife, s.r.o..

Průměrné příjmy z pacientů by činily 15 909 Kč denně. Měsíční příjmy by tak přibližně činily 350 000 Kč a roční příjmy 4 200 000 Kč.

V dalších letech je počítáno s nárůstem tržeb průměrně o 6%. Postupem času se však předpokládá, že mírně poklesne příchod nových pacientů, tudíž by se tržby měly časem ustálit. Podrobné hodnoty činnosti podniku, které jsou predikovány od roku 2018 – 2020 jsou znázorněny ve výkazech zisků a ztrát, které jsou uvedeny v přílohách č. 2, 4 a 6.

Tabulka 8: Příklad ošetření středně velkého psa

| Služba: | Cena: |
|---------------------|----------------|
| Základní vyšetření | 390 Kč |
| Medicínský materiál | 72 Kč |
| Aplikace léčiv | 30 Kč |
| Duramune DAPPi+LC | 420 Kč |
| Exspot spot on | 120 Kč |
| Celková cena | 1032 Kč |

Zdroj tabulky: Vlastní zpracování dle ceníku Petlife, s.r.o.

V tabulce č. 8 je uveden příklad vyšetření středně velkého psa, kterého chtěla majitelka důkladně vyšetřit (zvážit, poslechnout srdce, rektální vyšetření, zkontrolovat sluch a zrak). Pes byl rovněž naočkován proti veškerým bakteriálním onemocněním typu psinka, parvovirus, hepatitida atd. A jelikož majitelka chce předejít nákaze blech, zakoupila si také Exspot spot on, který brání napadení různými škůdci typu blech, klíšťat apod.. Tento přípravek působí proti škůdcům a parazitům přibližně 3 měsíce. Doba se však může měnit dle četnosti koupání psa.

7.4 Očekávané výdaje

Nutným pravidelným výdajem bude splácení investičního úvěru v hodnotě 4 800 000 Kč, který bude poskytnut Komerční bankou, a.s.. Celková částka za ordinaci činí 6 000 000 Kč, ale 1 200 000 Kč bude vloženo jako investice majitelkou ordinace, aby byl úvěr pro společnost nižší, a tak i jeho splátky a úroky. Úvěr bude uzavřen na 10 let, kvůli rozprostření finanční zátěže splácení úvěru. První splátka byla stanovena na částku 40 000 Kč měsíčně, tudíž 480 000 Kč ročně. Předpokládaná výše úroku jsou 3 % z celkové částky. Petlife, s.r.o. bude Komerční bance ručit zakoupenou nemovitostí.

Veterinární ordinace bude pravidelně zásobena dodavateli s medicínským materiálem, krmivem a jiným zbožím. Dále bude společnost hradit náklady za služby a další poplatky: elektřinu, vodu, topení, správu webových stránek a další služby. Odhadovaná měsíční částka výkonové spotřeby bude činit 310 000 Kč tato částka je tvořena z nákladů vyložených na prodané zboží 160 000 Kč, ze spotřeby materiálu a energie 90 000 Kč a ze služeb 60 000 Kč roční částka bude 3 720 000 Kč.

Mzdové náklady budou činit 92 534 Kč měsíčně a 31 462 Kč sociální a zdravotní pojištění, celkem tedy 123 996 Kč měsíčně. Roční mzdové náklady včetně sociálního a zdravotního pojištění budou 1 487 952 Kč. Z počátku se nepočítá se zvyšováním platů zaměstnanců, tak by měla být částka neměnná.

Jelikož společnost Petlife s.r.o. bude mít ve vlastnictví majetek (budova, auto, software a stroje), bude docházet k jeho opotřebení, a to se vyjadřuje za pomoci odpisů. Odpisy budou první rok podnikání 11 000 Kč měsíčně a roční odpisy 132 000 Kč. Do ostatních provozních nákladů jsou započítány daně: daň z nemovitosti a pozemku 1154 Kč ročně (*mese.cz, 2017*), silniční 3600 ročně, daň z převodu nemovitosti 239 000 Kč, dálniční známka 1500 Kč ročně, založení datové schránky 4000 Kč ročně, a další případné poplatky. Dále jsou zde zahrnuté jiné provozní náklady v hodnotě 4000 Kč měsíčně. Tato částka vyjadřuje pojistné, které se týká provozní činnosti (pojištění ordinace, a havarijní pojištění auta).

Společnost Petlife, s.r.o. má založený běžný účet a úvěrový účet. Celkové výdaje byly stanoveny na 2000 Kč měsíčně (1100 Kč za úvěrový účet a 900 Kč balíček běžného účtu), tedy 24 000 Kč ročně. (*Komerční banka, a.s., 2017*)

Daň z příjmu je vypočtena standardně s 19 % z výsledku hospodaření před zdaněním.

Daň z příjmu bude přibližně 7 790 Kč ze zisku.

Veškeré výše definované položky jsou přehledně zapsané v rozvaze a výkazu zisků a ztrát pro rok 2018. Ty jsou uvedené v příloze č. 1 a 2.

Výsledek hospodaření:

Výsledek hospodaření za účetní období v prvním roce fungování podniku by mohl dosahovat hodnoty 399 000 Kč za rok. Jelikož se jedná o první rok fungování společnosti je tento výsledek uspokojivý. Společnost není ztrátová a dokáže hradit veškeré své závazky i se ziskem.

V obrázku č. 6 jsou výdaje a příjmy přehledně zobrazeny v rozvaze pro rok 2018.

Obrázek 6: Rozvaha první rok provozu 2018

| označ | | řád | Běžné účetní období | | | Min.úč. |
|----------|--|-----|---------------------|--------------|------------|------------|
| a | b | | Brutto | Korekce 2 | Netto 3 | Netto 4 |
| | AKTIVA CELKEM (ř. 02 + 03 + 37 + 74) | 001 | 9 483 | 149 | 9 334 | 0 |
| B. | Dlouhodobý majetek (ř. 04 + 14 + 27) | 003 | 6 530 | 149 | 6 381 | 0 |
| B. I. | Dlouhodobý nehmotný majetek (ř. 05 + 06 + 09 + 010 + 011) | 004 | 50 | 17 | 33 | 0 |
| 2 | Ocenitelná práva | 006 | 50 | 17 | 33 | 0 |
| | <i>B.I.2.1. Software</i> | 007 | 50 | 17 | 33 | |
| B. II. | Dlouhodobý hmotný majetek (ř. 15 + 18 + 19 + 20 + 24) | 014 | 6 480 | 132 | 6 348 | 0 |
| B. II. 1 | Pozemky a stavby | 015 | 5 980 | 84 | 5 896 | 0 |
| | <i>B.II.1.2. Stavby</i> | 017 | 5 980 | 84 | 5 896 | |
| 2 | Hmotné movité věci a soubory movitých věcí | 018 | 500 | 48 | 452 | |
| C. | Oběžná aktiva (ř. 38 + 46 + 68 + 71) | 037 | 2 943 | 0 | 2 943 | 0 |
| C. I. | Zásoby (ř. 39 + 40 + 41 + 44 + 45) | 038 | 250 | 0 | 250 | 0 |
| C. I. 1 | Materiál | 039 | 100 | 0 | 100 | |
| 3 | Výrobky a zboží | 041 | 150 | 0 | 150 | 0 |
| | <i>C.I.3.2. Zboží</i> | 043 | 150 | 0 | 150 | |
| C. II. | Pohledávky (ř. 47 + 57) | 046 | 90 | 0 | 90 | 0 |
| 2 | Krátkodobé pohledávky | 057 | 90 | 0 | 90 | 0 |
| | <i>C.II.2.1. Pohledávky z obchodních vztahů</i> | 058 | 10 | 0 | 10 | |
| | <i>C.II.2.4. Pohledávky - ostatní</i> | 061 | 80 | 0 | 80 | 0 |
| | <i>C.II.2.4.4. Krátkodobé poskytnuté zálohy</i> | 065 | 80 | 0 | 80 | |
| C. IV. | Peněžní prostředky (ř. 72 až 73) | 071 | 2 603 | 0 | 2 603 | 0 |
| C. IV. 1 | Peněžní prostředky v pokladně | 072 | 624 | 0 | 624 | |
| 2 | Peněžní prostředky na účtech | 073 | 1 979 | 0 | 1 979 | |
| D. I. | Časové rozlišení (ř. 75 až 77) | 074 | 10 | 0 | 10 | 0 |
| D. I. 1 | Náklady příštích období | 075 | 10 | 0 | 10 | |

| označ | PASIVA | řád | Běžné úč. | Min.úč. |
|---------|--|-----|-----------|---------|
| a | b | c | období | období |
| | | | 5 | 6 |
| | PASIVA CELKEM (ř. 79 + 101 + 141) | 078 | 9 334 | 0 |
| A. | Vlastní kapitál (ř. 80 + 84 + 92 + 95 + 99 + 100) | 079 | 2 952 | 0 |
| A. I. | Základní kapitál (ř. 81 až 83) | 080 | 550 | 0 |
| 1 | Základní kapitál | 081 | 550 | |
| A. II. | Ážio (ř. 85 až 86) | 084 | 2 003 | 0 |
| 2 | Kapitálové fondy | 086 | 2 003 | 0 |
| | A.II.2.1.Ostatní kapitálové fondy | 087 | 2 003 | |
| A. V. | Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-) | | 399 | 0 |
| | (ř. 01 - (+80 + 84 + 92 + 95 + 100 + 101 + 141)) | 099 | | |
| B. + C. | Cizí zdroje (ř. 102 + 107) | 101 | 6 332 | 0 |
| C. | Závazky (ř. 108 + 123) | 107 | 6 332 | 0 |
| C. I. | Dlouhodobé závazky (ř. 109 + 112 + 113 + 114 + 115 + 116 + 117 + 118 + 119) | 108 | 4 320 | 0 |
| 2 | Závazky k úvěrovým institucím | 112 | 4 320 | |
| C. II. | Krátkodobé závazky (ř. 124 + 127 + 128 + 129 + 130 + 131 + 132 + 133) | 123 | 2 012 | 0 |
| 4 | Závazky z obchodních vztahů | 129 | 450 | |
| 8 | Závazky ostatní | 133 | 1 562 | 0 |
| | C.II.8.3. Závazky k zaměstnancům | 136 | 64 | |
| | C.II.8.4. Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění | 137 | 42 | |
| | C.II.8.5. Stát - daňové závazky a dotace | 138 | 1 196 | |
| | C.II.8.6. Dohadné účty pasivní | 139 | 260 | |
| D. I. | Časové rozlišení (ř. 142 + 143) | 141 | 50 | 0 |
| I. 1 | Výdaje příštích období | 142 | 50 | |

Zdroj obrázku: Vlastní zpracování a výpočty

7.5 Predikce pro roky 2019 a 2020

V přílohách č. 4 a 6 jsou uvedené další predikční výkazy zisků a ztrát pro roky 2019 a 2020. Tyto výkazy poskytují náhled přibližného vývoje podniku po stránce finanční.

Ve výkazech je vypočten nárůst tržeb v roce 2019 přibližně o 10 %, v roce 2020 nárůst o 3 % oproti roku 2019. Velký nárůst tržeb v prvním roce je přikládán tomu, že ordinace bude ve své marketingové kampani rozdávat potenciálním klientům slevu 10 % na základní vyšetření, proto se předpokládá větší příchod nových pacientů. V dalším roce se již nepředpokládá velký nárůst nových pacientů. Většina majitelů zvířat z okolí bude již pravidelně docházet do ordinace, a tudíž se tržby nebudou tolik lišit od předchozího roku. Jelikož s nárůstem tržeb je spojená výkonová spotřeba, předpokládá se nárůst spotřeby materiálu a energie, nákladů za prodané zboží a nákladů za služby. V roce 2019 bude nárůst výkonové spotřeby přibližně o 2 % z důvodů vyšších zásob z předchozího roku, které nebyly plně čerpány, a v roce 2020 bude nárůst 3 % oproti roku 2019. Zbylé náklady a výnosy zůstaly bez velkých změn.

Výsledek hospodaření v roce 2019 dosahuje hodnoty 486 000 Kč a v roce 2020 dosahuje již hodnoty 573 000 Kč. Je tedy vidět značný nárůst, což má pozitivní vliv pro budoucí rozvoj společnosti. Tyto výkazy jsou predikční a jsou sestaveny za účelem představy o

vývoji společnosti. V bance je nutnost tyto výkazy předložit s predikcí tří let, tato podmínka je tedy splněna.

7.6 Pesimistická varianta

V tabulce č. 9 jsou průměrné tržby z prodeje výrobků a služeb 13 468 Kč denně. Měsíční tržby by tak byly 309 764 Kč. Průměrné tržby za prodané zboží jsou stanoveny na 190 000 Kč měsíčně. Což by bylo 8261 Kč denně. Celkové tržby v pesimistické variantě klesly o 1 443 000 Kč od reálné varianty. Což je pokles tržeb o 20 %.

Tabulka 9: Tržby měsíční a roční pesimistická varianta

| | Měsíční | Roční |
|----------------------------------|-------------------|---------------------|
| Tržby z prodeje výrobků a služeb | 310 000 Kč | 3 717 000 |
| Tržby za prodej zboží | 190 000 Kč | 2 280 000 |
| Celkové tržby | 500 000 Kč | 5 997 000 Kč |

Zdroj tabulky: Vlastní zpracování, dle přílohy č.2

Provozní náklady vypočítány v tabulce č. 10, jsou o 19% nižší než v realistické variantě. Důvodem je pokles spotřeby materiálu, prodaného zboží a i pokles služeb, které si Petlife, s.r.o. objednává.

Tabulka 10: Měsíční a roční náklady pesimistická varianta

| | Měsíční | Roční |
|-------------------------------------|-------------------|---------------------|
| Náklady vynaložené na prodané zboží | 110 000 Kč | 1 320 000 Kč |
| Spotřeba materiálu a energie | 60 000 Kč | 720 000 Kč |
| Služby | 50 000 Kč | 600 000 Kč |
| Osobní náklady | 124 000 Kč | 1 488 000 Kč |
| Daně a poplatky | 21 000 Kč | 252 000 Kč |
| Nákladové úroky | 14 000 Kč | 168 000 Kč |
| Marketingové náklady | 5 350 Kč | 64 200 Kč |
| Celkové náklady | 384 350 Kč | 4 612 200 Kč |

Zdroj tabulky: Vlastní zpracování, dle přílohy č.2

7.7 Rentabilita a návratnost investice

Rentabilita investice vyhodnocuje efektivnost vložených peněžní zdrojů. V prvním roce byla rentabilita investice do společnosti Petlife, s.r.o., vypočtena na hodnotu 6,65% p.a.

Výpočet pro další roky, viz příloha č.14.

Čistý zisk pro rok 2018...399 000 Kč

Vstupní investice...6 000 000 Kč

Rentabilita investic = (čistý zisk / investice) * 100

Rentabilita investic = (399 000/6 000 000) *100 = 6,65%

Doba návratnosti investice je vypočtena na základě hodnoty cash flow z roku 2018 a výše vložené investice. Z výsledku vyplývá, že bude návratnost investice za 11,26 let.

Doba návratnosti investice 2018 = 6 000 000/533 000= 11,26 let

8 Rizika projektu a předpoklady k jeho úspěchu

V podnikatelském plánu je dále vytvořena SWOT analýza a zhodnocena rizika projektu. Tyto analýzy představují jednoduchý přehled o možných rizicích projektu, zároveň i možné řešení těchto případných problémů.

8.1 SWOT analýza

V níže uvedené SWOT analýze jsou vyhodnoceny silné / slabé stránky a případné příležitosti v oboru a dále hrozby, které mohou nastat.

Tato analýza je vyhodnocena na základě průzkumu v okolí, analýzy trhu a subjektivního hodnocení.

Tabulka 11: SWOT analýza

| | Silné stránky | Slabé stránky |
|---------------|---|---|
| Vnitřní původ | <ul style="list-style-type: none"> Kvalitní služby Kvalitní zboží a materiál Dobrá dostupnost Aktivní propagace Kvalitní dodavatelé Přeprava pacientů (v závažných případech) Dojezd lékařů Kvalitní personál Příjemné prostředí Dobrá lokalita | <ul style="list-style-type: none"> Malé parkoviště Limitace vlastním finančním kapitálem Pouze teoretické zkušenosti s vedením veterinární ordinace |
| Vnější původ | <p>Příležitosti</p> <ul style="list-style-type: none"> Malá konkurence v okolí Budoucí stáže pro lékaře v zahraničí Inovace v léčbě | <p>Hrozby</p> <ul style="list-style-type: none"> Snížení počtu pacientů Zvýšení cen zboží Nárůst konkurence v okolí Pokles zisku Vyšší poplatky (energie, daně,...) |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2017

Silné stránky se řadí mezi hlavní konkurenční výhody podniku. S využitím těchto výhod by podnik měl získat stabilitu na trhu. Jako hlavní silnou stránku se řadí kvalita odvedených služeb. Pokud budou služby odvedeny dle představ majitelů zvířat, budou se stále vracet a případně doporučí ordinaci svým známým. Ke každému pacientovi se bude přistupovat individuálně dle jeho potřeb, a to by mohlo napomoci k dosažení jejich spokojenosti.

Oproti tomu slabé stránky mohou podnik omezovat v dosažení jeho cílů. Nejslabší stránkou v situaci zakládání veterinární ordinace je omezený finanční kapitál. Ten může brzdit rozvoj podniku.

Objevit příležitosti na trhu a poté je náležitě využít je jednou z cest k úspěšnému podnikání. Je důležité tyto příležitosti nepromeškat, ale také správně odhadnout. Může se také stát, že příležitost podnik naopak poškodí, např. při vysokých investicích. Společnost Petlife, s.r.o. vidí velkou příležitost ve vývoji Bionické medicíny.

Jisté hrozby se nachází na počátku každého podnikání, ale nejen v něm. Všem hrozbám se během podnikání nelze vyvarovat, je však možné se na ně pokusit připravit. Jednou z největších hrozeb pro veterinární ordinaci je pokles pacientů. Pokud poklesne tento počet, klesnou tržby, a následně nemusí ordinace být schopna splácet své závazky. Pokud by nebyla schopna splácet, byla by jí zastavena budova, ve které se ordinace bude nacházet, a to by mělo pro ordinaci fatální následky. Této hrozbě je však snaha se vyvarovat pomocí delší doby splatnosti úvěru.

8.2 Případná rizika projektu

Každý podnikatelský plán může odolávat různým rizikům projektu. Proti těmto rizikům byla sestavena opatření, která by mohla dané negativní situace řešit.

Tabulka 12: Případná rizika projektu

| Riziko | Řešení |
|----------------------------|--|
| Škoda na majetku či zdraví | Kvalitní pojištění |
| Snížení počtu pacientů | Lepší propagace ordinace, nadstandardní služby, přijímání Flexipassů |
| Selhání personálu | Školení, návštěva přednášek, správně zvolit personál, např. dle doporučení |
| Zvýšení cen zboží | Změna ceníku služeb pro pacienty, vytvoření rezerv |
| Přerušování zásobování | Volba kvalitních dodavatelů, pojistné zásoby nebo více dodavatelů |
| Případné selhání vedení | Školení a přednášky |

Zdroj tabulky: Vlastní zpracování, 2017

8.3 PEST analýza

PEST analýza je analýza vnějšího prostředí. Tato analýza je součástí strategického řízení a většinou se provádí v případě, kdy se společnost rozhoduje nad svým dlouhodobým „velkolepým“ projektem. Což v případě veterinární ordinace nastává. Společnost Petlife s.r.o. vstupuje na trh s veterinárním zaměřením, obnovuje provoz ordinace, vzniká nová investice atd..

P – politické faktory

E – ekonomické faktory

S – sociální faktory

T – technologické faktory

Politické faktory:

V dnešní době je založení společnosti s ručením omezeným snadnější než v předchozích letech. Základní kapitál již stačí mít v hodnotě 1 Kč, dříve byl základní kapitál stanoven na 200 000 Kč. Tato skutečnost tedy velice usnadňuje založení společnosti.

Jelikož společnost Petlife s.r.o. má základní kapitál 550 000 Kč, splňuje tuto podmínku.

Sídlo společnosti se bude nacházet ve veterinární ordinaci, tudíž nebude nutné shánět jiné prostory.

Dále název Petlife s.r.o. nemá žádný jiný subjekt, lze ho tedy využít. K dohledání této informace byly použity stránky justice.cz.

Dalšími změnami posledních let je převod kmenových listů formou rubopisu. Společnost musí být zapsána do obchodního rejstříku u soudu, ale také u notáře. Rovněž kvůli novele zákona č. 549/1991 se snížily soudní poplatky za zápis společnosti.

Majitel má možnost zakládání a vlastnění neomezeného počtu společností, popřípadě jejich řetězení.

Od 1.3.2018 bude muset společnost Petlife, s.r.o., dle zákona č. 112/2016 Sb., začít používat elektronickou evidenci tržeb. Této evidenci tržeb budou podléhat veškeré platby od klientů (např. hotovostí, platební kartou, šekem apod.), které budou pocházet z podnikatelské činnosti.

K provozování veterinární ordinace je nutné získat povolení či zaznamenat společnost u různých státních institucí: Magistrátu hlavního města Prahy, Finanční úřad, Hygienickou stanicí pro Prahu, Státní úřad inspekce práce (bezpečnost práce), Generální ředitelství hasičského záchranného sboru (protipožární ochrana) a v neposlední řadě se musí společnost řídit vyhláškami Státní veterinární správy.

Ekonomické faktory:

Důležitým ekonomickým faktorem je hrubý domácí produkt, který má dle předběžných výpočtů z druhého čtvrtletí nárůst o 2,5 % oproti čtvrtletí předchozímu a zároveň o 4,5 % vyšší nárůst oproti stejnému čtvrtletí loňského roku. Tento nárůst zapříčinil nárůst domácí poptávky, spotřeby domácností, investic atd.. (kurzy.cz, 2017)

V České republice stále pokračuje pokles nezaměstnanosti. V druhém čtvrtletí byl zjištěn nárůst zaměstnaných o 0,5 % oproti čtvrtletí předchozímu a zároveň nárůst o 1,3% oproti stejnému čtvrtletí loňského roku. (czso.cz, 2017)

Vývoje ekonomických faktorů hrubý domácí produkt a výše nezaměstnanosti v České republice jsou pro veterinární ordinaci pozitivní. Pozitivní jsou tyto faktory z důvodu vyšší spotřeby domácnosti v hrubém domácím produktu a to znamená, že domácnosti více utrácení a nemají tedy problém si za služby připlatit a využívat je.

Příloha č. 10 ukazuje složení obyvatelstva podle měsíčního příjmu. V prvním sloupečku jsou definovány škály hrubých měsíčních příjmů pro jednotlivé domácnosti, podíly osob ve skupině, domácnosti podle mediánu průměrného příjmu a skupiny podle čistého příjmu na spotřební jednotku OECD.

Ve zbývajících třech sloupcích jsou procentuální podíly z celkového počtu domácností a osob v celorepublikovém měřítku. Dále jsou zde hodnoty hlavního města Prahy a Středočeského kraje, jelikož se jedná o zkoumanou oblast.

Tabulka v příloze potvrzuje všeobecně známé informace, že v Praze jsou příjmy větší než ve zbytku České republiky. Největší rozdíl mezi kraji je zejména při porovnání příjmové skupiny 30 001 Kč až 50 000 Kč, kdy v Praze je zastoupení domácností v této skupině 9 %, zatímco ve Středočeském kraji pouze 4,3 %. Pokud se Praha porovná s celkovým počtem domácností a osob, tak je tento rozdíl více než poloviční.

Nízkopříjmové domácnosti do 12 000 Kč hrubého příjmu za měsíc jsou v Praze zastoupeny pouze v podílu 5,3 %. Oproti tomu ve Středočeském kraji je tento podíl 11,7 %. V rámci celého území České republiky je podíl 11,2 %.

Stejně dopadá Praha v případě podílů osob v příjmových skupinách. Opět největší příjmové skupiny mají v Praze. Více než dvojnásobný podíl oproti Středočeskému kraji. Praha tedy v porovnání se Středočeským krajem a má velice pozitivní hodnoty.

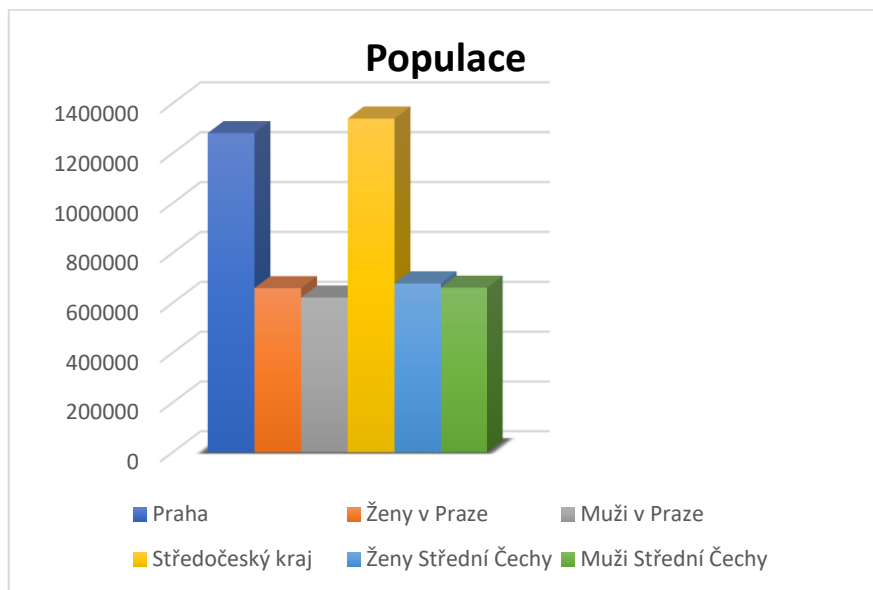
Sociální faktory:

Veterinární ordinace se nachází na území hlavního města Prahy, tudíž největší vliv má vývoj obyvatelstva v Praze a také na území Středočeského kraje, který s hlavním městem sousedí.

V těchto krajích je velice příznivý počet obyvatel, jelikož je zde vysoká populace a zároveň se do těchto krajů mnoho obyvatel republiky stěhuje za studiem či novým zaměstnáním.

V níže uvedených grafech jsou znázorněny počty obyvatel a jejich průměrný věk ve vybraných krajích k 1.1.2017.

Graf 1: Populace ve vybraných krajích

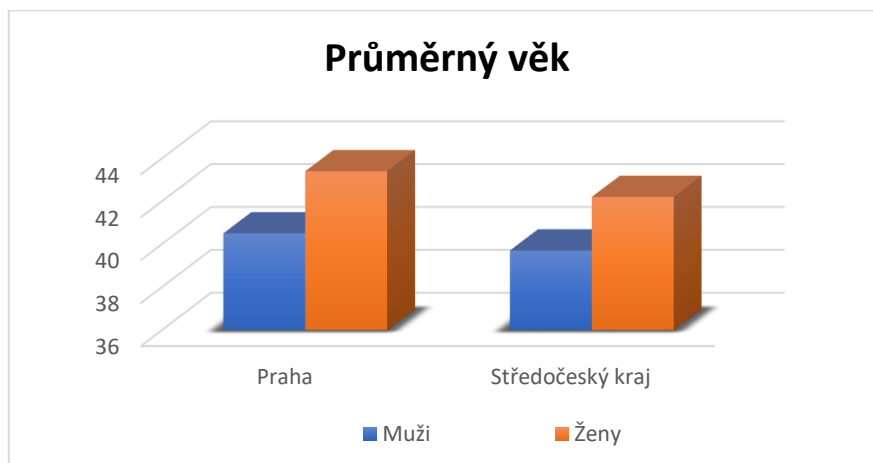


Zdroj grafu: www.czso.cz (5.11.2017), vlastní zpracování

Ve výše uvedeném grafu č. 1 je znázorněný počet potenciálních zákazníků. Tato čísla jsou pouze orientační, jelikož jsou zde započítány i osoby mladší patnácti let. Tato věková skupina však nepatří mezi koncové zákazníky veterinární ordinace. Dále jsou zde osoby, které nechovají žádné zvíře.

Z grafu je však zřejmé, že počet obyvatel je velice příznivý. V České republice se chová přibližně dva milióny psů a jeden milión koček a další nespočet dalších domácích zvířat. Nemalá část této zvířecí populace se nachází v Praze a Středočeském kraji, tudíž jsou tyto oblasti k vybudování veterinární ordinace vhodné.

Graf 2: Průměrný věk ve vybraných krajích



Zdroj grafu: www.czso.cz (5.11.2017), vlastní zpracování

V grafu č. 2 je znázorněn průměrný věk mužů a žen v hlavním městě Praha a Středočeském kraji. Z grafu lze vidět, že průměrný věk mužů v Praze je 40,5 let a žen 43,4 let. Ve Středočeském kraji je průměrný věk poněkud příznivější, muži zde mají 39,7 let a ženy 42,2 let. Tyto údaje znamenají, že se zde nachází velká část ekonomicky aktivního obyvatelstva, což je pro vznik nové ordinace žádoucí. Bohužel to však rovněž znázorňuje, že populace v České republice stárne, což je jev nežádoucí.

Hlavní potenciální klientela se nachází v městských částech Praha 5 a 6. V městské části Praha 5 a Praha 6 je celkový počet obyvatel 164 353 osob na cca 47 veterinárních ordinací, které se nachází v těchto městských částech. Z toho je ekonomicky aktivního obyvatelstva cca 139 205 osob. (*mistopisy.cz, 2017*)

Tabulka 13: Počet obyvatel Prahy 5 k 1.1.2017

| Muži (do 15.let) | Muži (nad 15.let) | Ženy (do 15.let) | Ženy (nad 15.let) | Celkem |
|------------------|-------------------|------------------|-------------------|---------------|
| 5 652 | 29 167 | 5 322 | 32 369 | 72 510 |

Zdroj: *mistopisy.cz, 2017*

Tabulka 14: Počet obyvatel Prahy 6 k 1.1.2017

| Muži (do 15.let) | Muži (nad 15.let) | Ženy (do 15.let) | Ženy (nad 15.let) | Celkem |
|------------------|-------------------|------------------|-------------------|---------------|
| 7 235 | 36 080 | 6 939 | 41 589 | 91 843 |

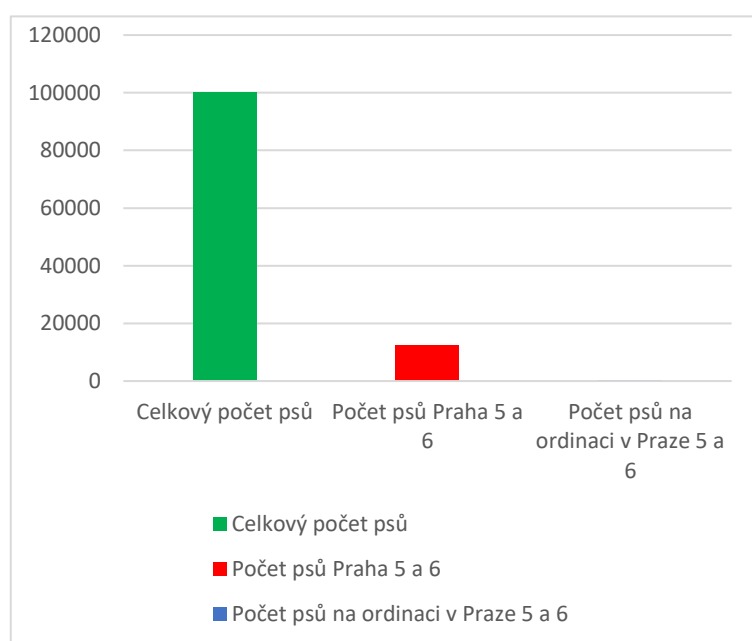
Zdroj: *mistopisy.cz, 2017*

Dle informací z magistrátu hlavního města Prahy je evidováno přes 100 000 psů a tento počet stále roste. Na jednoho psa v Praze průměrně připadá 13 obyvatel, oproti tomu ve zbytku republiky na jednoho psa připadá 5 obyvatel. (*iDnes.cz, 2017*)

Počet psů a koček však nelze přesně stanovit, protože kočky nemají evidenci a všichni psi nejsou nahlášení. V roce 2010 bylo v Praze 5 a 6 evidováno 12 228 psů. (*stranapsa.cz, 2017*)

Z těchto hodnot lze stanovit průměrný počet psů na ordinaci v Praze 5 a 6. Na jednu veterinární ordinaci vychází cca 261 psů, což je pozitivní číslo.

Graf 3: Poměr počtů psů Praha, Praha 5 a 6



Zdroj: vlastní zpracování, data *místopisy.cz*, *iDnes.cz* a *stranapsa.cz*, 2017

Technologické faktory

Technologické pokroky ve zdravotnictví jdou velice rychle kupředu, je tomu tak i ve veterinárním lékařství. V tomto sektoru je potřeba sledovat určité „trendy“ ve veterinární medicíně a zároveň sledovat vývoj techniky, která k tomuto oboru nepochybně patří. Veterinární lékařství v dnešní době dorovnává humánní medicínu a snaží se s ní udržovat krok. Technika, která se dříve používala jen pro humánní účely je již využívána i ve veterinárním lékařství, např. Sono, CT, defibrilátor a další.

Dále se již několik let rozvíjí bionická veterinární medicína. Bionická medicína je velikým přínosem pro rozvoj operačních zákroků u zvířat. Je tedy důležité ji postupem času rozvíjet i ve veterinární ordinaci.

Důležitým faktorem je veškeré trendy sledovat, být v tomto oboru velice aktivní, navštěvovat různé výstavy a školení, aby veterinární ordinace „nezaspala dobu“. Poté je větší šance na úspěch.

9 Závěr

Cílem diplomové práce bylo definovat nutné kroky k založení podniku a sestavit tak na jejich základě reálný podnikatelský plán. Poté zhodnotit, zdali je ve vybraném podnikání možné prosperovat i přes konkurenční prostředí.

Nutný byl také odhad na výši potřebných finančních prostředků, které by byly nutné pro odkoupení starší veterinární ordinace. Jelikož byl úvěr nezbytný pro start v podnikání, bylo důležité sestavit také predikce rozvahy a výkazu zisků a ztrát, alespoň na tři roky. Na tři roky z důvodu, že banka poskytuje úvěr pouze po předložení výkazů s minimální predikci tří let. Tyto účetní výkazy napomohly nahlédnout na přibližný budoucí vývoj veterinární ordinace a její budoucí finanční výdaje, ale také příjmy. Z vyhodnocených výkazů vyplývá, že by veterinární ordinace i přes finanční závazek vůči bance, měla být prosperující a hradit i veškeré jiné závazky vůči dodavatelům. I přes tyto výdaje vychází finanční výkazy v kladných hodnotách, tudíž by měla veterinární ordinace prosperovat i se ziskem.

Důležité také bylo sestavit kvalitní marketingovou strategii, díky které se ordinace rozšíří do povědomí potenciálních zákazníků. Strategie byla zaměřena hlavně na pacienty z okolí, či pacienty, kteří dochází na okolní cvičiště pro psi. Jelikož je na území hlavního města Prahy mnoho veterinárních ordinací, byla tato propagace vyhodnocena jako nejvhodnější.

Na základě analýzy konkurenčního prostředí bylo zjištěno, že žádná veterinární ordinace z okolí nemá k dispozici automobil, který by vážně zraněné, nebo jinak handicapované pacienty převážel, či poskytl nutný dojezd veterinárních lékařů. Z tohoto důvodu byl automobil pořízen, a tak veterinární ordinace Petlife, s.r.o. poskytuje i tuto nadstandartní službu. Díky automobilu se liší od své konkurence a byla tak získána konkurenční výhoda. Dále byla provedena SWOT analýza, která dopomohla k definici silných a slabých stránek a rovněž vyzdvihla příležitosti a hrozby, na které by měl být podnik připraven.

Pro analýzu vnějšího prostředí byla vyhodnocena PEST analýza, která vyhodnotila případné překážky vnějšího prostředí a poskytla tak základní informace u politických, ekonomických, sociálních a technologických faktorů.

Podnikatelský plán byl předložen několika bankám a bylo zjištěno, že na základě veškerých informací, by bylo nejvíce výhodné získat úvěr u Komerční banky, a.s., která nabídla velice dobré podmínky a navrhla splátky a jejich výši tak, aby veterinární ordinace zvládla dostát svým závazkům a byla i přes tyto závazky prosperující.

Na základě provedených analýz a celkového zhodnocení podnikatelského plánu, lze říci, že tento podnikatelský plán je reálný.

10 Seznam použitých zdrojů

Odborná literatura:

1. FOTR, Jiří a Ivan SOUČEK. *Investiční rozhodování a řízení projektů*. Praha: Grada Publishing, 2011. Expert (Grada Publishing). ISBN 978-80-247-3293-0.
2. FOTR, Jiří. *Strategické finanční plánování*. Praha: Grada, 1999. ISBN 80-7169-694-3.
3. GÁLA, Libor, Alena BUCHALCEVOVÁ a Jaroslav JANDOŠ. *Podniková architektura*. Řepín: Tomáš Bruckner, 2012. Akademická řada. ISBN 978-80-904661-6-6.
4. GIARRATANA, Neil. *Priority ředitele: vše, co potřebujete vědět, abyste se stali úspěšnými vedoucími pracovníky*. Olomouc: ANAG, c2014. ISBN 978-80-7263-897-0.
5. GLADIŠ, Daniel. *Naučte se investovat. 2., rozš. vyd.* Praha: Grada, 2005. Finanční trhy a instituce. ISBN 80-247-1205-9.
6. GOCHT, Werner., H. ZANTOP a Roderick G. EGGERT. *International mineral economics: mineral exploration, mine valuation, mineral markets, international mineral policies*. New York: Springer-Verlag, c1988. ISBN 0387187499.
7. GRASSEOVÁ, Monika, Radek DUBEC a David ŘEHÁK. *Analýza podniku v rukou manažera: 33 nejpoužívanějších metod strategického řízení. 2. vyd.* Brno: BizBooks, 2012. ISBN 978-80-265-0032-2.
8. HAVLIŠ, Milan a Milan MALENA. *Veterinární péče v českých zemích. Vyd. 1.* Brno: Státní veterinární správa ve spolupráci s Veterinární a farmaceutickou univerzitou, 2011. ISBN 978-80-7305-589-9.
9. JANIŠOVÁ, Dana a Mirko KŘIVÁNEK. *Velká kniha o řízení firmy: [praktické postupy pro úspěšný rozvoj]. 1. vyd.* Praha: Grada, 2013. ISBN 978-80-247-4337-0.
10. JOHN, Alexandra. *Sama sobě šéfem, aneb, Jak začít podnikat*. Jihlava: Baroque Partners, 2015. ISBN 978-80-87923-07-8.
11. KOTLER, Philip a Gary ARMSTRONG. *Marketing*. Praha: Grada, c2004. ISBN 80-247-0513-3
12. MCKEEVER, Mike P. *How to write a business plan*. 10th ed. Berkeley, CA: Nolo, c2010. ISBN 1413312977.

13. PHILLIPS, Jack J., Wayne. BRANTLEY a Patricia Pulliam. PHILLIPS. *Project management ROI: a step-by-step guide for measuring the impact and ROI for projects*. Hoboken, N.J.: Wiley, 2012.
14. PORVICOVÁ, Jana. *Ekonomika a podnikání na dlani*. 1. vyd. Olomouc: Rubico, 2002. Na dlani. ISBN 80-85839-80-6.
15. SRPOVÁ, Jitka. *Podnikatelský plán a strategie*. 1. vyd. Praha: Grada, 2011. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4103-1.
16. ŠIMAN, Josef a Petr PETERA. *Financování podnikatelských subjektů: teorie pro praxi*. V Praze: C.H. Beck, 2010. C.H. Beck pro praxi. ISBN 978-80-7400-117-8.
17. ULČIN, Peter. *Jak prodávat, aby od vás kupovali: průvodce úspěšného obchodníka*. Praha: Grada Publishing, 2016. ISBN 978-80-247-5727-8.
18. VEBER, Jaromír a Jitka SRPOVÁ. *Podnikání malé a střední firmy*. 3., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2012. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4520-6.

Internetové zdroje:

1. *Bioveta a.s.* [online]. *bioveta.cz* [cit. 2017-08-23].
Dostupné z: <https://www.bioveta.cz/>
2. Česká národní banka: Měnová statistika. *Www.cnb.cz* [online]. [cit. 2017-10-16].
Dostupné z: https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/menova_bankovni_stat/menova_stat_publ/2017/menstat_1710_CS.pdf
3. Daňové a účetní odpisy. *Odpisy.estranky.cz* [online]. [cit. 2017-11-24].
Dostupné z: <http://www.odpisy.estranky.cz/clanky/danove-odpisy/>
4. Edotace: Start-up. *Www.edotace.cz* [online]. [cit. 2016-10-05].
Dostupné z: <http://www.edotace.cz/clanky/start-up-pojem-soucasnosti>
5. Fediaf: Statistics of pets population. *Www.fediaf.org* [online]. [cit. 2016-10-09].
Dostupné z: <http://www.fediaf.org/>
6. IDnes.cz. *Www.iDnes.cz* [online]. [cit. 2017-11-24].
Dostupné z: https://praha.idnes.cz/psi-v-praze-vorisek-vyhlaska-din-/praha-zpravy.aspx?c=A170712_2338184_praha-zpravy_nub
7. Inetprint. *Inetprint.cz* [online]. [cit. 2017-08-28].
Dostupné z: <http://www.inetprint.cz/tisk-letaku-plakatu>

8. Internetový marketing. *Tvorba-www-stranek* [online]. [cit. 2017-08-28]. Dostupné z: <https://www.tvorba-www-stranek.biz/>
9. Justice.cz: Veřejný rejstřík. *Www.justice.cz* [online]. [cit. 2017-09-07]. Dostupné z: <http://www.justice.cz/Justice2/Uvod/uvod.aspx>
10. Komerční banka, a.s. *Kb.cz* [online]. [cit. 2017-11-22].
Dostupné z: <https://www.kb.cz/>
11. Kurzy.cz. *Www.kurzy.cz* [online]. [cit. 2017-11-05].
Dostupné z: <http://www.kurzy.cz/makroekonomika/hdp/>
12. Mapy: Lokace ordinace. *Https://mapy.cz* [online]. [cit. 2017-09-08].
Dostupné z: <https://mapy.cz/zakladni?x=14.2056000&y=49.8499980&z=11>
13. Marp. *Marppetfood.cz/cs* [online]. [cit. 2017-08-30].
Dostupné z: <http://www.marppetfood.cz/cs/>
14. Městská část Praha 1 [online]. [cit. 2017-11-22].
Dostupné z: <http://www.praha1.cz/cps/odbory-a-oddeleni-68411.html>
15. Měšec.cz. *Mesec.cz* [online]. [cit. 2017-11-23].
Dostupné z: <https://www.mesec.cz/kalkulacky/vypocet-dane-z-nemovitosti/>
16. Místopisný průvodce. *Mistopisy.cz* [online]. [cit. 2017-11-23].
Dostupné z: <https://www.mistopisy.cz/pruvodce/obec/4672/praha-5/pocet-obyvatel/>
17. Noel Fitzpatrick. *Noelfitzpatrick.vet* [online]. [cit. 2017-11-23]. Dostupné z: www.noelfitzpatrick.vet/biography
18. Platy: Platy veterinárních pracovníků. *Www.platy.cz* [online]. [cit. 2017-10-08].
Dostupné z: <https://www.platy.cz/>
19. Royal Canin. *Royalcanin.cz* [online]. [cit. 2017-08-30].
Dostupné z: <http://www.royalcanin.cz/>
20. Speedprint. *Speedprint.cz* [online]. [cit. 2017-08-28].
Dostupné z: <http://www.speedprint.cz/vyroba-reklamnich-ceduli/>
21. Státní veterinární správa. *Svscr* [online]. [cit. 2017-07-25].
Dostupné z: <https://www.svscr.cz/>
22. Strana psa. *Stranapsa.cz* [online]. [cit. 2017-11-24].
Dostupné z: <http://www.stranapsa.cz/>
23. Sunmarketing: SWOT analýza. *Www.sunmarketing.cz* [online]. [cit. 2016-10-10].
Dostupné z: <http://www.sunmarketing.cz/nastroje/navody-pro-klienty/swot-analyza>

24. Tisk-vizitek. *Tisk-vizitek* [online]. [cit. 2017-08-28]. Dostupné z: <https://www.tisk-vizitek.cz/>
25. TRHOŇ s.r.o. *Veterina-trhon* [online]. [cit. 2017-08-23].
Dostupné z: <https://www.veterina-trhon.cz/>
26. Zákony pro lidi. *Www.zakonyprolidi.cz* [online]. [cit. 2017-08-07].
Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/>

11 Přílohy

Příloha 1 : Rozvaha 2018

| Zpracováno v souladu s vyhláškou č. 500/2002 Sb. ve znění pozdějších předpisů | | ROZVAHA (BILANCE) | | | | Obchodní firma nebo jiný název účetní jednotky | |
|---|--|------------------------------|---------------------|--------------|------------|---|--|
| | | ke dni 31.12.2018 | | | | Petlife, s.r.o. | |
| | | (v celých tisících Kč) | | | | Sídlo, bydliště nebo místo podnikání účetní jednotky | |
| | | IČ | | | | Bolivarova 5, Praha 6 | |
| | | 46 15 78 95 | | | | | |
| označ | AKTIVA | řad | Běžné účetní období | | | Min.úč. | |
| a | b | c | Brutto | Korekce 2 | Netto 3 | Netto 4 | |
| | AKTIVA CELKEM (ř. 02 + 03 + 37 + 74) | 001 | 9 483 | 149 | 9 334 | 0 | |
| B. | Dlouhodobý majetek (ř. 04 + 14 + 27) | 003 | 6 530 | 149 | 6 381 | 0 | |
| B. I. | Dlouhodobý nehmotný majetek (ř. 05 + 06 + 09 + 010 + 011) | 004 | 50 | 17 | 33 | 0 | |
| | 2 Ocenitelná práva | 006 | 50 | 17 | 33 | 0 | |
| | <i>B.I.2.1. Software</i> | 007 | 50 | 17 | 33 | | |
| B. II. | Dlouhodobý hmotný majetek (ř. 15 + 18 + 19 + 20 + 24) | 014 | 6 480 | 132 | 6 348 | 0 | |
| B. II. 1 | Pozemky a stavby | 015 | 5 980 | 84 | 5 896 | 0 | |
| | <i>B.II.1.2. Stavby</i> | 017 | 5 980 | 84 | 5 896 | | |
| | 2 Hmotné movité věci a soubory movitých věcí | 018 | 500 | 48 | 452 | | |
| C. | Oběžná aktiva (ř. 38 + 46 + 68 + 71) | 037 | 2 943 | 0 | 2 943 | 0 | |
| C. I. | Zásoby (ř. 39 + 40 + 41 + 44 + 45) | 038 | 250 | 0 | 250 | 0 | |
| C. I. 1 | Materiál | 039 | 100 | 0 | 100 | | |
| | 3 Výrobky a zboží | 041 | 150 | 0 | 150 | 0 | |
| | <i>C.I.3.2. Zboží</i> | 043 | 150 | 0 | 150 | | |
| C. II. | Pohledávky (ř. 47 + 57) | 046 | 90 | 0 | 90 | 0 | |
| | 2 Krátkodobé pohledávky | 057 | 90 | 0 | 90 | 0 | |
| | <i>C.II.2.1. Pohledávky z obchodních vztahů</i> | 058 | 10 | 0 | 10 | | |
| | <i>C.II.2.4. Pohledávky - ostatní</i> | 061 | 80 | 0 | 80 | 0 | |
| | <i>C.II.2.4.4. Krátkodobé poskytnuté zálohy</i> | 065 | 80 | 0 | 80 | | |
| C. IV. | Peněžní prostředky (ř. 72 až 73) | 071 | 2 603 | 0 | 2 603 | 0 | |
| C. IV. 1 | Peněžní prostředky v pokladně | 072 | 624 | 0 | 624 | | |
| | 2 Peněžní prostředky na účtech | 073 | 1 979 | 0 | 1 979 | | |
| D. I. | Časové rozlišení (ř. 75 až 77) | 074 | 10 | 0 | 10 | 0 | |
| D. I. 1 | Náklady příštích období | 075 | 10 | 0 | 10 | | |

| označ | PASIVA | řád | Běžné úč. | Min.úč. |
|--|--|--|-----------|---------|
| a | b | c | období | období |
| | | | 5 | 6 |
| | PASIVA CELKEM (ř. 79 + 101 + 141) | 078 | 9 334 | 0 |
| A. | Vlastní kapitál (ř. 80 + 84 + 92 + 95 + 99 + 100) | 079 | 2 952 | 0 |
| A. I. | Základní kapitál (ř. 81 až 83) | 080 | 550 | 0 |
| 1 | Základní kapitál | 081 | 550 | |
| A. II. | Ážio (ř. 85 až 86) | 084 | 2 003 | 0 |
| 2 | Kapitálové fondy | 086 | 2 003 | 0 |
| | A.II.2.1.Ostatní kapitálové fondy | 087 | 2 003 | |
| A. V. | Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-) | | 399 | 0 |
| | (ř. 01 - (+ 80 + 84 + 92 + 95 + 100 + 101 + 141)) | 099 | | |
| B. + C. | Cizí zdroje (ř. 102 + 107) | 101 | 6 332 | 0 |
| C. | Závazky (ř. 108 + 123) | 107 | 6 332 | 0 |
| C. I. | Dlouhodobé závazky (ř. 109 + 112 + 113 + 114 + 115 + 116 + 117 + 118 + 119) | 108 | 4 320 | 0 |
| 2 | Závazky k úvěrovým institucím | 112 | 4 320 | |
| C. II. | Krátkodobé závazky (ř. 124 + 127 + 128 + 129 + 130 + 131 + 132 + 133) | 123 | 2 012 | 0 |
| 4 | Závazky z obchodních vztahů | 129 | 450 | |
| 8 | Závazky ostatní | 133 | 1 562 | 0 |
| | C.II.8.3. Závazky k zaměstnancům | 136 | 64 | |
| | C.II.8.4. Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění | 137 | 42 | |
| | C.II.8.5. Stát - daňové závazky a dotace | 138 | 1 196 | |
| | C.II.8.6. Dohadné účty pasivní | 139 | 260 | |
| D. I. | Časové rozlišení (ř. 142 + 143) | 141 | 50 | 0 |
| D. I. 1 | Výdaje příštích období | 142 | 50 | |
| | | | | |
| Právní forma účetní jednotky : | | s.r.o. | | |
| Předmět podnikání nebo jiné činnosti : | | veterinární ordinace | | |
| | | | | |
| Okamžik sestavení | Podpisový záznam osoby odpovědné za sestavení účetní závěrky | Podpisový záznam statutárního orgánu nebo fyzické osoby, která je účetní jednotkou | | |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2017

Příloha 2: Výkaz zisků a ztráty 2018

| Zpracováno v souladu s vyhláškou č. 500/2002 Sb. ve znění pozdějších předpisů | | VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY ke dni 31.12.2018 (v celých tisících Kč) | | Obchodní firma nebo jiný název účetní jednotky Petlife, s.r.o. | |
|---|--|---|-----------------------------|---|--|
| | | IČ | | Sídlo, bydliště nebo místo podnikání účetní jednotky Bolívarova 5, Praha 6 | |
| | | 46 15 78 95 | | | |
| Výkaz zisku a ztráty v plném rozsahu - druhové členění | | | | | |
| Označení a | TEXT b | Číslo řádku c | Skutečnost v účetním období | | |
| | | | sledovaném měsíční | roční | |
| I. | Tržby z prodeje výrobků a služeb | 01 | 350 | 4 200 | |
| II. | Tržby za prodej zboží | 02 | 175 | 2 100 | |
| A. | Výkonová spotřeba (ř. 04 + 05 + 06) | 03 | 310 | 3 720 | |
| A. 1 | Náklady vynaložené na prodané zboží | 04 | 160 | 1 920 | |
| A. 2 | Spotřeba materiálu a energie | 05 | 90 | 1 080 | |
| A. 3 | Služby | 06 | 60 | 720 | |
| D. | Osobní náklady (ř. 10 + 11) | 09 | 124 | 1 488 | |
| D. 1. | Mzdové náklady | 10 | 93 | 1 116 | |
| D. 2. | Náklady na sociální zabezpečení, zdravotní pojištění a ostatní náklady | 11 | 31 | 372 | |
| D. 2. 1. | Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění | 12 | 31 | 372 | |
| E. | Úpravy hodnot v provozní oblasti (ř. 15 + 18 + 19) | 14 | 11 | 132 | |
| E. 1. | Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku | 15 | 11 | 132 | |
| E. 1. 1. | Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku - trvalé | 16 | 11 | 132 | |
| F. | Ostatní provozní náklady (ř. 25 až 29) | 24 | 25 | 300 | |
| F. 3. | Daně a poplatky | 27 | 21 | 252 | |
| F. 5. | Jiné provozní náklady | 29 | 4 | 48 | |
| * | Provozní výsledek hospodaření (ř. 01 + 02 - 03 - 07 - 08 - 09 - 14 + 20 - 24) | 30 | 55 | 660 | |
| J. | Nákladové úroky a podobné náklady (ř. 45 + 46) | 43 | 12 | 144 | |
| J. 2. | Ostatní nákladové úroky a podobné náklady | 45 | 12 | 144 | |
| K. | Ostatní finanční náklady | 47 | 2 | 24 | |
| * | (ř. 31 - 34 + 35 - 38 + 39 - 42 - 43 + 46 - 47) | 48 | -14 | -168 | |
| ** | Výsledek hospodaření před zdaněním (ř. 30 + 48) | 49 | 41 | 492 | |
| L. | Daň z příjmů za běžnou činnost (ř. 51 + 52) | 50 | 8 | 93 | |
| L. 1 | Daň z příjmů splatná | 51 | 8 | 93 | |
| ** | Výsledek hospodaření po zdanění (ř. 59 - 50) | 53 | 33 | 399 | |
| *** | Výsledek hospodaření za účetní období (ř. 53 - 54) | 55 | 33 | 399 | |
| * | Čistý obrat za účetní období = I. + II. + III. + IV. + V. + VI. + VII. | 56 | 525 | 6 300 | |
| Okamžik sestavení | Podpisový záznam osoby odpovědné za sestavení účetní závěrky | Podpisový záznam statutárního orgánu nebo fyzické osoby, která je účetní jednotkou | | | |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2017

Příloha 3: Rozvaha 2019

| | | |
|---|--|---|
| Zpracováno v souladu s vyhláškou č. 500/2002 Sb. ve znění pozdějších předpisů | ROZVAHA (BALANCE) ke dni 31.12.2019 (v celých tisících Kč) | Obchodní firma nebo jiný název účetní jednotky Petlife, s.r.o. |
| | IČ 46 15 78 95 | Sídlo, bydliště nebo místo podnikání účetní jednotky Bolívarova 5, Praha 6 |

| označ a | AKTIVA b | řad c | Běžné účetní období | | | Min.úč. |
|------------|--|------------|---------------------|--------------|--------------|------------|
| | | | Brutto | Korekce 2 | Netto 3 | Netto 4 |
| | AKTIVA CELKEM (ř. 02 + 03 + 37 + 74) | 001 | 9 569 | 488 | 9 081 | |
| B. | Dlouhodobý majetek (ř. 04 + 14 + 27) | 003 | 6 530 | 488 | 6 042 | |
| B. I. | Dlouhodobý nehmotný majetek (ř. 05 + 06 + 09 + 010 + 011) | 004 | 50 | 34 | 16 | |
| | <i>B.I.2.1. Software</i> | 007 | 50 | 34 | 16 | |
| B. II. | Dlouhodobý hmotný majetek (ř. 15 + 18 + 19 + 20 + 24) | 014 | 6 480 | 454 | 6 026 | |
| B. II. 1 | Pozemky a stavby | 015 | 5 980 | 288 | 5 692 | |
| | <i>B.II.1.2. Stavby</i> | 017 | 5 980 | 288 | 5 692 | |
| 2 | Hmotné movité věci a soubory movitých věcí | 018 | 500 | 166 | 334 | |
| C. | Oběžná aktiva (ř. 38 + 46 + 68 + 71) | 037 | 3 028 | 0 | 3 028 | |
| C. I. | Zásoby (ř. 39 + 40 + 41 + 44 + 45) | 038 | 269 | 0 | 269 | |
| C. I. 1 | Materiál | 039 | 135 | 0 | 135 | |
| 3 | Výrobky a zboží | 041 | 134 | 0 | 134 | |
| | <i>C.I.3.2. Zboží</i> | 043 | 134 | 0 | 134 | |
| C. II. | Pohledávky (ř. 47 + 57) | 046 | 196 | 0 | 196 | |
| C. II. 1 | Dlouhodobé pohledávky | 047 | 70 | 0 | 70 | |
| | <i>C.II.1.1. Pohledávky z obchodních vztahů</i> | 048 | 70 | 0 | 70 | |
| 2 | Krátkodobé pohledávky | 057 | 126 | 0 | 126 | |
| | <i>C.II.2.4. Pohledávky - ostatní</i> | 061 | 126 | 0 | 126 | |
| | <i>C.II.2.4.4. Krátkodobé poskytnuté zálohy</i> | 065 | 126 | 0 | 126 | |
| C. IV. | Peněžní prostředky (ř. 72 až 73) | 071 | 2 563 | 0 | 2 563 | |
| C. IV. 1 | Peněžní prostředky v pokladně | 072 | 701 | 0 | 701 | |
| 2 | Peněžní prostředky na účtech | 073 | 1 862 | 0 | 1 862 | |
| D. I. | Časové rozlišení (ř. 75 až 77) | 074 | 11 | 0 | 11 | |
| D. I. 1 | Náklady příštích období | 075 | 11 | 0 | 11 | |

| označ | PASIVA | řád | Běžné úč. | Min.úč. |
|---|--|--|-----------|---------|
| a | b | c | období | období |
| | | | 5 | 6 |
| | PASIVA CELKEM (ř. 79 + 101 + 141) | 078 | 9 081 | |
| A. | Vlastní kapitál (ř. 80 + 84 + 92 + 95 + 99 + 100) | 079 | 3 039 | |
| A. I. | Základní kapitál (ř. 81 až 83) | 080 | 550 | |
| 1 | Základní kapitál | 081 | 550 | |
| A. II. | Ážio (ř. 85 až 86) | 084 | 2 003 | |
| 2 | Kapitálové fondy | 086 | 2 003 | |
| | A.II.2.1.Ostatní kapitálové fondy | 087 | 2 003 | |
| A. V. | Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-) | | 486 | |
| | (ř. 01 - (+ 80 + 84 + 92 + 95 + 100 + 101 + 141)) | 099 | | |
| A. VI. | Rozhodnuto o zálohové výplatě podílu na zisku | 100 | | |
| B. + C. | Cizí zdroje (ř. 102 + 107) | 101 | 5 997 | |
| C. | Závazky (ř. 108 + 123) | 107 | 5 997 | |
| C. I. | Dlouhodobé závazky (ř. 109 + 112 + 113 + 114 + 115 + 116 + 117 + 118 + 119) | 108 | 3 840 | |
| 2 | Závazky k úvěrovým institucím | 112 | 3 840 | |
| C. II. | Krátkodobé závazky (ř. 124 + 127 + 128 + 129 + 130 + 131 + 132 + 133) | 123 | 2 157 | 0 |
| 4 | Závazky z obchodních vztahů | 129 | 470 | |
| 8 | Závazky ostatní | 133 | 1 687 | 0 |
| | <i>C.II.8.3. Závazky k zaměstnancům</i> | 136 | 64 | |
| | <i>C.II.8.4. Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění</i> | 137 | 42 | |
| | <i>C.II.8.5. Stát - daňové závazky a dotace</i> | 138 | 1 321 | |
| | <i>C.II.8.6. Dohadné účty pasivní</i> | 139 | 260 | |
| D. I. | Časové rozlišení (ř. 142 + 143) | 141 | 45 | 0 |
| D. I. 1 | Výdaje příštích období | 142 | 45 | |
| Právní forma účetní jednotky : | | s.r.o. | | |
| Předmět podnikání nebo jiné činnosti : | | veterinární ordinace | | |
| Okamžik sestavení | Podpisový záznam osoby odpovědné za sestavení účetní závěrky | Podpisový záznam statutárního orgánu nebo fyzické osoby, která je účetní jednotkou | | |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2017

Příloha 4: Výkaz zisků a ztráty 2019

| Zpracováno v souladu s vyhláškou č. 500/2002 Sb. ve znění pozdějších předpisů | | VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY ke dni 31.12.2019 (v celých tisících Kč) | | Obchodní firma nebo jiný název účetní jednotky Petlife, s.r.o. | |
|---|--|---|-----------------------------|---|--|
| | | IČ | | Sídlo, bydliště nebo místo podnikání účetní jednotky Bolívarova 5, Praha 6 | |
| | | 46 15 78 95 | | | |
| Výkaz zisku a ztráty v plném rozsahu - druhové členění | | | | | |
| Označení a | TEXT b | Číslo řádku c | Skutečnost v účetním období | | |
| | | | sledovaném měsíční | roční | |
| I. | Tržby z prodeje výrobků a služeb | 01 | 390 | 4 680 | |
| II. | Tržby za prodej zboží | 02 | 165 | 1 980 | |
| A. | Výkonová spotřeba (ř. 04 + 05 + 06) | 03 | 315 | 3 780 | |
| A. 1. | Náklady vynaložené na prodané zboží | 04 | 162 | 1 944 | |
| A. 2. | Spotřeba materiálu a energie | 05 | 91 | 1 092 | |
| A. 3. | Služby | 06 | 62 | 744 | |
| D. | Osobní náklady (ř. 10 + 11) | 09 | 124 | 1 488 | |
| D. 1. | Mzdové náklady | 10 | 93 | 1 116 | |
| D. 2. | Náklady na sociální zabezpečení, zdravotní pojištění a ostatní náklady | 11 | 31 | 372 | |
| D. 2. 1. | Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění | 12 | 31 | 372 | |
| E. | Úpravy hodnot v provozní oblasti (ř. 15 + 18 + 19) | 14 | 28 | 336 | |
| E. 1. | Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku | 15 | 28 | 336 | |
| E. 1.1. | Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku - trvalé | 16 | 28 | 336 | |
| F. | Ostatní provozní náklady (ř. 25 až 29) | 24 | 24 | 288 | |
| F. 3. | Daně a poplatky | 27 | 19 | 228 | |
| F. 4. | Rezervy v provozní oblasti a komplexní náklady příštích období | 28 | 0 | 0 | |
| F. 5. | Jiné provozní náklady | 29 | 5 | 60 | |
| * | Provozní výsledek hospodaření (ř. 01 + 02 - 03 - 07 - 08 - 09 - 14 + 20 - 24) | 30 | 64 | 768 | |
| J. | Nákladové úroky a podobné náklady (ř. 45 + 46) | 43 | 11 | 132 | |
| J. 1. | Nákladové úroky a podobné náklady - ovládaná nebo ovládací osoba | 44 | 0 | 0 | |
| J. 2. | Ostatní nákladové úroky a podobné náklady | 45 | 11 | 132 | |
| VII. | Ostatní finanční výnosy | 46 | 0 | 0 | |
| K. | Ostatní finanční náklady | 47 | 3 | 36 | |
| * | (ř. 31 - 34 + 35 - 38 + 39 - 42 - 43 + 46 - 47) | 48 | -14 | -168 | |
| ** | Výsledek hospodaření před zdaněním (ř. 30 + 48) | 49 | 50 | 600 | |
| L. | Daň z příjmů za běžnou činnost (ř. 51 + 52) | 50 | 10 | 114 | |
| L. 1. | Daň z příjmů splatná | 51 | 10 | 114 | |
| L. 2. | Daň z příjmů odložená | 52 | 0 | 0 | |
| ** | Výsledek hospodaření po zdanění (ř. 53 - 50) | 53 | 41 | 486 | |
| M. | Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům | 54 | 0 | 0 | |
| *** | Výsledek hospodaření za účetní období (ř. 53 - 54) | 55 | 41 | 486 | |
| * | Čistý obrat za účetní období = I. + II. + III. + IV. + V. + VI. + VII. | 56 | 555 | 6 660 | |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2017

Příloha 5: Rozvaha 2020

Zpracováno v souladu s vyhláškou č.
500/2002 Sb. ve znění pozdějších
předpisů

ROZVAHA (BALANCE)

ke dni 31.12.2020

(v celých tisících Kč)

IČ

46 15 78 95

Obchodní firma nebo jiný
název účetní jednotky

Petlife, s.r.o.

Sídlo, bydliště nebo místo
podnikání účetní jednotky

Bolívarova 5, Praha 6

| označ. a | AKTIVA b | řád. c | Běžné účetní období | | | Min.úč. |
|-------------|--|-----------|---------------------|--------------|------------|------------|
| | | | Brutto | Korekce 2 | Netto 3 | Netto 4 |
| | AKTIVA CELKEM (ř. 02 + 03 + 37 + 74) | 001 | 9 514 | 826 | 8 688 | 0 |
| B. | Dlouhodobý majetek (ř. 04 + 14 + 27) | 003 | 6 530 | 826 | 5 704 | 0 |
| B. I. | Dlouhodobý nehmotný majetek (ř. 05 + 06 + 09 + 010 + 011) | 004 | 50 | 50 | 0 | 0 |
| 2 | Ocenitelná práva | 006 | 50 | 50 | 0 | 0 |
| | <i>B.I.2.1. Software</i> | 007 | 50 | 50 | 0 | |
| B. II. | Dlouhodobý hmotný majetek (ř. 15 + 18 + 19 + 20 + 24) | 014 | 6 480 | 776 | 5 704 | 0 |
| B. II. 1 | Pozemky a stavby | 015 | 5 980 | 492 | 5 488 | 0 |
| | <i>B.II.1.2. Stavby</i> | 017 | 5 980 | 492 | 5 488 | |
| 2 | Hmotné movité věci a soubory movitých věcí | 018 | 500 | 284 | 216 | |
| C. | Oběžná aktiva (ř. 38 + 46 + 68 + 71) | 037 | 2 973 | 0 | 2 973 | 0 |
| C. I. | Zásoby (ř. 39 + 40 + 41 + 44 + 45) | 038 | 269 | 0 | 269 | 0 |
| C. I. 1 | Materiál | 039 | 131 | 0 | 131 | |
| 3 | Výrobky a zboží | 041 | 138 | 0 | 138 | 0 |
| | <i>C.I.3.2. Zboží</i> | 043 | 138 | 0 | 138 | |
| C. II. | Pohledávky (ř. 47 + 57) | 046 | 126 | 0 | 126 | 0 |
| 2 | Krátkodobé pohledávky | 057 | 126 | 0 | 126 | 0 |
| | <i>C.II.2.1. Pohledávky z obchodních vztahů</i> | 058 | 6 | 0 | 6 | |
| | <i>C.II.2.4. Pohledávky - ostatní</i> | 061 | 120 | 0 | 120 | 0 |
| | <i>C.II.2.4.4. Krátkodobé poskytnuté zálohy</i> | 065 | 120 | 0 | 120 | |
| C. IV. | Peněžní prostředky (ř. 72 až 73) | 071 | 2 578 | 0 | 2 578 | 0 |
| C. IV. 1 | Peněžní prostředky v pokladně | 072 | 704 | 0 | 704 | |
| 2 | Peněžní prostředky na účtech | 073 | 1 874 | 0 | 1 874 | |
| D. I. | Časové rozlišení (ř. 75 až 77) | 074 | 11 | 0 | 11 | 0 |
| D. I. 1 | Náklady příštích období | 075 | 11 | 0 | 11 | |

| označ | PASIVA | řád | Běžné úč. | Min.úč. |
|--|--|--|-------------|-------------|
| a | b | c | období 5 | období 6 |
| | PASIVA CELKEM (ř. 79 + 101 + 141) | 078 | 8 688 | 0 |
| A. | Vlastní kapitál (ř. 80 + 84 + 92 + 95 + 99 + 100) | 079 | 3 126 | 0 |
| A. I. | Základní kapitál (ř. 81 až 83) | 080 | 550 | 0 |
| 1 | Základní kapitál | 081 | 550 | |
| A. II. | Ážio (ř. 85 až 86) | 084 | 2 003 | 0 |
| 2 | Kapitálové fondy | 086 | 2 003 | 0 |
| | A.II.2.1.Ostatní kapitálové fondy | 087 | 2 003 | |
| A. V. | Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-) | | 573 | 0 |
| | (ř. 01 - (+ 80 + 84 + 92 + 95 + 100 + 101 + 141)) | 099 | | |
| A. VI. | Rozhodnuto o zálohové výplatě podílu na zisku | 100 | | |
| B. + C. | Cizí zdroje (ř. 102 + 107) | 101 | 5 536 | 0 |
| C. | Závazky (ř. 108 + 123) | 107 | 5 536 | 0 |
| C. I. | Dlouhodobé závazky (ř. 109 + 112 + 113 + 114 + 115 + 116 + 117 + 118 + 119) | 108 | 3 360 | 0 |
| 2 | Závazky k úvěrovým institucím | 112 | 3 360 | |
| C. II. | Krátkodobé závazky (ř. 124 + 127 + 128 + 129 + 130 + 131 + 132 + 133) | 123 | 2 176 | 0 |
| 4 | Závazky z obchodních vztahů | 129 | 470 | |
| 8 | Závazky ostatní | 133 | 1 706 | 0 |
| | C.II.8.3. Závazky k zaměstnancům | 136 | 64 | |
| | C.II.8.4. Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění | 137 | 42 | |
| | C.II.8.5. Stát - daňové závazky a dotace | 138 | 1 360 | |
| | C.II.8.6. Dohadné účty pasivní | 139 | 240 | |
| D. I. | Časové rozlišení (ř. 142 + 143) | 141 | 26 | 0 |
| D. I. 1 | Výdaje příštích období | 142 | 26 | |
| 2 | Výnosy příštích období | 143 | 0 | |
| Právní forma účetní jednotky : | | | | |
| | | s.r.o. | | |
| Předmět podnikání nebo jiné činnosti : | | | | |
| | | veterinární ordinace | | |
| Okamžik sestavení | | | | |
| Podpisový záznam osoby odpovědné za sestavení účetní závěrky | | Podpisový záznam statutárního orgánu nebo fyzické osoby, která je účetní jednotkou | | |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2017

Příloha 6: Výkaz zisků a ztráty 2020

| Zpracováno v souladu s vyhláškou č. 500/2002 Sb. ve znění pozdějších předpisů | | VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY ke dni 31.12.2020 (v celých tisících Kč) | | Obchodní firma nebo jiný název účetní jednotky Petlife, s.r.o. | |
|---|--|---|-----------------------------|---|--|
| | | IČ 46 15 78 95 | | Sídlo, bydliště nebo místo podnikání účetní jednotky Bolívarova 5, Praha 6 | |
| Výkaz zisku a ztráty v plném rozsahu - druhové členění | | | | | |
| Označení a | TEXT b | Číslo řádku c | Skutečnost v účetním období | | |
| | | | sledovaném měsíční | roční | |
| I. | Tržby z prodeje výrobků a služeb | 01 | 401 | 4 812 | |
| II. | Tržby za prodej zboží | 02 | 170 | 2 040 | |
| A. | Výkonová spotřeba (ř. 04 + 05 + 06) | 03 | 324 | 3 888 | |
| A. 1 | Náklady vynaložené na prodané zboží | 04 | 167 | 2 004 | |
| A. 2 | Spotřeba materiálu a energie | 05 | 93 | 1 116 | |
| A. 3 | Služby | 06 | 64 | 768 | |
| D. | Osobní náklady (ř. 10 + 11) | 09 | 124 | 1 488 | |
| D. 1. | Mzdové náklady | 10 | 93 | 1 116 | |
| D. 2. | Náklady na sociální zabezpečení, zdravotní pojištění a ostatní náklady | 11 | 31 | 372 | |
| D. 2. 1. | Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění | 12 | 31 | 372 | |
| E. | Úpravy hodnot v provozní oblasti (ř. 15 + 18 + 19) | 14 | 28 | 336 | |
| E. 1. | Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku | 15 | 28 | 336 | |
| E. 1.1. | Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku - trvalé | 16 | 28 | 336 | |
| F. | Ostatní provozní náklady (ř. 25 až 29) | 24 | 24 | 288 | |
| F. 3. | Daně a poplatky | 27 | 19 | 228 | |
| F. 5. | Jiné provozní náklady | 29 | 5 | 60 | |
| * | Provozní výsledek hospodaření (ř. 01 + 02 - 03 - 07 - 08 - 09 - 14 + 20 - 24) | 30 | 71 | 852 | |
| J. | Nákladové úroky a podobné náklady (ř. 45 + 46) | 43 | 9 | 108 | |
| J. 2. | Ostatní nákladové úroky a podobné náklady | 45 | 9 | 108 | |
| K. | Ostatní finanční náklady | 47 | 3 | 36 | |
| * | (ř. 31 - 34 + 35 - 38 + 39 - 42 - 43 + 46 - 47) | 48 | -12 | -144 | |
| ** | Výsledek hospodaření před zdaněním (ř. 30 + 48) | 49 | 59 | 708 | |
| L. | Daň z příjmů za běžnou činnost (ř. 51 + 52) | 50 | 11 | 135 | |
| L. 1 | Daň z příjmů splatná | 51 | 11 | 135 | |
| ** | Výsledek hospodaření po zdanění (ř. 59 - 50) | 53 | 48 | 573 | |
| *** | Výsledek hospodaření za účetní období (ř. 53 - 54) | 55 | 48 | 573 | |
| * | Čistý obrat za účetní období = I. + II. + III. + IV. + V. + VI. + VII. | 56 | 571 | 6 852 | |
| Okamžik sestavení | Podpisový záznam osoby odpovědné za sestavení účetní závěrky | Podpisový záznam statutárního orgánu nebo fyzické osoby, která je účetní jednotkou | | | |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2017

Příloha 7: Ceník původní veterinární ordinace

Základní vyšetření 390 Kč (poslech srdce, měření teploty, vyšetření uší, očí a tlamy, materiál a případně vážení zvířete)

Kontrola 200 Kč

Ortopedické vyšetření 350 Kč

Čipování zvířete 650 Kč

Vystavení pasu 330 Kč

Vstupní prohlídka 320 Kč

Vyšetření zvukovodu 500 Kč

Vyšetření drobného savce 250 Kč

Sonografie 550 Kč – 1000 Kč

RTG 390 Kč – 1190 Kč

Zubní ultrazvuk 850 Kč – 1800 Kč

Extrakce mléčných zubů 570 – 1000 Kč

Kastrace kocoura 800 Kč

Kastrace kočky 1250 Kč

Kastrace psa 1200 Kč – 1550 Kč

Kastrace feny 1700 Kč – 3100 Kč

Chirurgický zákrok 1300 Kč a výš dle náročnosti zákroku

Anestezie 500 Kč – 1800 Kč

Hospitalizace pacienta 200 Kč/den

Biochemické vyšetření krve 250 Kč

Kompletní hematologické vyšetření krve 370 Kč

Zdroj: Získáno od původního majitele ordinace, 2016

Příloha 8: Dotazníkové šetření

1. Uveďte, prosím, důvod, proč navštěvujete veterinárního lékaře?

(lze zaškrtnout více možností)

- Prevence
- Nákup krmení
- Nákup tablet na odčervení či přípravků proti parazitům
- V případě nutnosti (zranění, nevolnost zvířete)
- Jiný důvod (prosím, uveďte jaký)

2. Jak často navštěvujete veterinárního lékaře?

(zaškrtněte jednu možnost)

- Po roce a déle
- Jednou ročně
- Jednou za půl roku
- Měsíčně
- Častěji

3. Kolik jste ochotni zaplatit za základní ošetření?

(zaškrtněte jednu možnost)

- Nezáleží mi na ceně
- 590 Kč
- 490 Kč
- 390 Kč
- Méně

4. Co je u Vás důležité při výběru ordinace?

(jeden křížek v každém řádku)

1 – zcela souhlasím

2 – spíše souhlasím

3 – nemohu posoudit

4 – spíše nesouhlasím

5 – rozhodně nesouhlasím

| | 1. | 2. | 3. | 4. | 5. |
|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Ceník služeb | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Kvalita služeb | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Prostředí ordinace | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Lokalita | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Milý a profesionální personál | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

5. Uvítal/a byste u svého veterinárního lékaře výživové poradenství?

(zaškrtněte jednu možnost)

- Ano
- Ne

- Spíše ano
- Spíše ne
- Nevím

7. Jsou ceny za služby pro Vás adekvátní? (předložení ceníku)
(zaškrtněte jednu možnost)

- Ano, lepší než u mého stávajícího veterináře
- Ano
- Víceméně totožná, jako u mého stávajícího veterináře
- O něco horší ceny
- Mnohem horší ceny

8. Byl/a jste spokojený/a se šířkou služeb?
(zaškrtněte jednu možnost)

- Ano
- Ne

9. Byl/a byste ochotný přejít k jinému veterinárnímu lékaři?
(zaškrtněte jednu možnost)

- Ano
- Ne

10. (Představení pojmu Bionická medicína)
Uvítal/uvítala byste možnost tohoto léčení na území České republiky?
(zaškrtněte jednu možnost)

- Ano
- Ne

(Pokud respondent odpověděl ano)

11. Jakou částku byste za tuto léčbu byl/a ochoten/ ochotna zaplatit?

- Více než 100.000 Kč
- Více než 50.000 Kč
- Více než 30.000 Kč
- Více než 10.000 Kč
- Méně

12. Které služby u Vašeho stávajícího veterináře Vám chybí?

Prostor pro Vaš komentář: _____

13. Kolik přibližně utratíte za návštěvu u Vašeho veterinárního lékaře?

ÚDAJE O RESPONDENTOVI

Jméno*:

*nepovinný údaj

Věk:

Povolání*:

Pohlaví: muž

žena

Nejvyšší ukončené vzdělání*:

základní

střední

střední s maturitou

vysokoškolské

Zdroj: Vlastní zpracování, 2017

Příloha 9: Výpočet úroků investičního úvěru

| Výpočet úroků úvěru | | | | |
|----------------------|-----------|---------------|------------------|--------------------------|
| Částka | 4 800 000 | | | |
| Doba splácení | 10 let | 120 měsíců | | |
| Úrok | 3% | | | |
| Datum | Splátka | Úrok | Zbývající částka | Celková platba za období |
| 01.01.2018 | 40 000,0 | 12 320 | 4 760 000 | 52 320,0 |
| 01.02.2018 | 40 000,0 | 12 217 | 4 720 000 | 52 217,3 |
| 01.03.2018 | 40 000,0 | 12 115 | 4 680 000 | 52 114,7 |
| 01.04.2018 | 40 000,0 | 12 012 | 4 640 000 | 52 012,0 |
| 01.05.2018 | 40 000,0 | 11 909 | 4 600 000 | 51 909,3 |
| 01.06.2018 | 40 000,0 | 11 807 | 4 560 000 | 51 806,7 |
| 01.07.2018 | 40 000,0 | 11 704 | 4 520 000 | 51 704,0 |
| 01.08.2018 | 40 000,0 | 11 601 | 4 480 000 | 51 601,3 |
| 01.09.2018 | 40 000,0 | 11 499 | 4 440 000 | 51 498,7 |
| 01.10.2018 | 40 000,0 | 11 396 | 4 400 000 | 51 396,0 |
| 01.11.2018 | 40 000,0 | 11 293 | 4 360 000 | 51 293,3 |
| 01.12.2018 | 40 000,0 | 11 191 | 4 320 000 | 51 190,7 |
| 01.01.2019 | 40 000,0 | 11 088 | 4 280 000 | 51 088,0 |
| 01.02.2019 | 40 000,0 | 10 985 | 4 240 000 | 50 985,3 |
| 01.03.2019 | 40 000,0 | 10 883 | 4 200 000 | 50 882,7 |
| 01.04.2019 | 40 000,0 | 10 780 | 4 160 000 | 50 780,0 |
| 01.05.2019 | 40 000,0 | 10 677 | 4 120 000 | 50 677,3 |
| 01.06.2019 | 40 000,0 | 10 575 | 4 080 000 | 50 574,7 |
| 01.07.2019 | 40 000,0 | 10 472 | 4 040 000 | 50 472,0 |
| 01.08.2019 | 40 000,0 | 10 369 | 4 000 000 | 50 369,3 |
| 01.09.2019 | 40 000,0 | 10 267 | 3 960 000 | 50 266,7 |
| 01.10.2019 | 40 000,0 | 10 164 | 3 920 000 | 50 164,0 |
| 01.11.2019 | 40 000,0 | 10 061 | 3 880 000 | 50 061,3 |
| 01.12.2019 | 40 000,0 | 9 959 | 3 840 000 | 49 958,7 |
| 01.01.2020 | 40 000,0 | 9 856 | 3 800 000 | 49 856,0 |
| 01.02.2020 | 40 000,0 | 9 753 | 3 760 000 | 49 753,3 |
| 01.03.2020 | 40 000,0 | 9 651 | 3 720 000 | 49 650,7 |
| 01.04.2020 | 40 000,0 | 9 548 | 3 680 000 | 49 548,0 |
| 01.05.2020 | 40 000,0 | 9 445 | 3 640 000 | 49 445,3 |
| 01.06.2020 | 40 000,0 | 9 343 | 3 600 000 | 49 342,7 |
| 01.07.2020 | 40 000,0 | 9 240 | 3 560 000 | 49 240,0 |
| 01.08.2020 | 40 000,0 | 9 137 | 3 520 000 | 49 137,3 |
| 01.09.2020 | 40 000,0 | 9 035 | 3 480 000 | 49 034,7 |
| 01.10.2020 | 40 000,0 | 8 932 | 3 440 000 | 48 932,0 |
| 01.11.2020 | 40 000,0 | 8 829 | 3 400 000 | 48 829,3 |
| 01.12.2020 | 40 000,0 | 8 727 | 3 360 000 | 48 726,7 |
| 01.01.2021 | 40 000,0 | 8 624 | 3 320 000 | 48 624,0 |

| | | | | |
|------------|----------|-------|-----------|----------|
| 01.02.2021 | 40 000,0 | 8 521 | 3 280 000 | 48 521,3 |
| 01.03.2021 | 40 000,0 | 8 419 | 3 240 000 | 48 418,7 |
| 01.04.2021 | 40 000,0 | 8 316 | 3 200 000 | 48 316,0 |
| 01.05.2021 | 40 000,0 | 8 213 | 3 160 000 | 48 213,3 |
| 01.06.2021 | 40 000,0 | 8 111 | 3 120 000 | 48 110,7 |
| 01.07.2021 | 40 000,0 | 8 008 | 3 080 000 | 48 008,0 |
| 01.08.2021 | 40 000,0 | 7 905 | 3 040 000 | 47 905,3 |
| 01.09.2021 | 40 000,0 | 7 803 | 3 000 000 | 47 802,7 |
| 01.10.2021 | 40 000,0 | 7 700 | 2 960 000 | 47 700,0 |
| 01.11.2021 | 40 000,0 | 7 597 | 2 920 000 | 47 597,3 |
| 01.12.2021 | 40 000,0 | 7 495 | 2 880 000 | 47 494,7 |
| 01.01.2022 | 40 000,0 | 7 392 | 2 840 000 | 47 392,0 |
| 01.02.2022 | 40 000,0 | 7 289 | 2 800 000 | 47 289,3 |
| 01.03.2022 | 40 000,0 | 7 187 | 2 760 000 | 47 186,7 |
| 01.04.2022 | 40 000,0 | 7 084 | 2 720 000 | 47 084,0 |
| 01.05.2022 | 40 000,0 | 6 981 | 2 680 000 | 46 981,3 |
| 01.06.2022 | 40 000,0 | 6 879 | 2 640 000 | 46 878,7 |
| 01.07.2022 | 40 000,0 | 6 776 | 2 600 000 | 46 776,0 |
| 01.08.2022 | 40 000,0 | 6 673 | 2 560 000 | 46 673,3 |
| 01.09.2022 | 40 000,0 | 6 571 | 2 520 000 | 46 570,7 |
| 01.10.2022 | 40 000,0 | 6 468 | 2 480 000 | 46 468,0 |
| 01.11.2022 | 40 000,0 | 6 365 | 2 440 000 | 46 365,3 |
| 01.12.2022 | 40 000,0 | 6 263 | 2 400 000 | 46 262,7 |
| 01.01.2023 | 40 000,0 | 6 160 | 2 360 000 | 46 160,0 |
| 01.02.2023 | 40 000,0 | 6 057 | 2 320 000 | 46 057,3 |
| 01.03.2023 | 40 000,0 | 5 955 | 2 280 000 | 45 954,7 |
| 01.04.2023 | 40 000,0 | 5 852 | 2 240 000 | 45 852,0 |
| 01.05.2023 | 40 000,0 | 5 749 | 2 200 000 | 45 749,3 |
| 01.06.2023 | 40 000,0 | 5 647 | 2 160 000 | 45 646,7 |
| 01.07.2023 | 40 000,0 | 5 544 | 2 120 000 | 45 544,0 |
| 01.08.2023 | 40 000,0 | 5 441 | 2 080 000 | 45 441,3 |
| 01.09.2023 | 40 000,0 | 5 339 | 2 040 000 | 45 338,7 |
| 01.10.2023 | 40 000,0 | 5 236 | 2 000 000 | 45 236,0 |
| 01.11.2023 | 40 000,0 | 5 133 | 1 960 000 | 45 133,3 |
| 01.12.2023 | 40 000,0 | 5 031 | 1 920 000 | 45 030,7 |
| 01.01.2024 | 40 000,0 | 4 928 | 1 880 000 | 44 928,0 |
| 01.02.2024 | 40 000,0 | 4 825 | 1 840 000 | 44 825,3 |
| 01.03.2024 | 40 000,0 | 4 723 | 1 800 000 | 44 722,7 |
| 01.04.2024 | 40 000,0 | 4 620 | 1 760 000 | 44 620,0 |
| 01.05.2024 | 40 000,0 | 4 517 | 1 720 000 | 44 517,3 |
| 01.06.2024 | 40 000,0 | 4 415 | 1 680 000 | 44 414,7 |
| 01.07.2024 | 40 000,0 | 4 312 | 1 640 000 | 44 312,0 |
| 01.08.2024 | 40 000,0 | 4 209 | 1 600 000 | 44 209,3 |
| 01.09.2024 | 40 000,0 | 4 107 | 1 560 000 | 44 106,7 |
| 01.10.2024 | 40 000,0 | 4 004 | 1 520 000 | 44 004,0 |
| 01.11.2024 | 40 000,0 | 3 901 | 1 480 000 | 43 901,3 |

| | | | | |
|------------|----------|-------|-----------|----------|
| 01.12.2024 | 40 000,0 | 3 799 | 1 440 000 | 43 798,7 |
| 01.01.2025 | 40 000,0 | 3 696 | 1 400 000 | 43 696,0 |
| 01.02.2025 | 40 000,0 | 3 593 | 1 360 000 | 43 593,3 |
| 01.03.2025 | 40 000,0 | 3 491 | 1 320 000 | 43 490,7 |
| 01.04.2025 | 40 000,0 | 3 388 | 1 280 000 | 43 388,0 |
| 01.05.2025 | 40 000,0 | 3 285 | 1 240 000 | 43 285,3 |
| 01.06.2025 | 40 000,0 | 3 183 | 1 200 000 | 43 182,7 |
| 01.07.2025 | 40 000,0 | 3 080 | 1 160 000 | 43 080,0 |
| 01.08.2025 | 40 000,0 | 2 977 | 1 120 000 | 42 977,3 |
| 01.09.2025 | 40 000,0 | 2 875 | 1 080 000 | 42 874,7 |
| 01.10.2025 | 40 000,0 | 2 772 | 1 040 000 | 42 772,0 |
| 01.11.2025 | 40 000,0 | 2 669 | 1 000 000 | 42 669,3 |
| 01.12.2025 | 40 000,0 | 2 567 | 960 000 | 42 566,7 |
| 01.01.2026 | 40 000,0 | 2 464 | 920 000 | 42 464,0 |
| 01.02.2026 | 40 000,0 | 2 361 | 880 000 | 42 361,3 |
| 01.03.2026 | 40 000,0 | 2 259 | 840 000 | 42 258,7 |
| 01.04.2026 | 40 000,0 | 2 156 | 800 000 | 42 156,0 |
| 01.05.2026 | 40 000,0 | 2 053 | 760 000 | 42 053,3 |
| 01.06.2026 | 40 000,0 | 1 951 | 720 000 | 41 950,7 |
| 01.07.2026 | 40 000,0 | 1 848 | 680 000 | 41 848,0 |
| 01.08.2026 | 40 000,0 | 1 745 | 640 000 | 41 745,3 |
| 01.09.2026 | 40 000,0 | 1 643 | 600 000 | 41 642,7 |
| 01.10.2026 | 40 000,0 | 1 540 | 560 000 | 41 540,0 |
| 01.11.2026 | 40 000,0 | 1 437 | 520 000 | 41 437,3 |
| 01.12.2026 | 40 000,0 | 1 335 | 480 000 | 41 334,7 |
| 01.01.2027 | 40 000,0 | 1 232 | 440 000 | 41 232,0 |
| 01.02.2027 | 40 000,0 | 1 129 | 400 000 | 41 129,3 |
| 01.03.2027 | 40 000,0 | 1 027 | 360 000 | 41 026,7 |
| 01.04.2027 | 40 000,0 | 924 | 320 000 | 40 924,0 |
| 01.05.2027 | 40 000,0 | 821 | 280 000 | 40 821,3 |
| 01.06.2027 | 40 000,0 | 719 | 240 000 | 40 718,7 |
| 01.07.2027 | 40 000,0 | 616 | 200 000 | 40 616,0 |
| 01.08.2027 | 40 000,0 | 513 | 160 000 | 40 513,3 |
| 01.09.2027 | 40 000,0 | 411 | 120 000 | 40 410,7 |
| 01.10.2027 | 40 000,0 | 308 | 80 000 | 40 308,0 |
| 01.11.2027 | 40 000,0 | 205 | 40 000 | 40 205,3 |
| 01.12.2027 | 40 000,0 | 103 | 0 | 40 102,7 |

Zdroj: Vlastní zpracování, Komerční banka a.s., 2017

Příloha 10: Příjmové skupiny v Hlavním městě Praze a Středočeském kraji

Domácnosti podle krajů - 1. část

b/ Rozdělení domácností a osob podle příjmových skupin (%)

| | | Domácnosti celkem Households, total | Kraj | |
|---|--------|--|--------------|-------------|
| | | | Hl. m. Praha | Středočeský |
| Počet domácností | absol. | 4 347 840 | 589 371 | 512 384 |
| Počet osob | absol. | 10 339 779 | 1 227 990 | 1 294 995 |
| Skupiny podle čistého měsíčního příjmu na osobu (Kč) | | | | |
| podíl domácností ve skupině v % | | | | |
| | | | | |
| do 6000 | | 4,4 | 3,2 | 2,6 |
| 6001 - 8000 | | 6,6 | 3,2 | 5,4 |
| 8001 - 10000 | | 11,2 | 5,3 | 11,7 |
| 10001 - 12000 | | 20,4 | 12,9 | 20,3 |
| 12001 - 15000 | | 23,6 | 19,9 | 21,3 |
| 15001 - 20000 | | 18,6 | 21,0 | 19,4 |
| 20001 - 30000 | | 11,2 | 23,4 | 14,8 |
| 30001 - 50000 | | 3,4 | 9,0 | 4,3 |
| 50001 a více | | 0,6 | 2,1 | 0,3 |
| podíl osob ve skupině v % | | | | |
| | | | | |
| do 6000 | | 6,1 | 4,8 | 3,7 |
| 6001 - 8000 | | 9,1 | 5,4 | 7,6 |
| 8001 - 10000 | | 13,3 | 6,3 | 14,0 |
| 10001 - 12000 | | 19,7 | 12,8 | 19,1 |
| 12001 - 15000 | | 22,4 | 19,0 | 20,1 |
| 15001 - 20000 | | 17,0 | 21,3 | 19,5 |
| 20001 - 30000 | | 9,2 | 21,5 | 12,2 |
| 30001 - 50000 | | 2,8 | 7,5 | 3,5 |
| 50001 a více | | 0,4 | 1,5 | 0,3 |
| Domácnosti podle vztahu k mediánu průměrného příjmu na osobu (M): | | | | |
| | | | | |
| do 40% M | | 2,6 | 2,3 | 1,2 |
| 40 - 50% M | | 2,9 | 1,5 | 2,5 |
| 50 - 60% M | | 4,3 | 2,0 | 3,3 |
| 60 - 70% M | | 5,9 | 2,9 | 7,0 |
| 70 - 80% M | | 9,2 | 4,8 | 8,2 |
| 80% a více M | | 75,1 | 86,5 | 77,8 |
| Skupiny podle čistého měsíčního příjmu na spotřební jednotku OECD modif. (Kč) | | | | |
| podíl osob ve skupině v % | | | | |
| | | | | |
| do 10000 | | 7,3 | 5,1 | 4,8 |
| 10001 - 12000 | | 6,5 | 5,4 | 4,2 |
| 12001 - 14000 | | 10,1 | 5,9 | 9,6 |
| 14001 - 16000 | | 13,3 | 8,6 | 13,5 |
| 16001 - 18000 | | 12,0 | 9,7 | 10,7 |
| 18001 - 20000 | | 10,9 | 8,7 | 9,6 |
| 20001 - 25000 | | 18,5 | 15,0 | 18,8 |
| 25001 - 30000 | | 10,1 | 15,4 | 12,1 |
| 30001 a více | | 11,3 | 26,2 | 16,7 |

Zdroj: Český statistický úřad, 2017

Příloha 11: Rovnoměrné měsíční odpisy

roční odpis = ((vstupní cena / 100) * sazba)/12

| | | | | | |
|------------------------|------|-------|-------|-------|-------|
| Software | 834 | 1667 | 1667 | 0 | |
| Samostatné movité věci | 4583 | 9721 | 9721 | 9721 | 9721 |
| Budova (ordinace) | 5100 | 10100 | 10100 | 10100 | 10100 |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2017

Pozn.: Software hodnota 50 000 Kč, Samostatné movité věci (automobil + stroje) hodnota 500 000 Kč.

Budova byla zakoupena pro veterinární ordinaci. Hodnota pro odepisování 6 000 000 Kč., ocenění (odhad) pořízený bankou 5 500 000 Kč.

Odpisové skupiny

| Odpisová skupina | Doba odepisování | Příklady |
|------------------|------------------|---|
| 1 | 3 roky | kancelářské stroje a počítače,.. |
| 2 | 5 let | osobní a nákladní automobily... |
| 3 | 10 let | klimatizační zařízení, vytápění,.. |
| 4 | 20 let | budovy ze dřeva a plastů, oplocení budov a inženýrských staveb... |
| 5 | 30 let | výrobní budovy, komunikace |
| 6 | 50 let | administrativní budovy, hotely,... |

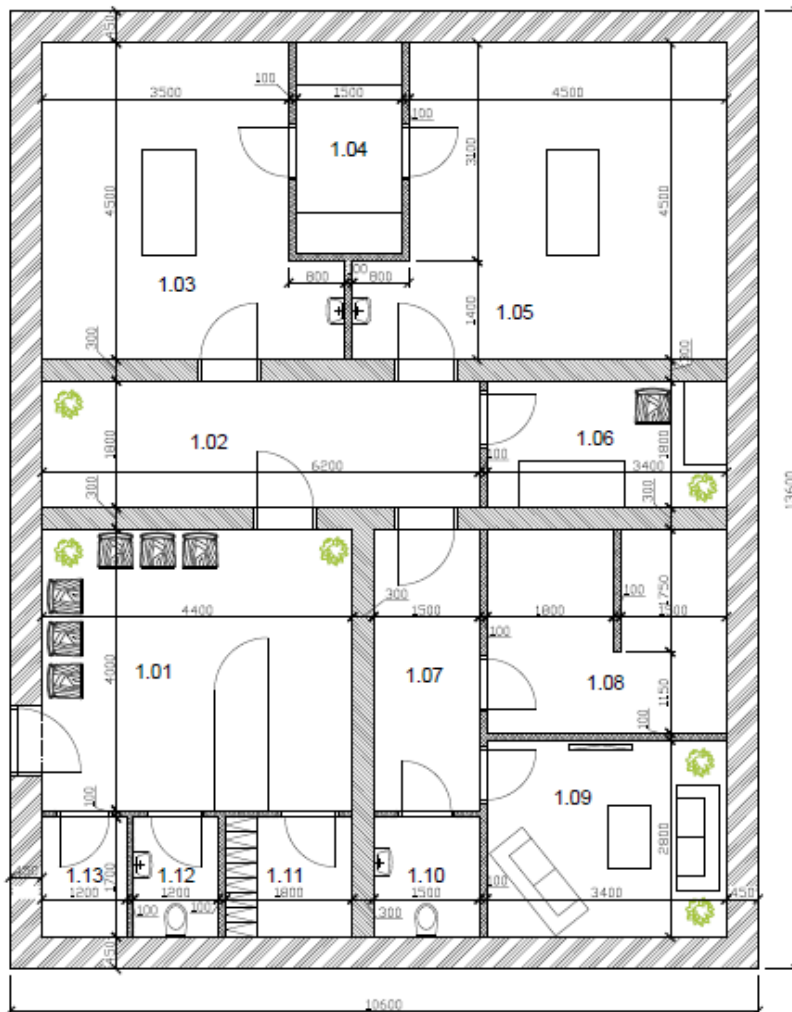
Zdroj: vlastní zpracování, Zákon o dani z příjmu č.586/1992 §32, 2017

Roční odpisová sazba v %

| Roční odpisová sazba v % | | | |
|--------------------------|---------------------------|------------------------------|---------------------------|
| Odpisová skupina | V prvním roce odepisování | V dalších letech odepisování | Pro zvýšenou vstupní cenu |
| 1 | 20 | 40 | 33,3 |
| 2 | 11 | 22,25 | 20 |
| 3 | 5,5 | 10,5 | 10 |
| 4 | 2,15 | 5,15 | 5 |
| 5 | 1,4 | 3,4 | 3,4 |
| 6 | 1,02 | 2,02 | 2 |

Zdroj: vlastní zpracování, Zákon o dani z příjmu č.586/1992 §31, 2017

Příloha 12: Půdorys veterinární ordinace



LEGENDA MÍSTNOSTÍ:

| OZN. | ÚČEL MÍSTNOSTI | PLOCHA | PODLAHA |
|------|---------------------------|--------|---------|
| 1.01 | RECEPCE + ČEKÁRNA | 17,60 | DLAŽBA |
| 1.02 | CHCOBA | 11,16 | DLAŽBA |
| 1.03 | ORDINACE | 16,87 | DLAŽBA |
| 1.04 | STERILIZAČNÍ MÍSTNOST | 4,50 | DLAŽBA |
| 1.05 | ORDINACE | 21,37 | DLAŽBA |
| 1.06 | SONO | 6,12 | DLAŽBA |
| 1.07 | CHCOBA | 6,00 | DLAŽBA |
| 1.08 | ODPOČÍVÁRNA ZVÍŘAT | 9,69 | DLAŽBA |
| 1.09 | ZÁZEMÍ PERSONÁLU | 9,52 | KOBEREC |
| 1.10 | WC PERSONÁL | 2,55 | DLAŽBA |
| 1.11 | ZÁZEMÍ RECEPCE, KARTOTÉKA | 3,06 | DLAŽBA |
| 1.12 | WC ZÁKAZNÍCI | 2,04 | DLAŽBA |
| 1.13 | TECHNICKÁ MÍSTNOST | 2,04 | DLAŽBA |
| 1.13 | CELKEM | 112,52 | |

LEGENDA MATERIÁLŮ:

- OBVODOVÁ KONSTRUKCE PTH 44 P+D TL.450mm
- VNITŘNÍ NOSNÉ ZDIVO PTH 29 P+D TL.300mm
- VNITŘNÍ NENOSNÉ ZDIVO PTH 9 P+D TL.100mm

| | | | |
|--|-------------------|-----------|----------------|
| VYPRACOVAL | INVESTOR | STUPEŇ PD | MÍSTO STAVBY: |
| ING. DANIEL WEISSKOPF | MARKÉTA KULÍŠKOVÁ | STUDIE | --- |
| AKCE : VETERINÁRNÍ STANICE PRO ÚČELY DP ZVÍŘECÍ 14/1, PRAHA | | | KÚ: --- |
| NAVRHOVANÝ STAV - PŮDORYS 1.NP | | | DATUM: 02/2017 |
| | | | MĚŘITKO: 1:100 |

Příloha 13: Smlouva o uzavření investičního úvěru

ZZ

registrační číslo

Komerční banka, a.s., se sídlem Praha 1, Na Příkopě 33 čp. 969, PSČ 114 07, IČO: 45317054, zapsaná v obchodním rejstříku vedeném Městským soudem v Praze, oddíl B, vložka 1360 (dále jen „**Banka**“)

právnícká osoba (dále jen „**Klient**“)

| | |
|----------------------------|------------------------|
| Obchodní firma* / název**: | Petlife, s.r.o. |
| Sídlo: | Bolívarova 5, Praha 6 |
| IČO: | 46157895 |

*je-li Klient zapsán v obchodním rejstříku; **není-li Klient zapsán v obchodním rejstříku

uzavírají podle § 2395 a následujících ustanovení z.č. 89/2012 Sb., občanského zákoníku, ve znění pozdějších předpisů, tuto smlouvu o úvěru (dále jen „**Smlouva**“).

1. Úvodní ustanovení

1.1 Banka se zavazuje poskytnout Klientovi Úvěr za podmínek stanovených touto Smlouvou.

1.2 V souladu s § 1751 občanského zákoníku jsou nedílnou součástí této Smlouvy Všeobecné obchodní podmínky Banky (dále jen „**Všeobecné podmínky**“), Úvěrové podmínky pro fyzické osoby podnikatele a právnické osoby (dále jen „**Úvěrové podmínky**“), příslušná Oznámení, tj. Pravidla, a Sazebník (v rozsahu relevantním k této Smlouvě). Podpisem této Smlouvy Klient potvrzuje, že se seznámil s obsahem a významem dokumentů uvedených v předchozí větě, jakož i dalších dokumentů, na které se ve Všeobecných podmínkách a Úvěrových podmínkách odkazuje, a výslovně s jejich zněním souhlasí. Podpisem této Smlouvy Klient potvrzuje, že se seznámil se zněním rozhodčí doložky obsažené v Úvěrových podmínkách a s touto rozhodčí doložkou a jejím obsahem souhlasí.

Klient tímto prohlašuje, že ho Banka upozornila na ustanovení, která odkazují na shora uvedené dokumenty stojící mimo vlastní text Smlouvy a jejich význam mu byl dostatečně vysvětlen. Klient bere na vědomí, že je vázán nejen Smlouvou, ale i těmito dokumenty a bere na vědomí, že nesplnění povinností či podmínek uvedených v těchto dokumentech může mít stejné právní následky jako nesplnění povinností a podmínek vyplývajících ze Smlouvy.

Článek 28 Všeobecných podmínek upravuje potřebné souhlasy Klienta, zejména souhlas se zpracováním Osobních údajů. Klient je oprávněn tyto souhlasy kdykoli písemně odvolat. Pojmy s velkým počátečním písmenem mají v této Smlouvě význam stanovený v tomto dokumentu, Úvěrových podmínkách nebo ve Všeobecných podmínkách.

Klient souhlasí s tím, že Banka je oprávněna započítávat své pohledávky za Klientem v rozsahu a způsobem stanoveným ve Všeobecných podmínkách.

Na smluvní vztah založený na základě Smlouvy se vylučuje uplatnění ustanovení § 1799 a § 1800 občanského zákoníku o adhezních smlouvách.

2. Úvěr

- 2.1 Klient a Banka se dohodli, že Výše úvěru je **4.800.000,-** slovy čtyřmilionýosmsettisíc CZK.
- 2.2 Klient je povinen použít Úvěr výhradně k následujícímu účelu: ke koupi nemovitosti.
- 2.3 Banka bude evidovat svoji pohledávku za Klientem ze Smlouvy pod číslem **xy/0100**, jako **úvěr na investice v CZK**. Banka oznámí Klientovi změnu evidenčního čísla své pohledávky z této Smlouvy do 5 Obchodních dnů od provedení změny.

3. Čerpání

- 3.1 Klient bude čerpat Úvěr jednorázově.
- 3.2 Klient je oprávněn požádat o poskytnutí Úvěru na základě řádně vyplněné Žádosti nejpozději do **31.12.2017**. Pokud Klient nevyčerpá Úvěr ve lhůtě podle předcházející věty, jeho právo na poskytnutí Úvěru zaniká. V případě, že Banka po uplynutí lhůty podle první věty tohoto článku umožní Klientovi Čerpání, považuje se Čerpání za řádně poskytnuté podle této Smlouvy.
- 3.3 Banka oznámí Klientovi zánik jeho práva na poskytnutí Úvěru podle této Smlouvy do 20 Obchodních dnů po uplynutí lhůty podle článku 3.2 této Smlouvy.
- 3.4 Banka poskytne Čerpání, pokud jsou splněny Odkládací podmínky čerpání, nejpozději do 2 Obchodních dnů od doručení Žádosti.
- 3.5 Čerpání je kromě podmínek uvedených v článku VI. odstavec 1 Úvěrových podmínek podmíněno předložením dokladů prokazujících, že Úvěr bude čerpán za účelem stanoveným v této Smlouvě.

4. Ceny za úvěr

- 4.1 Klient a Banka se dohodli, že cena za rezervaci zdrojů se nesjednává.
- 4.2 Klient a Banka se dohodli, že cena za spravování Úvěru bude 1.100,00 CZK měsíčně.

5. Úroková sazba

- 5.1 Klient a Banka se dohodli, že úroková sazba bude pevná a bude činit **3 %** p. a. z jistiny Úvěru.
- 5.2 Sjednaná úroková sazba pevná je neměnná po celou dobu trvání úvěru za předpokladu, že Klient dodržuje podmínky této Smlouvy.

- 5.3 V případě, že nastane Případ porušení, je Banka oprávněna zvýšit úrokovou sazbu sjednanou v této Smlouvě o 10 % bodů.

6. Splácení jistiny a úhrada úroků

- 6.1 a) Klient se zavazuje splatit Bance jistinu Úvěru ve výši 4 800 000,00 CZK způsobem podle článku 6.3 této Smlouvy v následujících splátkách:

| pořadí splátek | počet splátek | termín splátky | Výše splátky v CZK |
|------------------|---------------|-------------------------------------|--------------------|
| První splátka | 1 | 2.1.2018 | 40 000,00 |
| 2.-119 | 118 | Každý první den kalendářního měsíce | 40 000,00 |
| Poslední splátka | 1 | 1.12.2027 | 40 000,00 |

- b) Klient je oprávněn splatit jistinu Úvěru nebo její část předčasně.

- 6.2 Počínaje dnem Čerpání je Klient povinen hradit Bance úroky z jistiny Úvěru ve výši podle článku 5. této Smlouvy. Úroky budou hrazeny v CZK měsíčně vždy k prvnímu dni příslušného kalendářního měsíce, způsobem uvedeným v článku 6.3 této Smlouvy.

Toto ustanovení neplatí pro poslední úhradu úroků, která bude provedena ke Konečnému dni splatnosti.

Toto ustanovení neplatí pro poslední úhradu úroků, která bude provedena ke Dni splatnosti poslední splátky jistiny Úvěru.

- 6.3 Banka je oprávněna provádět úhradu splátek jistiny Úvěru a úroků převodem z účtu Klienta číslo: xy/0100 v CZK vedeného u Banky bez dalšího souhlasu Klienta. Klient se zavazuje zajistit, aby v Den splatnosti byly na tomto účtu prostředky odpovídající výši splatné jistiny Úvěru, popřípadě splatných úroků.

7. Zajištění úvěru

- 7.1 Dluhy klienta vůči bance z této smlouvy jsou zajištěny v rozsahu a způsobem sjednaným v samostatné smlouvě o poskytnutí zajištění, jmenovitě [zástavní smlouva nemovitosti].

8. Zvláštní ujednání

- 8.1 Klient a Banka se dohodli, že Banka bude Klienta informovat o výši své pohledávky za Klientem z této Smlouvy oznámením o výši pohledávky (výpisem), a to následovně:

Způsob zasílání výpisů: měsíčně.

E-mailová adresa: petlife@seznam.cz

Nebude-li možné Klientovi e-mail doručit, je Banka oprávněna postupovat obdobně jako při vracení Zásilek dle Všeobecných podmínek. Síť elektronických komunikací sloužící pro zasílání výpisů e-mailem nejsou pod přímou kontrolou Banky a Banka tak neodpovídá za škodu způsobenou Klientovi jejich případným zneužitím.

Četnost zasílání výpisů: měsíčně ke stejnému datu, jako jsou předány výpisy z běžného účtu.

9. Závěrečná ustanovení

- 9.1 Je-li Klientů více, jsou z této Smlouvy zavázáni společně a nerozdílně.
- 9.2 Klient a Banka se dohodli, že písemnosti týkající se této Smlouvy (dále jen „Zásilky“) budou doručovány na adresu uvedenou níže v této Smlouvě nebo na adresu, kterou si po uzavření této Smlouvy písemně sdělí.
- Adresa pro zasílání Zásilek:
- a) Kontaktní adresa Klienta: Bolívarova 5, Praha 6
- b) Adresa Banky: Komerční banka, a.s., Sázavská 7, Praha 6
- 9.3 Klient podpisem této Smlouvy výslovně prohlašuje, že v závazkovém vztahu dle této Smlouvy vystupuje jako podnikatel a tuto Smlouvu uzavírá výlučně při své podnikatelské činnosti.
- 9.4 Smlouva je vyhotovena v 2 vyhotoveních, z nichž každý z účastníků obdrží jedno vyhotovení.
- 9.5 Smlouva nabývá platnosti a účinnosti dnem uzavření.

V Praze dne 13.12.2017

Za Petlife s.r.o.

vlastnoruční podpis

Jméno: Bc. Markéta Kulíšková
Funkce: jednatel

V Praze dne 13.12.2017

Komerční banka, a.s.

vlastnoruční podpis

Jméno: Ing. Svatopluk Novák
Funkce: ředitel pobočky

Osobní údaje zkontroloval(a) dne 13.11.2017

Jméno: Ing.Dagmar Suchá

Funkce: bankovní poradce

vlastnoruční podpis

Jméno: Ing.Dagmar Suchá

Funkce: bankovní poradce

vlastnoruční podpis zaměstnance Komerční banky, a.s.

Zdroj: Komerční banka, a.s., 2017

Příloha 14: Rentabilita investice

Čistý zisk pro rok 2018...399 000 Kč

Vstupní investice...6 000 000 Kč

Rentabilita investic = (čistý zisk / investice) * 100

Rentabilita investic = (399 000/6 000 000) *100 = 6,65%

Čistý zisk pro rok 2019...486 000 Kč

Vstupní investice...6 000 000 Kč

Rentabilita investic = (čistý zisk / investice) * 100

Rentabilita investic = (486 000/6 000 000) *100 = 8,1%

Čistý zisk pro rok 2020...573 000 Kč

Vstupní investice...6 000 000 Kč

Rentabilita investic = (čistý zisk / investice) * 100

Rentabilita investic = (573 000/6 000 000) *100 = 9,55 %

Zdroj: Hodnoty z výkazů zisků a ztrát (přílohy č. 2,4 a 6), vzorec Phillips, 2012

Příloha 15: Doba návratnosti investice

$$TN_P = \frac{IN}{CF}$$

IN náklady na investici , *CF* je roční peněžní tok

Doba návratnosti investice 2018 = 6 000 000/533 000= 11,26 let

Zdroj: Hodnoty z cash flow 2018, Gocht, 1988

Příloha 16: Cash flow 2018

Přehled o peněžních tocích k 31.12.2018

| | | | |
|--------------------------------|--|-------------------|--------------------|
| Podnik: Petlife, s.r.o. | | IČO: 46157895 | |
| Sídlo: Bolívarova 5, Praha 6 | | | |
| Provozní činnost | | Běžné obd. | Předch.obd. |
| P | Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na začátku účetního období | 2 070 | |
| Z | Účetní zisk nebo ztráta z běžné činnosti před zdaněním | 492 | 0 |
| A.1. | Úpravy o nepeněžní operace | -880 | 0 |
| A.1.1. | Odpisy SA s výjimkou ZC prodaných SA, odpis pohledávek a dále umořování opravné položky k nabytému majetku | 167 | 0 |
| A.1.2. | Změna stavu opravných položek a rezerv | -1 260 | 0 |
| A.1.3. | Zisk (ztráta) z prodeje stálých aktiv | 0 | 0 |
| A.1.4. | Výnosy z dividend a podílů na zisku | 0 | 0 |
| A.1.5. | Vyúčtované nákladové úroky s výjimkou kapitalizovaných úroků a vyúčtované výnosové úroky | 168 | 0 |
| A.1.6. | Případné úpravy o ostatní nepeněžní operace | 45 | 0 |
| A* | Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním, změnami pracovního kapitálu a mimořádnými položkami | -388 | 0 |
| A.2. | Změny stavu nepeněžních složek pracovního kapitálu | 3 882 | 0 |
| A.2.1. | Změna stavu pohledávek z provozní činnosti, aktivních účtů časového rozlišení a dohadných účtů aktivních | 617 | 0 |
| A.2.2. | Změna stavu krátkodobých závazků z prov. činnosti, pasivních účtů časového rozlišení a dohadných účtů pasivních | 2 935 | 0 |
| A.2.3. | Změna stavu zásob | 330 | 0 |
| A.2.4. | Změna stavu krátkodobého finančního majetku nespádajícího do peněžních prostředků a ekvivalentů | 0 | 0 |
| A** | Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním a mimořádnými položkami | 3 494 | 0 |
| A.3. | Výdaje z plateb úroků s výjimkou kapitalizovaných úroků | -168 | 0 |
| A.4. | Přijaté úroky | 0 | 0 |
| A.5. | Zaplacená daň z příjmů za běžnou činnost a za doměrky daně za minulá léta | -25 | 0 |
| A.6. | Příjmy a výdaje spojené s mimoř.účetními případy, které tvoří mimoř.hosp.výsledek včetně uhrazené splatné daně z příjmů z mimořádné činnosti | 0 | 0 |
| A.7. | Přijaté dividendy a podíly na zisku | 0 | 0 |
| A*** | Čistý peněžní tok z provozní činnosti | 3 301 | 0 |

| Investiční činnost | | Běžné obd. | Předch.obd. |
|---------------------------|--|-------------------|--------------------|
| B.1. | Výdaje spojené s nabytím stálých aktiv | -6 388 | 0 |
| B.2. | Příjmy z prodeje stálých aktiv | 20 | 0 |
| B.3. | Půjčky a úvěry spřízněným osobám | 0 | 0 |
| B*** | Čistý peněžní tok vztahující se k investiční činnosti | -6 368 | 0 |

| Finanční činnost | | Běžné obd. | Předch.obd. |
|-------------------------|---|-------------------|--------------------|
| C.1. | Dopady změn dlouhodobých závazků, popř.krátkodobých závazků, které spadají do finanční činnosti | 4 295 | 0 |
| C.2. | Dopady změn vlastního kapitálu na peněžní prostředky a ekvival. | -695 | 0 |
| C.2.1. | Zvýšení peněž.prostř.a peněž.ekvivalentů z titulu zvýšení základního kapitálu, emisního ažia, event.rezervního fondu včetně složených záloh na toto zvýšení | 130 | 0 |
| C.2.2. | Vyplacení podílu na vlastním kapitálu společníkům | 0 | 0 |
| C.2.3. | Další vklady peněžních prostředků společníků a akcionářů | 0 | 0 |
| C.2.4. | Uhrada ztráty společníky | 0 | 0 |
| C.2.5. | Přímé platby na vrub fondů | -75 | 0 |
| C.2.6. | Vyplacené dividendy nebo podíly na zisku včetně zaplacené srážkové daně vztahující se k těmto nárokům a vč.finanč.vypoř.společníky veřejné obch.spol.a komplementáři u komandit.spol. | -750 | 0 |
| C*** | Čistý peněžní tok vztahující se k finanční činnosti | 3 600 | 0 |
| F | Čisté zvýšení, resp. snížení peněžních prostředků | 533 | 0 |
| R. | Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na konci období | 2 603 | 0 |

Sestaveno dne:

Osoba odpovědná za účetnictví:

Podpis statutárního orgánu:

Zdroj: Vlastní zpracování, částky dle výkazů a rozvahy 2018

Příloha 17: Cash flow 2019

Přehled o peněžních tocích k 31.12.2019

| | |
|--------------------------------|---------------|
| Podnik: Petlife, s.r.o. | IČO: 46157895 |
| Sídlo: Bolívarova 5, Praha 6 | |

| Provozní činnost | | Běžné obd. | Předch.obd. |
|------------------|--|------------|-------------|
| P | Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na začátku účetního období | 2 603 | |
| Z | Účetní zisk nebo ztráta z běžné činnosti před zdaněním | 600 | 0 |
| A.1. | Úpravy o nepeněžní operace | 548 | 0 |
| A.1.1. | Odpisy SA s výjimkou ZC prodaných SA, odpis pohledávek a dále umořování opravné položky k nabytému majetku | 371 | 0 |
| A.1.2. | Změna stavu opravných položek a rezerv | 0 | 0 |
| A.1.3. | Zisk (ztráta) z prodeje stálých aktiv | 0 | 0 |
| A.1.4. | Výnosy z dividend a podílů na zisku | 0 | 0 |
| A.1.5. | Vyúčtované nákladové úroky s výjimkou kapitalizovaných úroků a vyúčtované výnosové úroky | 132 | 0 |
| A.1.6. | Případné úpravy o ostatní nepeněžní operace | 45 | 0 |
| A* | Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním, změnami pracovního kapitálu a mimořádnými položkami | 1 148 | 0 |
| A.2. | Změny stavu nepeněžních složek pracovního kapitálu | -485 | 0 |
| A.2.1. | Změna stavu pohledávek z provozní činnosti, aktivních účtů časového rozlišení a dohadných účtů aktivních | -152 | 0 |
| A.2.2. | Změna stavu krátkodobých závazků z prov. činnosti, pasivních účtů časového rozlišení a dohadných účtů pasivních | -314 | 0 |
| A.2.3. | Změna stavu zásob | -19 | 0 |
| A.2.4. | Změna stavu krátkodobého finančního majetku nespádajícího do peněžních prostředků a ekvivalentů | 0 | 0 |
| A** | Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním a mimořádnými položkami | 663 | 0 |
| A.3. | Výdaje z plateb úroků s výjimkou kapitalizovaných úroků | -132 | 0 |
| A.4. | Přijaté úroky | 0 | 0 |
| A.5. | Zaplacená daň z příjmů za běžnou činnost a za doměrky daně za minulá léta | -114 | 0 |
| A.6. | Příjmy a výdaje spojené s mimoř.účetními případy, které tvoří mimoř.hosp.výsledek včetně uhrazené splatné daně z příjmů z mimořádné činnosti | 0 | 0 |
| A.7. | Přijaté dividendy a podíly na zisku | 0 | 0 |
| A*** | Čistý peněžní tok z provozní činnosti | 417 | 0 |

Investiční činnost

| | Běžné obd. | Předch.obd. |
|---|------------|-------------|
| B.1. Výdaje spojené s nabytím stálých aktiv | -32 | 0 |
| B.2. Příjmy z prodeje stálých aktiv | 0 | 0 |
| B.3. Půjčky a úvěry spřízněným osobám | 0 | 0 |
| B*** Čistý peněžní tok vztahující se k investiční činnosti | -32 | 0 |

Finanční činnost

| | Běžné obd. | Předch.obd. |
|---|--------------|-------------|
| C.1. Dopady změn dlouhodobých závazků, popř.krátkodobých závazků, které spadají do finanční činnosti | -480 | 0 |
| C.2. Dopady změn vlastního kapitálu na peněžní prostředky a ekvival. | 55 | 0 |
| C.2.1. Zvýšení peněž.prostř.a peněž.ekvivalentů z titulu zvýšení základního kapitálu, emisního ažia, event.rezervního fondu včetně složených záloh na toto zvýšení | 130 | 0 |
| C.2.2. Vyplacení podílů na vlastním kapitálu společníkům | 0 | 0 |
| C.2.3. Další vklady peněžních prostředků společníků a akcionářů | 0 | 0 |
| C.2.4. Uhrada ztráty společníky | 0 | 0 |
| C.2.5. Přímé platby na vrub fondů | -75 | 0 |
| C.2.6. Vyplacené dividendy nebo podíly na zisku včetně zaplacené srážkové daně vztahující se k těmto nárokům a vč.finanč.vypoř. společníky veřejné obch.spol.a komplementáři u komandit.spol. | 0 | 0 |
| C*** Čistý peněžní tok vztahující se k finanční činnosti | -425 | 0 |
| F Čisté zvýšení, resp. snížení peněžních prostředků | -40 | 0 |
| R. Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na konci období | 2 563 | 0 |

Sestaveno dne:

Osoba odpovědná za účetnictví:

Podpis statutárního orgánu:

Zdroj: Vlastní zpracování, částky dle výkazů a rozvahy 2019

Příloha 18: Cash flow 2020

Přehled o peněžních tocích k 31.12.2020

| | |
|--------------------------------|---------------|
| Podnik: Petlife, s.r.o. | IČO: 46157895 |
| Sídlo: Bolívarova 5, Praha 6 | |

| Provozní činnost | | Běžné obd. | Předch.obd. |
|-------------------------|---|-------------------|--------------------|
| P | Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na začátku účetního období | 2 563 | |
| Z | Účetní zisk nebo ztráta z běžné činnosti před zdaněním | 708 | 0 |
| | A.1. Úpravy o nepeněžní operace | 524 | 0 |
| | A.1.1. Odpisy SA s výjimkou ZC prodaných SA, odpis pohledávek a dále umořování opravné položky k nabytému majetku | 371 | 0 |
| | A.1.2. Změna stavu opravných položek a rezerv | 0 | 0 |
| | A.1.3. Zisk (ztráta) z prodeje stálých aktiv | 0 | 0 |
| | A.1.4. Výnosy z dividend a podílů na zisku | 0 | 0 |
| | A.1.5. Vyúčtované nákladové úroky s výjimkou kapitalizovaných úroků a vyúčtované výnosové úroky | 108 | 0 |
| | A.1.6. Případné úpravy o ostatní nepeněžní operace | 45 | 0 |
| A* | Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním, změnami pracovního kapitálu a mimořádnými položkami | 1 232 | 0 |
| | A.2. Změny stavu nepeněžních složek pracovního kapitálu | -516 | 0 |
| | A.2.1. Změna stavu pohledávek z provozní činnosti, aktivních účtů časového rozlišení a dohadných účtů aktivních | 25 | 0 |
| | A.2.2. Změna stavu krátkodobých závazků z prov. činnosti, pasivních účtů časového rozlišení a dohadných účtů pasivních | -541 | 0 |
| | A.2.3. Změna stavu zásob | 0 | 0 |
| | A.2.4. Změna stavu krátkodobého finančního majetku nespádajícího do peněžních prostředků a ekvivalentů | 0 | 0 |
| A** | Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním a mimořádnými položkami | 716 | 0 |
| | A.3. Výdaje z plateb úroků s výjimkou kapitalizovaných úroků | -108 | 0 |
| | A.4. Přijaté úroky | 0 | 0 |
| | A.5. Zaplacená daň z příjmů za běžnou činnost a za doměrky daně za minulá léta | -135 | 0 |
| | A.6. Příjmy a výdaje spojené s mimoř.účetními případy, které tvoří mimoř.hosp.výsledek včetně uhrazené splatné daně z příjmů z mimořádné činnosti | 0 | 0 |
| | A.7. Přijaté dividendy a podíly na zisku | 0 | 0 |
| A*** | Čistý peněžní tok z provozní činnosti | 473 | 0 |

| Investiční činnost | | Běžné obd. | Předch.obd. |
|---------------------------|--|-------------------|--------------------|
| B.1. | Výdaje spojené s nabytím stálých aktiv | -33 | 0 |
| B.2. | Příjmy z prodeje stálých aktiv | 0 | 0 |
| B.3. | Půjčky a úvěry spřízněným osobám | 0 | 0 |
| B*** | Cistý peněžní tok vztahující se k investiční činnosti | -33 | 0 |

| Finanční činnost | | Běžné obd. | Předch.obd. |
|-------------------------|---|-------------------|--------------------|
| C.1. | Dopady změn dlouhodobých závazků, popř.krátkodobých závazků, které spadají do finanční činnosti | -480 | 0 |
| C.2. | Dopady změn vlastního kapitálu na peněžní prostředky a ekvival. | 55 | 0 |
| C.2.1. | Zvýšení peněž.prostř.a peněž.ekvivalentů z titulu zvýšení základního kapitálu, emisního ažia, event.rezervního fondu včetně složených záloh na toto zvýšení | 130 | 0 |
| C.2.2. | Vyplacení podílu na vlastním kapitálu společníkům | 0 | 0 |
| C.2.3. | Další vklady peněžních prostředků společníků a akcionářů | 0 | 0 |
| C.2.4. | Úhrada ztráty společníky | 0 | 0 |
| C.2.5. | Přímé platby na vrub fondů | -75 | 0 |
| C.2.6. | Vyplacené dividendy nebo podíly na zisku včetně zaplacené srážkové daně vztahující se k těmto nárokům a vč.finanč.vypoř.společníky veřejné obch.spol.a komplementáři u komandit.spol. | 0 | 0 |
| C*** | Cistý peněžní tok vztahující se k finanční činnosti | -425 | 0 |
| F | Cisté zvýšení, resp. snížení peněžních prostředků | 15 | 0 |
| R. | Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na konci období | 2 578 | 0 |

Sestaveno dne:

Osoba odpovědná za účetnictví:

Podpis statutárního orgánu:

Zdroj: Vlastní zpracování, částky dle výkazů a rozvahy 2020

Příloha 19: Cash flow 2021

Přehled o peněžních tocích k 31.12.2021

| | |
|-------------------------------------|----------------------|
| Podnik: Petlife, s.r.o. | IČO: 46157895 |
| Sídlo: Bolívarova 5, Praha 6 | |

| Provozní činnost | | Běžné obd. | Předch.obd. |
|-------------------------|--|-------------------|--------------------|
| P | Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na začátku účetního období | 2 578 | |
| Z | Účetní zisk nebo ztráta z běžné činnosti před zdaněním | 704 | 0 |
| A.1. | Úpravy o nepeněžní operace | 520 | 0 |
| A.1.1. | Odpisy SA s výjimkou ZC prodaných SA, odpis pohledávek a dále umořování opravné položky k nabytému majetku | 371 | 0 |
| A.1.2. | Změna stavu opravných položek a rezerv | 0 | 0 |
| A.1.3. | Zisk (ztráta) z prodeje stálých aktiv | 0 | 0 |
| A.1.4. | Výnosy z dividend a podílů na zisku | 0 | 0 |
| A.1.5. | Vyúčtované nákladové úroky s výjimkou kapitalizovaných úroků a vyúčtované výnosové úroky | 104 | 0 |
| A.1.6. | Případné úpravy o ostatní nepeněžní operace | 45 | 0 |
| A* | Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním, změnami pracovního kapitálu a mimořádnými položkami | 1 224 | 0 |
| A.2. | Změny stavu nepeněžních složek pracovního kapitálu | -609 | 0 |
| A.2.1. | Změna stavu pohledávek z provozní činnosti, aktivních účtů časového rozlišení a dohadných účtů aktivních | -162 | 0 |
| A.2.2. | Změna stavu krátkodobých závazků z prov. činnosti, pasivních účtů časového rozlišení a dohadných účtů pasivních | -435 | 0 |
| A.2.3. | Změna stavu zásob | -12 | 0 |
| A.2.4. | Změna stavu krátkodobého finančního majetku nespádajícího do peněžních prostředků a ekvivalentů | 0 | 0 |
| A** | Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním a mimořádnými položkami | 615 | 0 |
| A.3. | Výdaje z plateb úroků s výjimkou kapitalizovaných úroků | -104 | 0 |
| A.4. | Přijaté úroky | 0 | 0 |
| A.5. | Zaplacená daň z příjmů za běžnou činnost a za doměrky daně za minulá léta | -133 | 0 |
| A.6. | Příjmy a výdaje spojené s mimoř.účetními případy, které tvoří mimoř.hosp.výsledek včetně uhrazené splatné daně z příjmů z mimořádné činnosti | 0 | 0 |
| A.7. | Přijaté dividendy a podíly na zisku | 0 | 0 |
| A*** | Čistý peněžní tok z provozní činnosti | 378 | 0 |

| Investiční činnost | Běžné obd. | Předch.obd. |
|---|-------------|-------------|
| B.1. Výdaje spojené s nabytím stálých aktiv | -370 | 0 |
| B.2. Příjmy z prodeje stálých aktiv | 0 | 0 |
| B.3. Půjčky a úvěry spřízněným osobám | 0 | 0 |
| B*** Čistý peněžní tok vztahující se k investiční činnosti | -370 | 0 |

| Finanční činnost | Běžné obd. | Předch.obd. |
|--|--------------|-------------|
| C.1. Dopady změn dlouhodobých závazků, popř.krátkodobých závazků, které spadají do finanční činnosti | 0 | 0 |
| C.2. Dopady změn vlastního kapitálu na peněžní prostředky a ekvival. | 55 | 0 |
| C.2.1. Zvýšení peněž.prostř.a peněž.ekvivalentů z titulu zvýšení základního kapitálu, emisního ažia, event.rezervního fondu včetně složených záloh na toto zvýšení | 130 | 0 |
| C.2.2. Vyplacení podílů na vlastním kapitálu společníkům | 0 | 0 |
| C.2.3. Další vklady peněžních prostředků společníků a akcionářů | 0 | 0 |
| C.2.4. Uhrada ztráty společníky | 0 | 0 |
| C.2.5. Přímé platby na vrub fondů | -75 | 0 |
| C.2.6. Vyplacené dividendy nebo podíly na zisku včetně zaplacené srážkové daně vztahující se k těmto nárokům a vč.finanč.vypoř.společníky veřejné obch.spol.a komplementáři u komandit.spol. | 0 | 0 |
| C*** Čistý peněžní tok vztahující se k finanční činnosti | 55 | 0 |
| F Čisté zvýšení, resp. snížení peněžních prostředků | 63 | 0 |
| R. Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na konci období | 2 641 | 0 |

Sestaveno dne:

Osoba odpovědná za účetnictví:

Podpis statutárního orgánu:

Zdroj: Vlastní zpracování, částky predikovány dle předchozích výkazů a rozvah

Příloha 20: Cash flow 2022

Přehled o peněžních tocích k 31.12.2022

| | | | |
|-------------------------------------|--|----------------------|--------------------|
| Podnik: Petlife, s.r.o. | | IČO: 46157895 | |
| Sídlo: Bolívarova 5, Praha 6 | | | |
| Provozní činnost | | Běžné obd. | Předch.obd. |
| P | Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na začátku účetního období | 2 641 | |
| Z | Účetní zisk nebo ztráta z běžné činnosti před zdaněním | 758 | 0 |
| A.1. | Úpravy o nepeněžní operace | 511 | 0 |
| A.1.1. | Odpisy SA s výjimkou ZC prodaných SA, odpis pohledávek a dále umořování opravné položky k nabytému majetku | 371 | 0 |
| A.1.2. | Změna stavu opravných položek a rezerv | 0 | 0 |
| A.1.3. | Zisk (ztráta) z prodeje stálých aktiv | 0 | 0 |
| A.1.4. | Výnosy z dividend a podílů na zisku | 0 | 0 |
| A.1.5. | Vyúčtované nákladové úroky s výjimkou kapitalizovaných úroků a vyúčtované výnosové úroky | 95 | 0 |
| A.1.6. | Případné úpravy o ostatní nepeněžní operace | 45 | 0 |
| A* | Cistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním, změnami pracovního kapitálu a mimořádnými položkami | 1 269 | 0 |
| A.2. | Změny stavu nepeněžních složek pracovního kapitálu | -630 | 0 |
| A.2.1. | Změna stavu pohledávek z provozní činnosti, aktivních účtů časového rozlišení a dohadných účtů aktivních | -59 | 0 |
| A.2.2. | Změna stavu krátkodobých závazků z prov. činnosti, pasivních účtů časového rozlišení a dohadných účtů pasivních | -561 | 0 |
| A.2.3. | Změna stavu zásob | -10 | 0 |
| A.2.4. | Změna stavu krátkodobého finančního majetku nespádajícího do peněžních prostředků a ekvivalentů | 0 | 0 |
| A** | Cistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním a mimořádnými položkami | 639 | 0 |
| A.3. | Výdaje z plateb úroků s výjimkou kapitalizovaných úroků | -95 | 0 |
| A.4. | Přijaté úroky | 0 | 0 |
| A.5. | Zaplacená daň z příjmů za běžnou činnost a za doměrky daně za minulá léta | -144 | 0 |
| A.6. | Příjmy a výdaje spojené s mimoř.účetními případy, které tvoří mimoř.hosp.výsledek včetně uhrazené splatné daně z příjmů z mimořádné činnosti | 0 | 0 |
| A.7. | Přijaté dividendy a podíly na zisku | 0 | 0 |
| A*** | Cistý peněžní tok z provozní činnosti | 400 | 0 |

| Investiční činnost | | Běžné obd. | Předch.obd. |
|---------------------------|--|-------------------|--------------------|
| B.1. | Výdaje spojené s nabytím stálých aktiv | -201 | 0 |
| B.2. | Příjmy z prodeje stálých aktiv | 0 | 0 |
| B.3. | Půjčky a úvěry spřízněným osobám | 0 | 0 |
| B*** | Čistý peněžní tok vztahující se k investiční činnosti | -201 | 0 |

| Finanční činnost | | Běžné obd. | Předch.obd. |
|-------------------------|---|-------------------|--------------------|
| C.1. | Dopady změn dlouhodobých závazků, popř.krátkodobých závazků, které spadají do finanční činnosti | -240 | 0 |
| C.2. | Dopady změn vlastního kapitálu na peněžní prostředky a ekvival. | 55 | 0 |
| C.2.1. | Zvýšení peněž.prostř.a peněž.ekvivalentů z titulu zvýšení základního kapitálu, emisního ažia, event.rezervního fondu včetně složených záloh na toto zvýšení | 130 | 0 |
| C.2.2. | Vyplacení podílu na vlastním kapitálu společníkům | 0 | 0 |
| C.2.3. | Další vklady peněžních prostředků společníků a akcionářů | 0 | 0 |
| C.2.4. | Úhrada ztráty společnosti | 0 | 0 |
| C.2.5. | Přímé platby na vrub fondů | -75 | 0 |
| C.2.6. | Vyplacené dividendy nebo podíly na zisku včetně zaplacené srážkové daně vztahující se k těmto nárokům a vč.finanč.vypoř.společníky veřejné obch.spol.a komplementáři u komandit.spol. | 0 | 0 |
| C*** | Čistý peněžní tok vztahující se k finanční činnosti | -185 | 0 |
| F | Čisté zvýšení, resp. snížení peněžních prostředků | 14 | 0 |
| R. | Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na konci období | 2 655 | 0 |

Sestaveno dne:

Osoba odpovědná za účetnictví:

Podpis statutárního orgánu:

Zdroj: Vlastní zpracování, částky predikovány dle předchozích výkazů a rozvah