

Založení živnostenského podnikání v oboru pekařství a cukrářství

Bakalářská práce

Vedoucí práce:

JUDr. Bohumila Salachová, Ph.D.

Denisa Bradáčová

Brno 2017

Poděkování

Děkuji vedoucí mé bakalářské práce paní JUDr. Bohumile Salachové, Ph.D. za odborné vedení, ochotu, připomínky a cenné rady, které mi poskytla při zpracování této práce. Dále děkuji za možnost konzultace paní doc. Ing. Heleně Chládkové, Ph.D., se kterou jsem diskutovala o kapitolách týkajících se podnikatelského plánu.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem tuto práci: **Založení živnostenského podnikání v oboru pekařství a cukrářství**

vypracoval/a samostatně a veškeré použité prameny a informace jsou uvedeny v seznamu použité literatury. Souhlasím, aby moje práce byla zveřejněna v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů, a v souladu s platnou *Směrnicí o zveřejňování vysokoškolských závěrečných prací*.

Jsem si vědoma, že se na moji práci vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., autorský zákon, a že Mendelova univerzita v Brně má právo na uzavření licenční smlouvy a užití této práce jako školního díla podle § 60 odst. 1 Autorského zákona.

Dále se zavazuji, že před sepsáním licenční smlouvy o využití díla jinou osobou (subjektem) si vyžádám písemné stanovisko univerzity o tom, že předmětná licenční smlouva není v rozporu s oprávněnými zájmy univerzity, a zavazuji se uhradit případný příspěvek na úhradu nákladů spojených se vznikem díla, a to až do jejich skutečné výše.

V Brně dne 18. května 2017

Abstract

Bradáčová, D. Establishment of business in bakery and confectionery. Bachelor thesis. Brno: Mendel University in Brno, 2017.

Bachelor thesis is dealing with establishment of business in bakery and confectionery. The reader of this thesis will find out, how to establish confectionery with the cake studio, even if the businessman does not have education in corresponding field of study. In the first part the self-employment and entrepreneurial plan is described.

The second part contains a sample of registering form for the self-employment and entrepreneurial plan. The intention is created for the specific business, which the author wants to establish in the future. This part contains also analysis of the market, comparison of competitors, marketing and financial plan.

Based on the findings of the financial plan, is at the end of the work selected a loan, which would be, for the given entity, the most advantageous.

Keywords

Confectionery, cake studio, reporting business, business plan, business, business law

Abstrakt

Bradáčová, D. Založení živnostenského podnikání v oboru pekařství a cukrářství. Bakalářská práce. Brno: Mendelova univerzita v Brně, 2017.

Bakalářská práce se zabývá založením živnosti v oboru pekařství a cukrářství. Čtenář se zde dozví, jak založit cukrárnu s dortovým studiem, i za předpokladu, že živnostník není vzdělaný v příslušném oboru. V první části práce je teoreticky popsáno živnostenské podnikání a podnikatelský plán.

Druhá část obsahuje vzorově vyplněný registrační formulář k živnosti a vypracovaný podnikatelský plán. Záměr je vyhotoven na konkrétní závod, který má v plánu autorka v budoucnu založit. Je provedena analýza trhu, srovnání konkurentů, marketingový a finanční plán.

Na základě poznatků z finančního plánu je na konci práce vybrán úvěr, který by byl pro daný subjekt za stanovených okolností nejvýhodnější.

Klíčová slova

Cukrárna, dortové studio, ohlašovací živnost, podnikatelský plán, živnostenské podnikání, živnostenský zákon

Obsah

1	Úvod	11
2	Cíl práce a metodika	12
2.1	Cíl práce.....	12
2.2	Metodika.....	12
3	Živnostenské právo	13
3.1	Provozování živnosti.....	14
3.1.1	Všeobecné podmínky.....	14
3.1.2	Zvláštní podmínky	15
3.2	Členění živností.....	15
3.2.1	Ohlašovací živnosti	15
3.2.2	Koncesované živnosti	16
3.3	Odpovědný zástupce	17
3.4	Provozovna	18
3.5	Povinnosti podnikatele	19
3.6	Vznik živnostenského oprávnění.....	19
4	Podnikatelský plán	21
4.1	Struktura podnikatelského plánu	22
4.1.1	Titulní strana	22
4.1.2	Obsah	22
4.1.3	Celkové shrnutí	23
4.1.4	Charakteristika firmy a jejích cílů.....	23
4.1.5	Popis produktů (výrobků, služeb).....	24
4.1.6	Definice trhu.....	24
4.1.7	Analýza konkurence.....	25
4.1.8	Marketingová a obchodní strategie.....	25
4.1.9	Výrobní plán.....	26
4.1.10	Finanční plán.....	26

4.1.11	Předpoklady úspěchu závodu a jeho rizika.....	26
4.1.12	Přílohy.....	26
5	Obor pekařství a cukrářství	27
5.1	Způsoby založení	27
5.1.1	Výběr nejvhodnějšího způsobu.....	28
6	Založení živnostenského podnikání	30
6.1	Ohlášení.....	30
6.2	Smlouva s odpovědným zástupcem	35
6.3	Logo závodu.....	36
6.4	Podnikatelský plán.....	36
6.5	Bankovní úvěr.....	62
7	Závěr	64
7.1	Doporučení pro budoucí podnikatele.....	65
8	Literatura	66
9	Seznam obrázků	70
10	Seznam tabulek	71
A	Jednotný registrační formulář	73
B	Prohlášení odpovědného zástupce	75

1 Úvod

Při výběru vhodného tématu pro mojí bakalářskou práci jsem se zamyslela nad svým budoucím povoláním. I když studuji ekonomický obor, chci si v budoucnu založit cukrárnu. Dorty jsem začala péct před několika lety, baví mě to natolik, že bych si ráda založila na tuto činnost živnost. Díky sociálním sítím vím, že je spousta žen jako já. Dorty začaly péct doma ve vlastní kuchyni, nevystudovaly obor cukrář, ale přesto by si rády založily svoji cukrárnu a dorty začaly péct ve velkém. A právě těmto lidem je určena moje bakalářská práce. Má pomoci k získání potřebné kvalifikace a navést je, jak správně, rychle a s malými finančními náklady živnost založit.

Cukrářskou živnost, jako předmět podnikání závodu, jsem si zvolila z toho důvodu, že je poměrně jednoduché ji založit. Jde o nejrozšířenější formu podnikání u nás. Tento druh se líbí i z toho důvodu, že podnikat lze na svoje jméno, nejsou potřeba žádní společníci. Moje situace je ovšem zkomplikovaná tím, že obor cukrářství spadá mezi ohlašovací živnost a je u něho požadované vzdělání v oboru. Toto vzdělání nemám, a tak budu muset nalézt jinou alternativu, jak si živnost založit. Zaměřím se na to, zda bude výhodnější vzdělání dostudovat na střední škole, zaplatit si rekvizifikaci nebo využít institutu odpovědného zástupce.

Důležité pro správný chod živnosti bude také nalezení dostatečně velké klientely. Musím nabízet kvalitní výrobky, aby se ke mně zákazníci rádi vraceli. Pro výrobu dortů a zákusků je důležité dodržovat postupy, používat prověřené, spolehlivé stroje a vysoce kvalitní suroviny. Místnosti pro výrobu i konzumaci produktů musí splňovat hygienické, požární a další předpisy. K zajištění těchto předpokladů budou zapotřebí finanční prostředky. Na jejich kalkulaci se v práci také zaměřím a uvedu, jak je nejvýhodněji získat. To zjistím díky porovnání několika úvěrů od různých bank.

Důležitým dokumentem při zakládání závodu je podnikatelský plán. Zde si živnostník utřídí svoje myšlenky a představy o firmě. Slouží mu také jako podklad pro žádost o úvěr. V práci tedy naleznete vzor podnikatelského plánu pro moji cukrárnu. V záměru bude nutné uvést popis firmy a jejích výrobků spolu s postupem práce. Pro svoje produkty se budu snažit najít dostatečně velký trh s přijatelným tržním potenciálem a kupní silou. Další věcí bude analýza konkurence. Zamyslím se nad mojí konkurenční výhodou, která mě od ostatních podniků dokáže odlišit. Pro ujasnění marketingové a obchodní strategie použiji 4P. Dále se zaměřím na finanční plán, abych věděla, kolik prostředků bude potřeba na začátku podnikání. Na konec záměru zpracuji SWOT matici a zamyslím se nad riziky závodu.

Věřím, že tato práce bude přínosná nejen pro mě, ale i pro ostatní čtenáře. Já ji použiji po vystudování této školy jako podklad pro svůj budoucí závod.

2 Cíl práce a metodika

2.1 Cíl práce

Cílem bakalářské práce je komplexní zmapování postupu nutného k založení živnostenského podnikání v oboru cukrářství a pekařství. Založení bude zaměřeno na mě jako osobu, která nemá vzdělání v příslušném oboru. Z toho důvodu zde uvedu alternativní způsoby založení, zhodnotím je a vyberu ten, který pro mě jako živnostníka bude nejvýhodnější. Na základě zjištěných skutečností bude vypracováno doporučení pro praxi.

V souvislosti s cílem práce je vypracování vzorového podnikatelského plánu pro konkrétní firmu. Popíši charakter cukrárny, kterou bych si v budoucnu chtěla založit. Nebude chybět ani finanční analýza, marketingová strategie nebo analýza trhu a konkurence. K podnikatelskému plánu bude vypracován i adekvátní postup k jeho sestavení.

Na závěr analyzuji možnosti bankovních úvěru. Zvolím pro ně finanční instituce, které mají pobočky v okolí budoucí firmy. Z finančního hlediska vyberu takový úvěr, který bude pro moji situaci nejvýhodnější.

2.2 Metodika

Práce je primárně rozdělena na dva celky. V literární rešerši budu využívat metody popisné. Vypracuji ji za pomoci zákona o živnostenském podnikání a odpovídajících knižních a internetových zdrojů. Pracovat budu s odbornými knihami, které popisují způsoby založení živnosti a vykládají živnostenský zákon. Bude zde také kapitola, která se věnuje podnikatelskému plánu, bude rovněž použita popisná metoda.

Vlastní část bude obsahovat vzor vyplněného jednotného registračního formuláře, díky kterému podnikatel ohlásí živnost na několika úřadech najednou. Významnou částí vlastní práce se stane vzorový podnikatelský plán. Ten bude vytvořen na moji osobu a popíši zde jak, bych chtěla, aby můj podnik v budoucnu vypadal. Struktura bude stejná, jako byla uvedena v literární rešerši. Pro zjištění silných a slabých stránek a příležitostí a hrozeb firmy použiji SWOT matici. Obsahem plánu bude také analýza trhu, zhodnocení konkurence a finanční plán. V těchto kapitolách bude použita také analytická metoda. Díky finanční kalkulaci zjistím, kolik peněz bude potřeba na počátku podnikání.

S tímto poznatkem budu pracovat dále, kde zjistím, jaký úvěr pro mě bude nejvýhodnější pomocí komparativní metody. Porovnáám několik bank v okolí a díky tomu zjistím nejpříjemnější variantu úvěru.

Na základě zobrazení provedu i doporučení pro budoucí podnikatele.

3 Živnostenské právo

Základním právním předpisem pro provozování živnosti, kterým by se měl podnikatel řídit, je živnostenský zákon. Ve sbírce zákonů se označuje jako zákon číslo 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání. Právní předpis udává podmínky podnikání a současně také osoby oprávněné ke kontrole dodržování těchto nařízení. Dále v ustanovení §2 tohoto zákona nalezneme přesnou definici podnikání: „*Živností je soustavná činnost provozovaná samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených tímto zákonem.*“

Soustavná činnost značí to, že podnikatel vykonává určitou aktivitu, která trvá delší časové období a pravidelně se opakuje. Konání se musí opakovat minimálně jedenkrát ročně (Zichová 2008). Pokud se tedy jedná o činnost náhodnou nebo příležitostnou nejde o živnost. Za soustavnost zle považovat i činnost vykonávanou sezóně nebo v předem daných intervalech. Na délce časového úseku přitom nezáleží (Štěpánová, 2007). Soustavnost se musí posuzovat u každé činnosti individuálně podle jejího charakteru (Zichová, 2008).

Pokud osoba, provozující živnost, samostatně rozhoduje o tom, kdy a v jakém místě se činnost provozuje, podle své vlastní svobodné vůle, jde o samostatnost. Podnikatel si sám určuje, co bude vykonávat, zajišťuje finanční aktivity podniku, čerpá a rozděluje zisk (Štěpánová, 2007).

Provozování živnosti vlastním jménem znamená, že ji živnostník musí vykonávat svým jménem. Pokud člověk podniká pomocí odpovědného zástupce nebo vedoucího provozovny, stále živnost provozuje svým jménem, nikoli jménem těchto osob (Štěpánová, 2007).

Živnost provozována na vlastní odpovědnost a na vlastní účet, znamená ochotu nést riziko. Jedná se o určitá rizika spojené s živnostenským podnikáním. Osoba provozující živnost odpovídá za své závazky celým svým majetkem. Samozřejmě i tím, který jí k podnikání neslouží. To stejné platí i pro právnické osoby, kromě společníků a členů, kteří jsou z této podmínky vynecháni. Ti totiž nejsou chápáni jako podnikatelé, ale jsou pouze členi právnické osoby – podnikatele. Do majetku se vždy započítává celý závod. Podle zákona se skládá ze složek a to: hmotných, nehmotných a osobních složek. Právnická osoba podnikající v živnostech ručí celým svým majetkem a v různé míře ručí také její společníci. Dalším specifikem je situace, kdy fyzická osoba – podnikatel – funguje v režimu společného jmění manželů. Tento podnikatel odpovídá za závazky jednak svým majetkem a jednak majetkem, který patří do společného jmění. Tomuto rozsahu ručení je možné předejít smlouvou o zúžení společného jmění manželů (Štěpánová, 2007).

Všichni živnostníci provozují živnost za účelem dosažení zisku. Je tedy důležité, aby výnosy z této činnosti převyšovaly náklady a společnost tak dosahovala kladného hospodářského výsledku. Rozhodující také je, zda činnost může nějaký zisk přinést. Osoba, která provozuje aktivitu, musí chtít zisku dosáhnout. Ten může mít formu peněz, naturálií nebo protislužeb (Štěpánová, 2007). Podnikatel nemusí dosahovat pouze zisku, ale o živnost se jedná i v případě, že je ve ztrátě (Salachová, 2012).

Za živnost lze považovat pouze činnost, kterou podnikatel koná na základě živnostenského oprávnění. Pokud osoba provozuje danou aktivitu bez tohoto oprávnění, jde o podnikání neoprávněné. Kompetence může být vydána jen na živnost, která je uvedena v příloze živnostenského zákona (Štěpánová, 2007).

Problematiku, kdy osoba nemůže provozovat živnost, nalezneme v živnostenském zákoně. Osoba nemůže podnikat v případě, že byl na její majetek vyhlášen konkurz. Zákaz činnosti uděluje soud nebo správní orgán. Živnostník následně nesmí provozovat živnost po dobu platnosti zákazu. Druhý typ omezení vzniká, pokud má podnikatel uložen zákaz činnosti na jeho obor podnikání (Štěpánová, 2007).

3.1 Provozování živnosti

Živnost může provozovat fyzická nebo právnická osoba, která splní určité podmínky. Tyto předpoklady stanoví zákon a posuzují se ve vztahu k určité fyzické osobě, případně k odpovědnému zástupci. Dané podmínky musí být splněny jednak při vzniku živnosti a jednak celou dobu při provozování dané činnosti. Pokud podnikatel přestane podmínky splňovat, stát mu může jeho činnost pozastavit, v krajním případě i zrušit (Zichová, 2008).

V některých případech stačí splnit pouze všeobecné podmínky, jindy zákon vyžaduje splnění i podmínek zvláštních. Právní úprava umožňuje fyzické osobě, která nemá bydliště na území České republiky, nebo právnické osobě, která zde nemá sídlo, provozovat živnost stejným způsobem jako občan České republiky s bydlištěm, případně sídlem, na území České republiky.

3.1.1 Všeobecné podmínky

Všeobecnými podmínkami, které musí být splněny vždy, jsou podle zákona:

- dosažení věku 18 let;
- způsobilost k právnímu jednání;
- bezúhonnost.

Tyto podmínky je nutné splnit, i když podnikatel provozuje živnost pomocí odpovědného zástupce (Štěpánová, 2007). Základní podmínkou je věk minimálně 18 let. Tímto věkem se mladiství stávají zletilými (Salachová, 2012).

Způsobilost k právnímu jednání totiž vzniká při dosažení 18 let. Fyzická osoba je způsobilá k vlastnímu právnímu jednání, pomocí něhož nabývá práva a zavazuje se k právním povinnostem. Rovněž může měnit nebo rušit právní vztahy (Štěpánová, 2007). Způsobilost nebo nezpůsobilost je posuzována podle občanského zákoníku (Štěpánová, 2007). Osobu může způsobilosti zbavit soud. Provede tak v případě, když má špatné duševní zdraví, například vlivem nemoci, úrazu, požíváním návykových látek nebo alkoholu. Takto nemocný člověk nedokáže posoudit, jaký dopad bude mít jeho jednání.

Poslední podmínkou je bezúhonnost, která se dokazuje výpisem z rejstříku trestů (Salachová, 2012). Podle zákona za bezúhonného nelze považovat člověka,

který byl pravomocně odsouzen za úmyslný trestný čin, za který dostal minimálně jeden rok trest odnětí svobody. Případně trest, který spáchal, souvisí s podnikáním.

3.1.2 Zvláštní podmínky

Zvláštními podmínkami se rozumí odborná nebo jiná způsobilost. Je vyžadována pouze u některých živností. Jedná se o splnění profesních a kvalifikačních předpokladů (Vítek, 2014).

Předpoklady se liší podle toho, zda jde o živnost řemeslnou, vázanou nebo koncesovanou. Za hlavní podmínku je zde považováno vzdělání. Přičemž prokázat odborné vzdělání u řemeslné živnosti lze výučním listem, vysvědčení o dokončení středního vzdělání, vysvědčení o maturitní zkoušce, diplomem o ukončení studia na vysoké škole nebo dokladem o šestileté praxi. Všechny typy vzdělání ovšem musí být v daném oboru podnikání (Zichová, 2008).

Zvláštní podmínky se mohou pro jednotlivé živnosti časem změnit. V případě, že živnostník tyto nové podmínky splňovat nebude, úřad mu může jeho oprávnění k podnikání změnit, zrušit nebo pozastavit. Nastane-li situace, že podnikatel nesplňuje některé zvláštní podmínky, může živnost provozovat pomocí odpovědného zástupce. Tento člověk musí splňovat všeobecné a všechny zvláštní podmínky (Štěpánová, 2007).

3.2 Členění živností

Členění živností je v zákoně provedeno následujícím způsobem:

- ohlašovací živnosti:
 - živnosti řemeslné;
 - živnosti vázané;
 - živnost volná;
- živnosti koncesované.

3.2.1 Ohlašovací živnosti

Tento druh živností lze provozovat na základě ohlášení. Ohlašovatel, budoucí podnikatel, musí splňovat podmínky, které stanoví zákon. Živnost lze nahlásit na každém živnostenském úřadu v České republice. K provozování není třeba souhlasu tohoto úřadu. Orgán ale zpětně přezkoumává podané žádosti a ověřuje, jestli osoba splňuje všechny podmínky (Salachová, 2012). Živnost lze provozovat ode dne ohlášení nebo dnem, který uvedl podnikatel v ohlášení jako den zahájení provozování živnosti (Štěpánová, 2007). Ohlašovací živnosti se člení na tři podskupiny.

Živnosti řemeslné

Seznam řemeslných živností lze nalézt v příloze číslo 1 živnostenského zákona. Osoba, která živnost ohlašuje, musí splnit všeobecné podmínky a také odbornou způsobilost vztahující se k oboru podnikání. Schopnost vykonávat podnikání se dokazuje výučním listem, maturitním vysvědčením, vysokoškolským diplomem nebo doklady, které určuje zákon (Salachová, 2012). Tuto vhodnost musí u fyzické osoby splňovat buď osoba sama nebo její odpovědný zástupce. U právnické osoby musí podmínku splnit odpovědný zástupce (Štěpánová, 2007).

Mezi tyto živnosti patří například řeznictví, pekařství, cukrářství, pivovarnictví, zlatnictví, zednictví, truhlářství, kadeřnictví.

Živnosti vázané

Tyto živnosti se nachází v příloze číslo 2. Jsou zde také stanoveny odborné předpoklady, ty jsou popsány specifičtěji než u živností řemeslných. Obory podnikání spadající do vázaných živností kladou větší požadavky na kvalifikaci, zejména z toho důvodu, že při provozování některých z nich může být zákazník ohrožen na životě. Jako doklad o kvalifikaci se předkládají oprávnění, osvědčení nebo registrace (Štěpánová, 2007).

Vázané živnosti zahrnují například oční optiku, provádění staveb, vedení účetnictví, oceňování majetku, provozování autoškoly, drezuru zvířat, masérské služby.

Živnost volná

Obory, které spadají do živnosti volné, nalezneme v příloze číslo 4. Aby mohl podnikatel tuto živnost provozovat, nemusí splnit žádné zvláštní podmínky. Stačí, když vyhoví v obecných. Nahlašuje se pouze živnost volná a obor podnikání, ve kterém chce živnostník podnikat (Salachová, 2012).

Příkladem oborů činností, které se zde nachází, jsou chov zvířat, výroba potravinářských výrobků, zpracovávání dřeva, výroba strojů a zařízení, ubytovací služby, realitní činnost, fotografické služby, překladatelská a tlumočnická činnost.

3.2.2 Koncesované živnosti

Jaké obory činnosti zahrnují koncesované živnosti lze najít v příloze číslo 3 živnostenského zákona. Živnostenské oprávnění zde vzniká po udělení koncese. Stát uděluje koncesi na tyto obory zejména z důvodu veřejného zájmu, protože je kladen velký důraz na odbornou kvalifikaci. Živnostníkovi může být uložena podmínka, která ho omezuje v činnosti nebo je koncese vydána jen na určitou dobu (Salachová, 2012).

Tyto živnosti zahrnují například obory jako výroba lihovin, výzkum a vývoj výbušnin, silniční motorovou dopravu.

3.3 Odpovědný zástupce

Může se stát, že fyzická osoba, která chce začít podnikat, nespĺňuje zvláštní požadavky na provozování živnosti. Pokud tato situace nastane, je zde možnost využít služeb odpovědného zástupce. Tato osoba zaštiťuje podnikatele po dobu, dokud on sám nezíská potřebnou způsobilost. Po dosažení praxe už nemusí živnostník služeb odpovědného zástupce využívat. Živnost začne provozovat pouze na svoje jméno (Kučerová, 2012).

Právnícká osoba musí mít svého zástupce vždy, když chce podnikat v oboru, kde jsou vyžadovány zvláštní podmínky jejího provozování (Vítek, 2014).

Odpovědný zástupce je vždy fyzická osoba ustanovená podnikatelem, která splňuje všeobecné i zvláštní podmínky pro provozování živnosti. Dohlíží na podnikatele, aby řádně vykonával živnost a dodržoval živnostenskoprávní předpisy. V zákoně není nikde definováno, co se považuje za řádný provoz. Obecně lze říci, že jde o provoz, kde jsou dodržovány právní i vlastní předpisy. Zástupce neodpovídá za provoz celého závodu, ale pouze za příkladný technický provoz. Za řízení celého závodu je primárně odpovědný živnostník (Štěpánová, 2007). Odpovědný zástupce má řídicí, kontrolní a poradenské kompetence. Osoba vykonávající tuto funkci je povinna regulovat činnost pracovníků, upozorňovat na nedostatky a snažit se je odstranit (Zichová, 2008). I za předpokladu, že podnikatel ustanovil odpovědného zástupce, je odpovědný za dodržování podmínek, které stanovuje zákon nebo zvláštní právní předpisy (Šiškeová, 2010).

Fyzická osoba může funkci odpovědného zástupce vykonávat maximálně pro čtyři podnikatele. Zástupce se musí účastnit provozu závodu a pro více než čtyři subjekty by činnost nebyl schopný uskutečnit (Štěpánová, 2007).

Zpravidla je zástupce s podnikatelem ve smluvním vztahu. Zákon ovšem nestanovuje, v jakém smluvním vztahu musí s podnikatelem být. Odpovědný zástupce odpovídá za podnikatele stále, proto nelze uzavřít smlouvu o dohodě o provedení práce, která je max. 300 hodin za rok. Podnikatel by proto měl se svým zástupcem uzavřít klasický pracovní poměr nebo dohodu o pracovní činnosti (Kučerová 2012).

Další věcí, kterou živnostenský zákon nestanovuje, je výše odměny pro člověka, který vykonává činnost odpovědného zástupce. Jde spíše o dohodu obou stran, ale pokud uzavřely klasický pracovníprávní vztah, musíme se zaměřit na zákoník práce, kde je stanovena minimální mzda. Otázka typu smlouvy a mzdy pro odpovědného zástupce tedy není v živnostenském zákoně přesně dána (Kučerová 2012).

Pro ohlašovací živnost stačí nahlásit status zástupce na úřad při ohlašování živnosti. Následně úřad přezkoumá, zda osoba splňuje všechny podmínky. Funkci může vykonávat od dne ustanovení do funkce. Pro koncesovanou živnost je nutné, aby živnostenský úřad odpovědného zástupce nejprve schválil (Zichová, 2008).

Právní úprava ukládá, že pokud si podnikatel zvolí pro svoji činnost odpovědného zástupce, je nutné, aby ohlásil začátek jeho činnosti do 15 dnů od zahájení podnikání. Stejný termín platí i pro ukončení činnosti zástupce. Nového zástupce je nutné stanovit, pokud ten současný přestane vykonávat svoji činnost nebo nespĺňuje podmínky. Živnostník musí nového zástupce stanovit ve lhůtě 15 dnů.

3.4 Provozovna

Podle právního předpisu se za provozovnu považuje prostor, v němž je živnost provozována. Může jít i o stánek, automat nebo mobilní provozovnu. Za tu se považuje přemístitelná provozovna, která není na jednom místě umístěná déle než tři měsíce (Štěpánová, 2007).

Podnikatel může mít svůj závod umístěn i ve více provozovnách, za předpokladu, že k nim má vlastnické nebo užívací právo. Toto právo musí být schopen prokázat nájemní smlouvou nebo smlouvou o výpůjčce. Naopak místo podnikání nebo sídlo může mít podnikatel vždy jen jedno. Fyzická osoba není povinna mít provozovnu (Štěpánová, 2007). Pokud živnostník provozuje podnikání pomocí mobilní provozovny, musí prokázat oprávnění o umístění provozovny. Provozovnu může mít podnikatel umístěnou i v bytě třetí osoby. Zde je nutné, aby živnostník měl souhlas vlastníka bytu, že může svoje podnikání provozovat v jeho příbytku.

Zahájení nebo ukončení podnikání v provozovně musí podnikatel oznámit předem na živnostenský úřad. Podmínka neplatí pro automaty a mobilní provozovny. Dále jsou vyjmuty provozovny, které byly uvedeny v ohlášení nebo v žádosti o udělení koncese (Štěpánová, 2007). Jak ukládá zákon, po obdržení oznámení o provozovně, živnostenský úřad zapíše tuto skutečnost do živnostenského rejstříku. Až tak učiní, oznámí to písemně podnikateli. Živnostník musí provozovnu zařídit tak, aby byla způsobilá pro provozování daného podnikání, to určuje živnostenský zákon, stavební zákon, hygienické a požární předpisy (Štěpánová, 2007).

Pro každou provozovnu, kromě automatů, platí, že musí mít odpovědnou osobu. Provozovna musí být trvale a zvenčí označena obchodní firmou nebo iniciály podnikatele. Automat a mobilní provozovna musí být navíc označeny sídlem podnikání. Objekty sloužící k prodeji zboží nebo poskytování služeb, musí být označeny dalšími náležitostmi. V zákoně je definováno, že jde o jméno a příjmení osoby odpovědné za provoz, prodejní a provozní dobu. Dále kategorii a třídu ubytování, pokud se v provozovně poskytuje ubytování.

V případě, že bude provozovna uzavřena, je podnikatel povinen tuto skutečnost na provozovně předem viditelně vyznačit. Musí uvést nejen začátek, ale i konec uzavření.

Automat je zvláštní způsob prodeje zboží, který spotřebitel obsluhuje sám. Prodej, který se pomocí automatu uskutečňuje, může být ohlašovací nebo volná živnost. Je nutné, aby byl automat označen obchodní firmou, názvem, iniciály podnikatele a identifikačním číslem. Spotřebitel díky těmto údajům ví, kdo je odpovědný za vady a kde může uplatnit reklamaci. Určité zboží se v automatech prodávat nesmí. Jde například o tabákové výrobky nebo alkohol. Nelze zajistit, aby si zboží mohly koupit pouze osoby způsobilé k nákupu. Stát chce tímto způsobem zabránit užívání návykových látek osobám mladším 18 let (Štěpánová, 2007).

3.5 Povinnosti podnikatele

Zákon ukládá podnikateli provozujícímu živnost pomocí odpovědného zástupce zajistit jeho účast při provozování živnosti. Obchodní firma musí být zvenčí viditelně označena jménem a příjmením podnikatele a identifikačním číslem. Pokud o to živnostenský úřad požádá, musí podnikatel předložit dokumenty, které dokazují jeho vlastnické nebo užívací právo k objektu, v němž se nachází jeho podnikání. Za předpokladu, že se místo podnikání shoduje s místem trvalého bydliště podnikatele, toto právo prokazovat nemusí (Zichová, 2008).

Na žádost kontrolního orgánu musí být podnikatel schopen prokázat způsob nabytí zboží nebo materiálu, který používá k poskytování služeb. Podnikatel, který bere věci do zástavy nebo nakupuje věci použité, musí být schopen identifikovat majitele. Při uzavření smlouvy je nutné zjistit identifikační údaje o osobě, která věc prodává a druh této věci. Evidenci musí živnostník vést po dobu pěti let. Pokud se účastník odmítne legitimovat, podnikatel nesmí zboží přijmout (Salachová, 2012).

V provozovně, kde se prodává zboží nebo poskytují služby, musí být po prodejní nebo provozní dobu přítomna minimálně jedna osoba. Tato osoba musí ovládat český nebo slovenský jazyk. Pokud chce podnikatel přerušit provozování živnosti, musí to podle právního ustanovení oznámit živnostenskému úřadu. Je nutné tak učinit předem a přerušeni začíná platit v den doručení zprávy nebo pozdějším datem uvedeným v oznámení. Živnost začne podnikatel znovu provozovat dnem uvedeným v oznámení. Živnostník může začít podnikat i dříve, ale musí to písemně oznámit úřadu. Začátek podnikání připadá na den doručení oznámení nebo pozdější uvedený den. Živnostenský úřad zapisuje přerušeni a následný začátek podnikání do živnostenského rejstříku a o tomto zápisu vždy informuje podnikatele.

Živnostník musí vydat doklady o prodeji zboží nebo o poskytnutí služby. Doklad obsahuje označení podnikatele, firmu, identifikační číslo, datum prodeje (poskytnutí), druh zboží (služby) a cenu. Nejpozději ke dni ukončení činnosti podnikatele, je povinen oznámit úřadu adresu, na které lze vypořádat jeho závazky, pokud nějaké nastanou. Podnikatel je zodpovědný za to, že zaměstnanci splňují odbornou způsobilost danou charakterem oboru.

3.6 Vznik živnostenského oprávnění

Živnost mohou provozovat fyzické nebo právnické osoby, pokud vyhovují všeobecným, v určitých případech i zvláštním, podmínkám. Podnikatel dokazuje svoje právo provozovat živnost výpisem z živnostenského rejstříku (Salachová, 2012). Kompetence se vztahuje pouze na konkrétního podnikatele. Získávání oprávnění se liší podle toho, zda jde o živnost ohlašovací nebo koncesovanou. Zásadní je také osoba podnikatele – fyzická nebo právnická (Zichová, 2008).

Pokud chce podnikatel provozovat živnost ohlašovací, je nutné, aby podal ohlášení na živnostenský úřad. Všechny potřebné údaje stanovuje zákon. Dále je nutno doplnit ohlášení dalšími doklady, například předložením odborné způsobilosti.

Za předpokladu, že osoba splní všechny potřebné náležitosti, zapíše ji úřad do živnostenského rejstříku. Provede tak do 5 pracovních dnů a následně vydá podnikateli výpis. Chyby v pravopisu a překlepy v zápisu nebo výpisu ze živnostenského rejstříku, lze napravit opravným zápisem a vydáním nového výpisu.

Po provedení zápisu do rejstříku je podle zákona úřad povinen zaslat výpis správci daně, který je místně příslušný pro podnikatele. Dále poskytne informace Českému statistickému úřadu, správě sociálního zabezpečení a zdravotní pojišťovně. U osob, zapsaných v obchodním rejstříku, zašle úřad informace o zápisu ještě rejstříkovému soudu. Podklady všem výše uvedeným institucím musí živnostenský úřad zaslat do 30 dnů od zápisu do rejstříku.

Pokud živnostenský úřad zjistí, že v ohlášení určité skutečnosti chybí, vyzve podnikatele, aby informace doplnil (Salachová, 2012). Úřad následně provede zápis do živnostenského rejstříku a učiní tak bez zbytečného odkladu. V případě, že se změna týká nového odpovědného zástupce, je podnikatel povinen poskytnout úřadu doklady dokazující jeho bezúhonnost a odbornou způsobilost. Následně úřad provede zápis do rejstříku a informuje podnikatele. Za předpokladu, že nový zástupce nesplňuje podmínky, ale podnikatel ho musí mít, živnostenský úřad zahájí řízení o pozastavení živnosti. Pokud podnikatel nestanoví odpovědného zástupce do 15 dní úřad rozhodne, že živnost nevznikla.

Úřad může zjistit, že podnikatel nesplňuje všeobecné nebo zvláštní podmínky, i za předpokladu, že jeho ohlášení splňuje všechny náležitosti. Postup je stejný jako u předešlého případu. Úřad může dojít k závěru, že se živnost ohlášením nevytvořila (Štěpánová, 2007). Podnikatel je povinen oznamovat živnostenskému úřadu všechny změny, které nastanou v jeho ohlášení, pokud si je úřad nemůže sám získat (Salachová, 2012).

Kompetence provozovat podnikání vzniká u ohlašovacích živností dnem ohlášení nebo pozdějším dnem uvedeným v ohlášení. Výjimka je u právnické osoby, která vzniká zápisem do obchodního rejstříku. V tomto případě ohlašovací živnost může být vykonávána dnem zápisu do rejstříku (Štěpánová, 2007).

Koncesovanou živnost lze provozovat, pokud podnikatel splní předem dané podmínky a živnostenský úřad mu udělí koncesi. Co má dokument obsahovat stanoví živnostenský zákon. I zde je nutné doplnit žádost o další dokumenty.

Úřad při projednávání žádosti ověřuje splnění všeobecných a zvláštních podmínek a zda není nějaká překážka v provozování živnosti. Pokud podnikatel některou podmínku nesplňuje, živnostenský úřad žádost zamítne. V takovém případě se může podnikatel odvolat ke Krajskému živnostenskému úřadu (Salachová, 2012). Za předpokladu, že současně se žádostí o koncesi žádá podnikatel i o ustanovení odpovědného zástupce, úřad sdělí svoje rozhodnutí v žádosti o koncesi. Když úřad vydá rozhodnutí o udělení koncese, má 5 dní na to, aby provedl zápis do živnostenského rejstříku. Následně zašle podnikateli výpis z rejstříku.

Oprávnění provozovat živnost má fyzická osoba dnem, kdy rozhodnutí o udělení koncese nabyde právní moci. U právnické osoby, která už vznikla, je to také dnem nabytí právní moci koncese. Pokud osoba ještě nevznikla, živnostenské oprávnění vzniká dnem zápisu do obchodního rejstříku (Štěpánová, 2007).

4 Podnikatelský plán

Podnikatelským plánem je písemně zpracovaný dokument. Informuje o vnějších a vnitřních faktorech, které souvisí se založením nového podniku (Hisrich, 1996). Lze ho označit i jako záměr či projekt. Musí obsahovat úkol závodu, který vyplývá z dlouhodobých a krátkodobých cílů. Dále se zde popisuje strategie, která povede k dosažení těchto cílů. Jedná se o mapu, podle které se postupuje při zakládání a řízení podniku. Autor musí v plánu uvést informace o produktu, který vyrábí nebo službě, kterou poskytuje. Dále jsou zde informace o tom, jaké jsou možnosti trhu, kde se podnik prezentuje, cílových zákaznických závodů, konkurenčních podniků, organizační struktury závodu, popisu výroby a plánovaném hospodářském výsledku (Zichová, 2008).

Podnikatelský plán také obsahuje finanční analýzu, ze které je patrné kolik prostředků je potřeba k řízení firmy. Plán se často předkládá bance při žádosti o úvěr, proto je potřeba uvést kolik peněžních prostředků je potřeba a kde se získají (Zichová, 2008).

Na začátku plánování je důležité si ujasnit (Koráb, 2007):

- Jaký produkt budeme vyrábět nebo jakou službu nabízet?
- Komu a jakým způsobem budeme produkt nabízet a prodávat?
- Jak budeme organizovat naše podnikání?
- Jaké jsou okolnosti úspěchu a jaké na nás čekají rizika?

Podnikatelský plán sepisuje zpravidla nová firma, ale za předpokladu nových investic nebo žádosti o úvěr ho může sepsat i již zavedená fungující firma. Na podnikatelský plán dávají velký důraz banky v případě žádosti o úvěr a také budoucí investoři, kteří se rozhodují, zda do firmy investovat. Plán je důležitý, i pokud firma žádá o finanční prostředky z veřejných fondů. Všechny tyto instituce přikládají plánu velký význam, protože se zde dozví informace o firmě, jejích plánech a způsobech financování závodu (Zichová, 2008).

Plán má dvě úlohy, interní a externí. Interní úloha znamená, že plán slouží pro podnikatele. Živnostník si díky němu promyslí svoji podnikatelskou strategii, zajistí finanční prostředky, kontroluje tok peněz, zaměstnance a svoje dlouhodobé plány (Zichová, 2008).

Externí úloha záměru slouží k získání cizích zdrojů financování za předpokladu, že vlastní zdroje podnikatele nestačí. Podnikatelský plán je první informace o podniku bankám a dalším finančním institucím. Je tedy důležité, aby byl kvalitně a dobře zpracován, aby instituce zaujal. Pro získání úvěru od banky musí firma banku přesvědčit, že je schopná úvěr splácet a riziko nesplacení úvěru je minimální. Banka hodnotí firmu podle výnosnosti a návratnosti finančních prostředků a dává důraz i na podnikatelské riziko (Zichová, 2008). Kvalitní podnikatelský plán může podnikateli výrazně pomoci získat potřebné cizí finanční zdroje (Fotr, 2005).

Podnikatel musí svůj záměr neustále měnit a přizpůsobovat ho k aktuální tržní situaci. Jak se změní podmínky na trhu, firma musí svůj plán adaptovat (Fotr, 2005).

Podnikatelský záměr musí splňovat následující požadavky. Měl by být (Fotr, 2005):

- krátký a dobře strukturovaný;
- neměl by zacházet do technických detailů, aby mu rozuměl i laik;
- ukazovat výhody výrobku nebo poskytované služby;
- myslet na budoucnost a trendy;
- musí být realistický, uvěřitelný;
- investor by se neměl podceňovat, ale ani přeceňovat;
- ukázat i slabá místa a rizika;
- dát důraz na výhody a silné stránky firmy;
- dokázat, že je firma schopná hradit své závazky;
- mít správnou formální stránku.

Struktura podnikatelského plánu není striktně dána, v každé literatuře nalezneme jiné členění. Záleží také na tom, komu budeme záměr prezentovat. Investoři většinou vyžadují krátkou a stručnou formu, naopak banka může vyžadovat ještě doplňující informace (Srpová, 2011).

Plány se liší také tím, pro jaký druh firmy se vytvářejí. Záleží na velikosti závodu, jaký vyrábí výrobek, jakou poskytuje službu nebo zda je produkt určen pro osobní či průmyslovou spotřebu. Hodně obsáhlý a propracovaný plán bude potřebovat podnikatel, který chce vyrábět nový výrobek. Naopak při podnikání ve standardní službě postačí jednodušší záměr (Zichová 2008).

4.1 Struktura podnikatelského plánu

Struktura podnikatelského plánu se tedy liší v závislosti na druhu firmy. Některé části nemůže zpracovávat začínající firma, protože pro jejich vypracování nemá potřebné podklady (Zichová, 2008).

Podnikatelský plán pro začínající firmu by měl vypadat zhruba takto (Srpová, 2011; Zichová, 2008):

4.1.1 Titulní strana

První strana podnikatelského záměru obsahuje název a logo firmy. Dále jméno autora a zakladatelů, připojíme i telefonní číslo a e-mail (Srpová, 2001). Můžeme dodat i datum založení, sídlo firmy, předmět a právní formu podnikání (Zichová, 2008).

4.1.2 Obsah

Pro snazší orientaci v plánu je vhodné umístit na začátek dokumentu obsah. Umožňuje rychlé vyhledávání informací (Srpová, 2011).

4.1.3 Celkové shrnutí

Souhrn obsahuje stručný popis celého podnikatelského záměru. Má ve čtenáři vzbudit zvědavost, aby si chtěl přečíst celý podnikatelský plán (Srpková, 2011). Po přečtení souhrnu se čtenář rozhoduje, zda má podnikatelský záměr číst. Špatně napsaný souhrn tedy může čtenáře odradit (Zichová, 2008). Ve shrnutí nastíníme naše produkty, jejich odlišení od konkurence, popíšeme trh, klíčové osoby závodu a důležité finanční informace (Srpková, 2011). Čtenář ve shrnutí nalezne podstatu podnikání a potřebnou výši kapitálu. Celkové shrnutí nalezne čtenář na začátku podnikatelského záměru. Autor ho ovšem píše až na konci (Zichová, 2008).

4.1.4 Charakteristika firmy a jejích cílů

Za předpokladu, že se jedná o podnikatelský plán pro již fungující firmu, popíše zde autor její historii. Údaje je dobré podložit příslušnými dokumenty (Zichová, 2008).

Nově vznikající firma zde nastíní prvotní myšlenku pro vznik závodu (Zichová, 2008). Podnikatelský plán musí v této části obsahovat datum založení firmy, její právní úpravu, strukturu, činnost a produkty, které nabízí (Srpková, 2011). Důležitý je i popis budovy, kde má firma svoji provozovnu. Musí se zohledňovat dopravní dostupnost jak pro zásobování, tak pro zákazníky (Hishich, 1996).

Autor v této části plánu také uvede podnikatelské cíle a strategie firmy, včetně nástrojů pro jejich dosažení. Cíle firmy určují její směr, kterým se v budoucnu vydá. Může jít o souhrnné nebo specifické cíle. Dělit se dají i podle délky – krátkodobé, střednědobé a dlouhodobé cíle. Definují se číselně nebo slovně. Musí být vždy reálné a dosažitelné (Zichová, 2008). Cíle se stanovují na horizont 5 let (Srpková, 2011).

Stanovené cíle firmy by měli být SMART (Srpková, 2011):

- specifické;
- měřitelné;
- akceptovatelné;
- reálné;
- termínované.

V další části představíme vlastníky, uvedeme jejich roli ve firmě. Následně detailněji popíšeme organizační strukturu závodu. Uvedeme zde i počet zaměstnanců, potřebnou kvalifikaci a předpokládanou náplň práce (Srpková, 2011).

4.1.5 Popis produktů (výrobků, služeb)

V této části popíše autor fyzický vzhled produktů, které firma vyrábí nebo vlastnosti služby, které poskytuje. Nastíní se i vlastnosti a účel výrobku. Důležité je říci, v čem se produkt odlišuje od konkurence, v čem je lepší (Zichová, 2008).

Za předpokladu, že firma bude vyrábět zcela nový výrobek, popíše zde inovaci, patent, ochrannou známku nebo licenci (Zichová, 2008). Uvedeme i služby, které nabízíme, a které souvisí s výrobkem. Jako jsou opravářské a servisní práce, zaškolení, instalace nebo montáž. Zmíníme, jestli služby poskytuje samotná firma nebo externí dodavatel a uvedeme výslednou cenu pro zákazníka (Srpková, 2011). Přílohy mohou obsahovat fotografie a nákresy tohoto nového produktu (Zichová, 2008).

Za předpokladu, že podnikatel bude provozovat služby, musí v podnikatelském záměru popsat, v čem služba spočívá, jak bude poskytována, jaké je potřeba zařízení a vybavení pro její provozování (Zichová, 2008).

V podnikatelském plánu musíme poukázat na to, jakou konkurenční výhodu má výrobek nebo služba, které nabízíme. Jak se odlišujeme od konkurence a v čem jsme lepší. Zdůrazníme, v čem je náš produkt pro zákazníka zajímavější a proč by měl kupovat právě od nás (Srpková, 2011).

4.1.6 Definice trhu

Pro produkt je důležité najít trh, který má dostatečný potenciál. Autor musí čtenáři dokázat, že svůj trh dobře zná (Zichová, 2008).

Zaměříme se na popis celkového a cílového trhu. Celkový trh jsou všechny možnosti využití výrobku nebo služby. Popíšeme potencionální zákazníky. Díky tomu si snadněji určíme cílový trh a popíšeme jeho charakteristické znaky. Musíme svoje produkty co možná nejvíce přizpůsobit vybraným zákazníkům (Srpková, 2011).

Zákazníky je dobré segmentovat, tedy rozdělit do skupin, které mají podobné požadavky na cenu, jakost, geografickou oblast a podobně. Ze skupin si poté vybereme ty, které jsou pro nás nejzajímavější. Vybrané segmenty vytvářejí cílový trh. O tomto trhu zjistíme co nejvíce informací (Srpková, 2011). Je důležité provést průzkum a zjistit (Zichová, 2008):

- velikost trhu;
- jak se bude trh vyvíjet v budoucnost;
- trendy v oboru;
- pozice firmy na trhu;
- konkurenti a informace o nich.

Informace o trhu lze zjistit na internetu, statistickém úřadu, z materiálů ministerstev, odborných publikací, novin, časopisů a podobně (Srpková, 2011). Nově založená firma může účinně konkurovat ostatním závodům pouze na malém cílovém trhu, kde je malé množství segmentů (Hisrich, 1996).

4.1.7 Analýza konkurence

Základem je určit závody představující konkurenci pro danou firmu. Jde o závody, které podnikají na stejných cílových trzích a prodávají stejné nebo obdobné produkty. Musíme se zaměřit i na ty, které by mohly přestavovat konkurenci v budoucnu. Pokud na trhu existuje spousta firem, jež představují konkurenci, rozdělíme je na hlavní a vedlejší konkurenty.

Mezi hlavní konkurenty zařadíme firmy, které mají velký podíl na trhu a ty podobající se naší firmě. Dále budeme tyto hlavní konkurenty hodnotit. Jako hodnotící kritéria si stanovíme například: obrat, podíl na trhu, výrobky a služby nebo ceny. Díky tomu jsme schopni určit konkurenční výhodu vybraných závodů z hlediska zákazníků (Srpová, 2011).

4.1.8 Marketingová a obchodní strategie

Této části podnikatelského plánu věnují velkou pozornost banky a potencionální investoři. Dobrá marketingová strategie rozhoduje o úspěchu firmy (Zichová, 2008).

Marketingová strategie musí vyřešit tyto problémy (Srpová, 2011):

Výběr cílového trhu

Výběr proběhl již v části definice trhu, zde zvažujeme velikost a kupní sílu zvoleného segmentu.

Stanovení tržní pozice

Postavení našeho výrobku mezi konkurenčními produkty. Chceme se odlišit od konkurence, vybereme nejlepší výhodu a zvolíme způsob propagace tohoto odlišení.

Marketingový mix

Pro naši firmu zvolíme odpovídající marketingový mix, v závislosti na zvoleném segmentu a tržní pozici. Nejznámější marketingový mix se skládá ze 4P – anglická zkratka českých názvů (Srpová, 2011):

- **Výrobek:** řešíme, jaké produkty budeme nabízet, kdy stahovat staré výrobky z trhu a nabízet nové, design produktu, vlastnosti balení a záruku. Uvedeme zde kolik, jakých produktů budeme vyrábět.
- **Cena:** správnou cenou produktu stanovujeme pozici firmy na trhu. Ovlivňujeme nákup a určujeme konkurenční pozici na cílovém trhu. Při tvorbě ceny přihlížíme například na firemní cíle, náklady, poptávku nebo konkurenci.
- **Propagace:** stimulujeme poptávku tak, aby směřovala k nákupu. Poskytujeme informace o produktu, jeho vlastnostech a použití. Složky komunikačního mixu jsou reklama, podpora prodeje nebo osobní prodej.
- **Distribuce:** podnikatel stanoví organizaci prodeje. V podnikatelském plánu se nastíní strategie a distribuční cesty. Zaměříme se na to, zda se bude jednat o prodej konečným zákazníkům, potřebu mezičlánků, případně zvážíme spolupráci s velkoobchodem.

4.1.9 Výrobní plán

Autor podnikatelského záměru musí uvést charakteristiku výrobního procesu. Popsat technologie, stroje, suroviny a materiál, který bude k výrobě potřebovat. Uvede zde i dodavatele surovin. V případě prodeje zboží nebo poskytování služeb. Je zde uveden druh zboží, případně popis služby (Zichová, 2008).

4.1.10 Finanční plán

Finanční plán je nejzajímavější část dokumentu pro potencionální investory. Plán má za úkol stanovit, kolik vlastních a cizích zdrojů bude potřeba vložit do podnikání. Dále do čeho budou prostředky vkládány a jaká je jejich návratnost (Zichová, 2008). Finanční plán číselně popisuje předchozí části podnikatelského záměru. Jde například o plán výnosů, nákladů, výkaz zisku a ztrát, rozvahu nebo plán financování. Nová firma bude potřebovat peníze na založení závodu, nákup dlouhodobého a oběžného majetku a prostředky na provozní náklady (Srpková, 2011).

4.1.11 Předpoklady úspěchu závodu a jeho rizika

V této části podnikatelského plánu popíšeme silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby firmy. K analýze se nejčastěji používá SWOT analýza – jedná se o zkratku anglických slov (Srpková, 2011):

- **S – silné stránky:** čím více jich nalezneme, tím lépe.
- **W – slabé stránky:** smyslem je předejít investora a ukázat mu, že myslíme i na slabá místa podnikání, následně je příhodné ukázat pozitivní řešení k řešení této slabé stránky.
- **O – příležitosti:** poukáže na šance, díky kterým se může firma rozvíjet.
- **T – hrozby:** budoucí problémy, které musíme vyřešit.

Riziko se snaží podnikatel omezit na co nejmenší míru. Riziko má nepříznivý dopad na firmu (Srpková, 2011). V této části se uvádí možná rizika, která se v daném podnikání vyskytnou, ale i opatření pro jejich minimalizaci (Zichová, 2008).

Mezi opatření, aby se riziko eliminovalo, patří (Srpková, 2011):

- **Diverzifikace** – rozšíření výrobního programu. Pokles poptávky po jednom produktu je kompenzován zvýšením poptávky na novém produktu.
- **Dělení rizika** – riziko se dělí mezi více účastníků, kteří se podílejí na realizaci.
- **Transfer** – přesun rizika na dodavatele, odběratele a jiné subjekty. Transfer se praktikuje například uzavřením dlouhodobých smluv.
- **Pojištění** – riziko se přenesne na pojišťovnu.

4.1.12 Přílohy

Můžou zde být životopisy, výsledky průzkumů trhu a propagačních akcí, předběžné dohody s odběrateli, dodavateli a podobně (Zichová, 2008).

5 Obor pekařství a cukrářství

Obor pekařství a cukrářství, kterému bude tato práce věnována, spadá do živností řemeslných. Jeho vymezení najdeme v živnostenském zákoně v příloze číslo 1. V rámci tohoto oboru může živnostník přijímat, skladovat a zpracovávat suroviny, provádět výrobu a opravu pekařských a cukrářských výrobků. Podnikatel je oprávněn i k výrobě zmrzliny. Ve své provozovně může díky této živnosti prodávat kávu, čaj a nealkoholické nápoje určené k přímé spotřebě (Novotný, 2010). K provozování tohoto druhu podnikání musí být splněny všeobecné a zvláštní podmínky. Od podnikatele se vyžaduje odborná způsobilost.

Živnost bude směřována na moji osobu a na to, jak bych chtěla, aby můj závod jednou vypadal. Podnikání si budu zakládat po dokončení magisterského studia.

5.1 Způsoby založení

Způsobů, jak si založit živnost v oboru pekařství a cukrářství nalezneme v zákoně hned několik. V dalším textu tyto varianty nastíním, některé vyřadím rovnou a zbylé budu hodnotit na základě stanovených kritérií. Cílem je zjistit, která varianta by pro mě byla nejvýhodnější.

1. Střední vzdělání s výučním listem v oboru

První z možností je vystudování oboru cukrářství. Znamenalo by to, že po ukončení vysoké školy bych se vrátila zpět na střední školu. Vystudovala zde obor cukrář, případně obor kuchař, číšník. Jednalo by se o tři roky studia s ukončením výučním listem. Vzhledem k tomu, že nemám podobné předchozí vzdělání, nemůže být řeč o tom, že by mi mohli studium zkrátit nebo některé předměty uzнат za ukončené.

Po tří letém studiu bych si mohla živnost založit na svoje jméno. V potaz musím vzít ale i to, že magisterské studium ukončím v 24 letech. Status studenta mám pouze do 26 a střední školu bych dokončovala v 27. Musela bych si jeden rok studia zaplatit. Za předpokladu, že do té doby nebudu mít žádnou stálou práci, pravděpodobně nebudu mít ani finanční prostředky na zaplacení školného. Navíc by bylo docela zvláštní, kdybych ve svých 25 letech chodila do školy se spolužáky o deset let mladšími. Rozhodně bych měla problém začlenit se do kolektivu a jistě se bych se zde musela učit věci, které již umím. Z těchto důvodů vyřadím možnost dostudování v oboru cukrář.

2. Střední vzdělání s maturitní zkouškou, vyšší odborné nebo vysokoškolské vzdělání v oboru

Vzhledem k charakteru oboru nepřipadají tyto možnosti v úvahu. Obor cukrářství se nedá studovat na vyšší stupeň, než je střední vzdělání s výučním listem.

3. Rekvalifikace a jednoroční praxe v oboru

První varianta, která by připadala v úvahu je rekvalifikační kurz. Toto přeškolení ovšem není levná záležitost. Existují varianty, kde kurz platí úřad práce. To by pro mě bylo výhodnější, protože za předpokladu, že do doby ukončení studia nebudu mít stálou práci, nebudu mít ani prostředky na zaplacení rekvalifikace. Tuto možnost ovšem ještě nevyřadím, protože v konečném důsledku může vyjít levněji než odpovědný zástupce.

4. Šestiletá praxe v oboru

Možnost bude také vyřazena hned, protože je vysoce časově náročná. Také z toho důvodu, že jako cukrářka bych musela jít pracovat do nějakého závodu a pracovníci na této pozici mají velmi malé finanční ohodnocení.

5. Stanovení odpovědného zástupce

Pro svoji živnost bych si mohla stanovit odpovědného zástupce. Status této osoby jsem již popisovala v kapitole Odpovědný zástupce. Proto se mu tady nebudu věnovat. Musela bych najít člověka z mého okolí, který vyhovuje všeobecným a zvláštním podmínkám a byl by ochotný se nad mou živností zaštitit. Také bych mu pravidelně vyplácela peněžní vyrovnání. Nešlo by o jednorázovou velkou sumu, ale o menší částky každý měsíc nebo rok. To by podle mého názoru nebyl takový problém, protože závod by už v tu dobu fungoval a vydělával. Po uplynutí šesti let, kdy bych získala potřebnou praxi, by šla živnost přepsat na moje jméno a status odpovědného zástupce zrušit.

Ze všech způsobů založení živnosti jsem si tedy vybrala dva, které by připadaly v úvahu. Buď bych šla na rekvalifikační kurz nebo ustanovila odpovědného zástupce. Při současných znalostech nedokážu posoudit, která varianta by pro mě byla výhodnější. Proto zahrnu do hodnocení i další kritéria.

5.1.1 Výběr nejvhodnějšího způsobu

V současnosti nalezneme tři druhy kurzů, které vzdělávají v oboru cukrář. Jde o výrobu jemného pečiva, restauračních moučníků nebo zákusků a dortů. K získání kvalifikace cukrář musí žadatel absolvovat všechny tři kurzy. Poskytovatel rekvalifikace musí mít akreditaci od Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy. Předpokladem pro kurz je dokončené základní nebo střední vzdělání a zdravotní průkaz. Uchazeč se musí zúčastnit cca 200 hodin výuky a zaplatit zhruba 10 000 Kč za každý kurz. Záleží na instituci, kde je kurz provozován. Po absolvování dílčích kurzů může žadatel k závěrečné zkoušce, za tu se připlácí okolo 4 000 Kč. Po dobu rekvalifikace navíc nedostává člověk podporu v nezaměstnanosti od úřadu práce (Dlouhá, 2015). Přeškolení stojí hodně a jde o jednorázový výdaj. Za předpokladu, že bych šla na rekvalifikaci ihned po dokončení vysoké školy, peníze bych na ni jistě neměla.

Další možnost, jak toto vzdělání získat by bylo, kdyby mi ho zaplatil stát. Je zde několik podmínek, které bych jako uchazeč musela splnit. Jednak jde o to, že člověk

musí být nějakou dobu v evidenci úřadu práce. Není stanoveno jak dlouho, vždy záleží na konkrétním případě. Další podmínkou je, že osoba musí být těžko zařaditelná, vzhledem k povaze oboru, ve kterém je vzdělaná. O rekvalifikaci buď požádá sám nezaměstnaný nebo mu ji nabídne úřad práce. Následuje pohovor s úředníky, kteří zhodnotí, zda osoba vyhovuje všem podmínkám. Pokud rozhodnou kladně, stát za uchazeče zaplatí celý kurz, včetně nákladů na jídlo a cestu, navíc poskytne podporu v nezaměstnanosti (Dlouhá, 2015).

Vzhledem k charakteru oboru, který studuji, si myslím, že bych práci našla snadno. Mohla bych dělat účetní, manažerku, personalistku, asistentku, daňovou poradkyni apod. Můj obor vzdělání je velmi rozmanitý a přizpůsobivý. Tím můžu vyřadit možnost, že by mi rekvalifikaci zaplatil úřad práce. Za předpokladu výběru této varianty bych si musela kurzy zaplatit sama.

Druhá možnost, která připadá v úvahu, je stanovení odpovědného zástupce. Nikoho, kdo by byl vyučen v oboru cukrářství neznám, proto bych si musela podat inzerát. Zástupce by měl být z okolí mého bydliště a mohli jsme se bez problémů setkávat. Smlouvu bych raději uzavřela obchodní než pracovní. V obchodní by se dala sjednat jednorázová odměna jednou ročně.

Na internetu jsem se snažila najít, jak se cenově pohybuje tato funkce. Částky byly dosti rozdílné 2 000 až 5 000 Kč ročně, ale dokonce i 10 000 Kč jednorázově. Já bych raději odměnu vyplácela v průběhu několika let. Při otevření a zařízení nové cukrárny už bude dost stát počáteční vklad do vybavení a rekonstrukce. Představovala bych si odměnu pro svého zástupce 5 000 Kč ročně po dobu 6 let. Za tu dobu si budu moci přepsat živnost na sebe. Vzhledem k tomu, že zástupce nemá na starosti prakticky nic z provozu a má vykonávat pouze dohled, myslím, že odměna bude dostatečná.

Nyní se pokusím srovnat výhody a nevýhody každé varianty:

Rekvalifikace a jednoráční praxe v oboru

- Výhody – nebudu na nikoho vázaná, živnost bude rovnou na moje jméno, naučím se nové techniky a postupy.
- Nevýhody – vysoká částka za kurzy, nemožnost zaplacení kurzů od úřadu práce, žádná podpora v nezaměstnanosti během kurzů, dlouhá doba trvání, nutná roční praxe.

Odpovědný zástupce

- Výhody – živnost si budu moci založit hned, malá odměna pro zástupce rozložená do několika let, zástupce mi může poradit ve vybavení prostor, budu mít nad sebou dohled, po určité době si živnost přepíši na sebe.
- Nevýhody – může být problém najít vhodného kandidáta, zástupce může být nezodpovědný a nebudeme si rozumět.

V situaci, ve které se budu za několik let nacházet, vychází lépe varianta s ustanovením odpovědného zástupce. Jak peněžně, zaplatím méně než za kurzy, tak časově. Podnikání budu moci začít hned po vyřízení formalit. Další text bude proto věnován založení živnostenského podnikání za pomoci odpovědného zástupce.

6 Založení živnostenského podnikání

6.1 Ohlášení

Základním formulářem, který musí živnostník vyplnit je tiskopis s názvem Jednotný registrační formulář. Ke stažení je na internetových stránkách Ministerstva průmyslu a obchodu (www.mpo.cz). Tento dokument slouží k registraci všech druhů živnosti a jeho přílohy lze použít také při změně údajů, zrušení nebo přerušení oprávnění (Buřínková, 2012). Já se mu budu věnovat v rámci založení ohlašovací živnosti.

Díky tiskopisu se podnikatel zaregistruje k provozování živnosti. Také podá přihlášku k registraci na finančním úřadu, správě sociálního zabezpečení, zdravotní pojišťovně a dostane se i do podvědomí úřadu práce. To vše díky jednotnému registračnímu formuláři (Buřínková, 2012).

Jde o velké zjednodušení, protože dříve musel podnikatel osobně chodit na každý úřad zvlášť. Teď při podání jednoho tiskopisu oznámí živnost, přihlásí se k placení sociální a zdravotního pojištění, zaregistruje se k dani z příjmů a může spolupracovat s úřadem práce ohledně volných pracovních pozic (Buřínková, 2012).

Na stránkách ministerstva lze najít i přílohy k formuláři. Při registraci živnosti volné je nutné vyplnit přílohu o předmětu podnikání, za předpokladu více provozoven je to dokument s názvem Provozovny. Pro naše účely bude potřeba doplnit jednotný registrační formulář o prohlášení odpovědného zástupce.

V dalším textu budou rozebrány jednotlivé části registračního formuláře a vyplněný vzor, jak ho vyplnit. Celý formulář naleznete v příloze A této práce. Podrobné pokyny k vyplnění jsou uveřejněny na webových stránkách Ministerstva průmyslu a obchodu.

První část formuláře se týká fyzické osoby, která chce začít podnikat. Živnostník zde vyplní všechny osobní údaje, včetně bydliště. Já jsem vyplňovala všechny pole až na pohlaví, to zaškrťávají lidé bez rodného čísla. Identifikační číslo, které píše pouze osoby, kterým již bylo přiděleno. Obchodní firmu, protože nebudu zapsaná v obchodním rejstříku a jednat budu pod svým jménem.

		JEDNOTNÝ REGISTRAČNÍ FORMULÁŘ		<div style="border: 1px solid black; width: 100%; height: 100%; display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> <p>podací razítko</p> </div>
FYZICKÁ OSOBA				
ČÁST A - PODNIKATEL				
01 Podnikatel				
a) titul	b) jméno Denisa	c) příjmení Bradáčová	d) titul	
e) pohlaví ¹⁾ žena / muž ²⁾	f) rodné příjmení Bradáčová		g) všechna dřívější příjmení	
h) rodinný stav svobodná	i) místo narození Nové Město na Moravě		j) okres Žďár nad Sázavou	
k) stát ČR	l) státní občanství ČR	m) datum narození 01 08 1, 9, 9, 5	n) rodné číslo 9, 5, 5, 8, 0, 1 X, X, X, X	
o) identifikační číslo osoby		p) obchodní firma (jen u osob zapsaných do obchodního rejstříku)		
02 Bydliště				
a) název ulice Bohdalov	b) č.p. / č.ev. XXX	c) číslo orientační	d) PSČ 5, 9, 2, 1, 3	
e) název obce Bohdalov	f) část obce			
g) okres Žďár nad Sázavou	h) stát ČR			

Obr. 1 JRF: Údaje o podnikateli

V další části dokumentu je nutné vyplnit sídlo. Moje sídlo se bude shodovat s trvalým bydlištěm, lišit se bude pouze adresa provozovny. Položky ano/ne v prvním okně znamenají, že při změně bydliště se automaticky změní i sídlo. To mi přijde dobré, protože při změně adresy nebudu muset myslet na změnu sídla, z toho důvodu jsem označila ano.

Dále zde nalezneme kolonky s údaji pro místo pobytu na území České republiky, jedná se o údaje vyplňované zahraničními osobami.

03 Sídlo				
a) sídlo trvale shodné s bydlištěm ²⁾ ano <input type="checkbox"/> ANO / <input checked="" type="checkbox"/> NE				
b) název ulice	c) č.p. / č.ev.	d) číslo orientační	e) PSČ	
f) název obce	g) část obce			
h) okres	i) stát			
04 Pobyt na území ČR (pro zahraniční osoby) ³⁾				
a) název ulice	b) č.p. / č.ev.	c) číslo orientační	d) PSČ	
e) název obce	f) část obce			
g) okres	h) povolený pobyt do			

Obr. 2 JRF: Sídlo

Dále následuje předmět podnikání a adresa provozovny. Podnikat budu v oboru pekařství a cukrářství. Vyplňovala jsem fiktivní adresu provozovny. Můj závod bude umístěn až podle volných a vhodných prostor, které se budou nacházet ve městě Žďár nad Sázavou. Umístění provozovny se vyplňuje v případě, že se nachází například v panelovém domě a pro snazší orientaci je vhodné uvést podlaží a číslo bytu. Předpokládám, že cukrárnu budu mít umístěnou v najatých místnostech nějakého

většího domu. Takže budova už zkolaudovaná bude a provozovnu budu potřebovat schválit pouze od hygieny a hasičského záchranného sboru (Tietzová, 2008). Datum zahájení provozování živnosti jsem záměrně nechala prázdné. To znamená, že živnost bude zahájena v den vzniku živnostenského oprávnění.

05 Předmět podnikání (u živnosti volně vyznačte čísla oborů činností na seznamu) - ve smyslu § 45 resp. § 50 živnostenského zákona ohlašuji živnost resp. žádám o koncesi			
pořadové číslo 1.	Pekařství, cukrářství		
06 Provozovna			
a) název ulice	Studentská	b) č.p. / č.ev.	290
c) číslo orientační		d) PSČ	5 9 1 0 1
e) název obce	Žďár nad Sázavou	f) část obce	
g) okres	Žďár nad Sázavou		
h) název provozovny	Cake Queen		i) umístění provozovny
j) datum zahájení provozování živnosti v provozovně			k) provozovna podléhající kolaudaci
			<input type="checkbox"/> ANO <input checked="" type="checkbox"/> NE
l) předměty podnikání provozované v provozovně dle poř. čísla / u živnosti volně číslo oboru	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Obr. 3 JRF: Provozovna

Další řádky jednotného registračního formuláře se týkají odpovědného zástupce. Kolonky jsem vzorově vyplnila s fiktivní osobou Jana Nováka. Datum ustanovení do funkce je opět záměrně prázdné. Vyplývá z toho, že zástupce začne vykonávat svoji činnost ke dni vzniku oprávnění. Ohledně odpovědného zástupce je ještě nutné doplnit formulář o jeho prohlášení. V něm zástupce potvrzuje a souhlasí s ustanovením do funkce. Tento dokument naleznete v příloze B.

07 Odpovědný zástupce			
a) titul	b) jméno	Jan	c) příjmení
			Novák
d) titul			
e) státní občanství	ČR	f) rodné příjmení	
g) datum narození	0 9 0 5 1 9 9 0	h) rodné číslo	9 0 0 5 0 9 X X X X
i) místo narození	Jihlava	j) okres	Jihlava
k) stát	ČR	l) pohlaví ¹⁾	Žena / muž ²⁾
08 Bydliště odpovědného zástupce			
a) název ulice	Dolní	b) č.p. / č.ev.	23
c) číslo orientační		d) PSČ	5 9 2 2 3
e) název obce	Jihlava	f) část obce	
g) okres	Jihlava	h) stát	ČR
09 Pobyt odpovědného zástupce na území ČR (pro zahraniční osoby)			
a) název ulice		b) č.p. / č.ev.	
c) číslo orientační		d) PSČ	
e) název obce		f) část obce	
g) okres			
10 Datum ustanovení do funkce odpovědného zástupce			
<input type="text"/>			
11 Ustanovení odpovědného zástupce pro předměty podnikání (pořadové číslo předmětu podnikání)			
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>			

Obr. 4 JRF: Odpovědný zástupce

Následující části oznámení se týkají poskytnutí údajů pro správu sociálního zabezpečení, zdravotní pojišťovnu a úřad práce. Rozhodla jsem se k dobrovolnému placení nemocenského pojištění ve stanovené výši 115 Kč měsíčně. Kdybych šla někdy na mateřskou dovolenou, chci, aby mi stát platil alespoň nějaké dávky a tím docílím právě placením pojištění.

Důchodové spoření je pro osoby samostatně výdělečně činné povinné, proto označím kolonku ano. Výše zálohy na sociální pojištění se vypočítá jako jedna polovina zisku vynásobená 29,2 %. Pokud by byl základ nižší než minimální vyměřovací základ, platí se minimální základ. Ten pro rok 2017 činí 2 061 Kč (Hájková, 2016).

Pro zdravotní pojišťovnu je nutné vyplnit pojišťovnu živnostníka, její kód, účet, ze kterého bude pojištění placeno a částku. Měsíční záloha je jedna polovina příjmů po odečtení výdajů vynásobená 13,5 %. Minimální výše zálohy pro tento rok je 1 906 Kč (Hájková, 2012).

Oznámení pracovního místa usnadňuje podnikateli nalézt vhodného kandidáta pro novou pracovní pozici. Úřad bude pracovní pozici nabízet uchazečům o práci. Při označení políčka zveřejňovat navíc pracovní místo uvede na svých internetových stránkách a umístí na vývěsky.

To je usnadnění práce s hledáním zaměstnanců. Proto jsem se rozhodla využít této nabídky a údaje o pracovním místě vyplnit. Budu hledat dvě osoby. Jednu pro obsluhu v cukrárně a druhou pro výpomoc při pečení korpusů a přípravě krémů. Obsluha by pracovala denně, 5 dní v týdnu a byla by zaměstnaná na hlavní pracovní poměr. Pracovní doba pro pomocnou ruku do dortového studia by byla velmi flexibilní a záležela by na domluvě a aktuálnímu množství zakázek. Tento zaměstnanec by měl zkrácený pracovní úvazek.

Jako plat jsem uvedla 11 000 Kč hrubé mzdy, pro hlavní pracovní poměr. Částka pro zaměstnance na částečný úvazek by se odvíjela podle počtu odpracovaných hodin. Předpokládám, že by to bylo okolo 6 500 Kč. Na stránkách Českého statistického úřadu jsem našla průměrnou mzdu, která je v tomto odvětví průměrně okolo 11 369 Kč. Proto si myslím, že tato částka bude dostatečná, navíc ke mzdě budou zaměstnanci dostávat i spropitné od zákazníků.

ČÁST B - OZNÁMENÍ SPRÁVĚ SOCIÁLNÍHO ZABEZPEČENÍ			
- oznamuji ve smyslu zákona č. 582/1991 Sb., následující skutečnosti SSZ v		Žďár nad Sázavou	
a) datum zahájení samostatné výdělečné činnosti	X X X X X X X X	b) přihlašuji se k dobrovolné účasti na nemocenském pojištění OSVČ od	X X X X X X X X
c) účast na důchodovém spoření	ANO / <input checked="" type="checkbox"/> NE	od: X X X X X X X X	do: X X X X X X X X
ČÁST C - OZNÁMENÍ ZDRAVOTNÍ POJIŠTOVNĚ			
- oznamuji ve smyslu zákona o veřejném zdravotním pojištění zahájení výkonu samostatné výdělečné činnosti zdravotní pojišťovně v		Žďár nad Sázavou	
a) název zdravotní pojišťovny	Všeobecná zdravotní pojišťovna	b) druh (kód) ZP	111
c) číslo bankovního účtu / směrový (identifikační) kód	X X X X X X X X X X 0 3 0 0	d) výše zálohy	1906
e) datum zahájení samostatné výdělečné činnosti	X X X X X X X X		
ČÁST D - OZNÁMENÍ PRACOVNÍHO MÍSTA			
- oznamuji ve smyslu zákona o zaměstnanosti volné pracovní místo / obsazení volného pracovního místa ¹⁾ ÚP v		Žďár nad Sázavou	
a) místo výkonu práce	Žďár nad Sázavou	b) název profese	číšník, servírka
c) dle KZAM	51232	d) vznik / obsazenost ¹⁾ ke dni	X X X X X X X X
e) pracovní právní vztah na dobu určitou / neomezenou		f) pracovní doba	
g) počet míst	2	h) výše mzdy	11 000
i) požadované vzdělání, praxe	minimálně středoškolské s výučním listem		j) zveřejňovat
k) kontaktní osoba na pracovišti	Denisa Bradáčová	l) poznámky: nabízené výhody, speciální požadavky apod.	ANO / <input checked="" type="checkbox"/> NE

Obr. 5 JRF: Sociální zabezpečení, zdravotní pojišťovna, úřad práce

Poslední sekce dokumentu se skládá z několika částí. V první z nich je nutné uvést kolika institucím se má dokument doručit a počet příloh pro ně. Já zvolila všechny instituce, abych už na další papírování nemusela myslet a jednoduše se přihlásila ke všem povinnostem. Adresu pro doručování budu mít stejnou jako adresu trvalého bydliště. Takže kolonky zůstanou prázdné. Rozhodla jsme se dobrovolně vyplnit doplňující informace. Kdyby v ohlášení něco chybělo nebo se objevily nesrovnalosti, úřad mě bude moci zkontaktovat na uvedeném telefonu nebo emailu. Následující informace, kde se zaručuji nad správností dokumentu.

ČÁST E - VYBERTE ÚŘADY, VŮČI KTERÝM JE PODÁNÍ ČINĚNO			
a) Živnostenský úřad	<input checked="" type="checkbox"/> počet příloh	0 2	b) SSZ
d) Finanční úřad	<input checked="" type="checkbox"/> počet příloh		e) Úřad práce
			c) Zdravotní pojišťovna
ČÁST F – ADRESA PRO DORUČOVÁNÍ			
a) název ulice	b) č.p. / č.ev.	c) číslo orientační	d) PSČ
e) název obce	f) část obce	g) okres	
h) adresu použít i pro následující řízení			
ANO / <input checked="" type="checkbox"/> NE			
ČÁST G – DOPLŇUJÍCÍ ÚDAJE			
a) telefon	604 538 XXX	b) datová schránka	c) e-mail
			denisabradacova@seznam.cz
jméno podatele	Denisa	příjmení podatele	Bradáčová
v	Bohdalov	dne	XX. XX. XXXX
			<i>Bradacova</i> vlastnoruční podpis

Obr. 6 JRF: Doplňující údaje

Takto vyplněný formulář spolu s prohlášením odborného zástupce s ustanovením do funkce, dokumenty dokládající jeho odbornou způsobilost, doklad se souhlasem

o užívání provozovny a tiskopis, který potvrzuje zaplacení správní poplatku 1 000 Kč, donesu na živnostenský úřad. Ohlášení lze provést na kterémkoliv živnostenském úřadu na území České republiky. Já ho ponesu na úřad ve Žďáru nad Sázavou. Do týdne od podání ohlášení mi živnostenský úřad zašle výpis z rejstříku a udělí identifikační číslo. Daňové identifikační číslo přiděluje finanční úřad do měsíce. Registruji se k okresní správě sociálního zabezpečení ve Žďáru nad Sázavou. Tam je nutné každý měsíc platit zálohy. To stejné platí i pro zdravotní pojišťovnu (Buřínková, 2012).

6.2 Smlouva s odpovědným zástupcem

Po nalezení vhodného odpovědného zástupce s ním uzavřu smlouvu o našem vztahu. Jak už jsem psala, zástupce budu hledat pomocí inzerátu. Případně se popptám známých, zda neznají někoho, kdo je vyučeným cukrářem a mohl by pro mě funkci vykonávat. Chtěla bych zástupce z mého okolí, aby nebyly problémy při podepisování smluv a dohlížení nad závodem.

Smluvní vztah, který spolu uzavřeme je čistě na nás. Žádný zákon konkrétně nedefinuje, jak má smlouva vypadat. Může jít o pracovní právní vztah nebo obchodní, například o smlouvu o spolupráci, o výkonu činnosti nebo klasickou dohodu o pracovní činnosti (Víghová, 2012). Já bych se přikláběla spíše k prvním dvěma. Pokud bych se zástupcem uzavřela pracovní smlouvu, musela bych se ohlížet na minimální mzdu vyplácenou zaměstnanci.

Já bych si pro zástupce představovala spíše odměnu roční. Jednou za rok, například k 31. 1. daného roku bych mu vyplácela 5 000 Kč. Vše by záleželo na domluvě a konkrétní situaci. Částku mu budu vyplácet 6 let, dokud si nebudu moci přepsat živnost na svoje jméno. Celkem to činí 30 000 Kč. To je podle mého názoru přijatelná částka pro obě smluvní strany.

Pro sepsání smlouvy bych si mohla najít advokáta, který by ji pro mě vypracoval. Rozhodně by to ale nebyla levná záležitost. Proto jsem zkusila najít podobný typ smlouvy na internetu a v literatuře. Našla jsem portál Letigo. Zde se dá vybrat typ smlouvy (v mém případě smlouva o odpovědném zástupci), vyplní se označená pole s osobními údaji, výší mzdy a podobně. Služba vyjde na 199 Kč. V budoucnu této nabídky rozhodně využiji, jak pro smlouvu se zástupcem, tak pro uzavření pracovního poměru s ostatními zaměstnanci.

Další způsob, jak si sehnat odpovědného zástupce, je mít ho jako zaměstnance. Je zde možnost zaměstnat do cukrárny pomocnou sílu s výučním listem v oboru cukrář. Tento člověk by se stal jednak mým zaměstnancem a zároveň i odpovědným zástupcem. Vidím v tom ale jistá negativa.

Odměna takového zaměstnance by musela být výrazně vyšší než ostatních. Může se stát, že s takovýmto zaměstnancem rozváží pracovní poměr nebo dá sám výpověď a já si tak za velmi krátkou dobu budu muset najít nového odpovědného zástupce. Dále počítám s tím, že dorty budu péct převážně sama a se zaměstnancem

do dortového studia počítám pouze nárazově. Najímat zaměstnance na celý pracovní úvazek mi přijde zbytečné a na začátku podnikání bych si to navíc nemohla z finančních důvodů dovolit.

Proto zůstanu u toho, že si sjednám externího odpovědného zástupce, který do závodu bude docházet pouze v případě potřeby na kontrolu závodu.

6.3 Logo závodu

Pro vytvoření loga mé firmy jsem si zvolila program AAA Logo. Jde o americkou volně dostupnou aplikaci, stáhnout si ji lze na stránkách Stahuj.cz. Již jsem s ní pracovala dříve a vyhovovala mi. Moje logo se skládá z názvu závodu Cake Queen, malého cupcakes a korunky, která má znázorňovat královnu v názvu.

Pro účely této práce stačí toto logo, ale v budoucnu při zakládání podniku, bych využila služby designéra a logo si nechala vypracovat od něj. Našla jsem i několik firem, které se na výrobu loga specializují vše jsem popsala v kapitole Přehled prvotních nákladů, kterou naleznete v podnikatelském plánu. Jistou představu ovšem mám a té bych se chtěla držet. Moje logo by mělo vypadat asi nějak takto:



Obr. 7 Logo závodu

6.4 Podnikatelský plán

Podnikatelský plán

Cukrárna a dortové studio Cake Queen



Vypracovala: Denisa Bradáčová
Datum vypracování: 1. 4. 2017
E-mail: denisabradacova@seznam.cz
Telefon: 604 538 XXX

Obsah

1	Celkové shrnutí	39
2	Charakteristika firmy a jejích cílů	40
2.1	Činnost firmy.....	40
2.2	Popis provozovny.....	40
2.3	Cíle a strategie firmy.....	42
2.4	Organizační struktura firmy.....	43
3	Popis produktů	44
4	Definice trhu	45
5	Analýza konkurence	46
5.1	PCafe.....	46
5.2	U bílé kočky a černého psa.....	47
5.3	Enpeka.....	47
6	Marketingová a obchodní strategie	48
6.1	Cílový trh.....	48
6.2	Stanovení tržní pozice.....	48
6.3	Marketingový mix.....	48
7	Výrobní plán	50
8	Finanční plán	51
8.1	Přehled prvotních nákladů.....	51
8.2	Plán výnosů a nákladů.....	56
8.2.1	Výnosy.....	56
8.2.2	Náklady.....	57
8.2.3	Zisk.....	59
8.3	Počáteční rozvaha.....	60
9	Předpoklady úspěchu závodu a jeho rizika	60
10	Přílohy	61

1 Celkové shrnutí

Podnikatelský plán se zabývá založením cukrárny. Provozovna bude umístěna blízko náměstí ve Žďáru nad Sázavou.

Hlavní činností závodu bude výroba dortů na zakázku převážně na dětské oslavy a svatby. Konkurenční výhoda bude v individuálním přístupu k zákazníkovi a snaze vyhovět všem jeho požadavkům. V nabídce budou i sladké bary.

Vedlejší činností bude provoz cukrárny. Půjde o malou cukrárnu s 20 místy k sezení. V nabídce zákazník nalezne čerstvé dorty několika druhů a různé příchutě cupcakes. K pití budou nabízeny nealkoholické domácí limonády a kvalitní káva. V cukrárně se budou dát koupit zákusky k přímé konzumaci nebo s sebou.

Firmu zřídím jako živnost. Podnikat budu na svoje jméno. V závodu zaměstnám dva zaměstnance. Jeden pracovník se bude starat o obsluhu cukrárny a bude zaměstnán na hlavní pracovní poměr. Pracovní doba bude shodná s provozem cukrárny. Další zaměstnanec dostane zkrácený pracovní úvazek a jeho náplní práce se stane příprava korpusek a krémů. Jeho pracovní doba bude záviset na počtu objednávek.

Provozovnu bude nutné částečně zrekonstruovat, vybavit potřebnými stroji a nábytkem. Tyto výdaje byly vyčísleny na 282 000 Kč. Z vlastních zdrojů bude použito 82 000 Kč a zbylých 200 000 Kč bude financováno bankovním úvěrem.

Po uhrazení všech nutných výdajů bude firma dosahovat měsíčního zisku 32 748 Kč.

2 Charakteristika firmy a jejích cílů

Tento podnikatelský plán slouží jako podklad pro založení ohlašovací živnosti v oboru pekařství, cukrářství.

2.1 Činnost firmy

Podnikání se bude zakládat na výrobě a prodeji cukrářských výrobků, převážně dortů a cupcakes. Naleznete zde jak zakázkovou výrobu, tak produkty určené k prodeji, ať už s sebou nebo ke konzumaci v cukrárně.

Hlavní činností závodu bude výroba dortů a sladkých barů na zakázku na různé narozeninové oslavy, výročí nebo svatby. Výrobky vždy přizpůsobíme představě a chuti zákazníka. V dortovém studiu bude kladen velký význam na komunikaci se zákazníkem, vyhovění jeho požadavkům a bude se dbát také na lidský přístup. To vše proto, aby se zde lidé cítili pohodlně, byli spokojeni s produkty a rádi se k nám vraceli.

Vedlejší činností závodu se stane provozování cukrárny. Produkty zde nebudou klasické, jak znáte z jiných cukráren, ale prodávaly by se zde dorty nebo cupcakes, z důvodu odlišení se od konkurence. Myslím si, že lidé už jsou přejedení těchto klasických zákusků a já bych chtěla přijít na trh s něčím jiným. Ve městě, kde bude cukrárna provozována žádný podobný závod není. Stejně odlišení bych zavedla i v nápojích. V cukrárně by byl malý výběr kvalitních nápojů. Moje představa je nabídka kvalitní kávy, ze které by obsluha připravovala kávové speciality. Dalším nápojem budou domácí limonády připravované ze sirupů a sody.

Počítám i se speciálními akcemi v roce, kdy si zákazníci mohou koupit sezónní speciality. Netypické výrobky se budou v cukrárně prodávat na Velikonoce, Den matek, Den dětí, Halloween, Mikuláše a Vánoce.

Primární funkce závodu je výroba na zakázku. Cukrárnu bych chtěla mít situovanou tak, že by si zde lidé spíše kupovali výrobky ke konzumaci domů.

2.2 Popis provozovny

Provozovna živnosti bude umístěna ve Žďáru nad Sázavou, co možná nejbliže k centru města. Záleží na volných prostorech a jejich ceně. Místo musí mít dobrou dopravní dostupnost, aby si zákazníci mohli jezdit pro svoje objednávky, nemuseli je složitě přenášet a snadno je naložili do auta.

Otevírací doba by byla od pondělí do pátku a pouze odpoledne. Začátek otevírací doby stanovím ve 12:00, aby sem mohli přijít lidé po obědě. Zákazníci budou odcházet před večerí, takže cukrárna se bude zavírat v 19:00. Až by se závod zavedl a dostal do podvědomí obyvatel, mohla by se doba prodloužit, případně zahrnout i víkendy. Krátkou otevírací dobu stanovím z důvodu, aby byl dostatečný čas na výrobu dortů na zakázku.

Provozovna se bude skládat ze tří místností, sociálního zařízení a šatny pro personál a toalet pro zákazníky.

První místnost by bylo dortové studio. Vyráběly by se zde dorty na zakázku i ty k přímému prodeji v cukrárně. Uprostřed bude velký kovový pracovní stůl, pod ním zásuvky s potřebnými pomůckami jako váleček, kostice na zdobení dortů, trezírovací špičky, sáčky na zdobení, gelové potravinářské barvy, štětce, nože, lopatky a další věci potřebné ke zdobení. Ve studiu by se dále nacházela trouba a kuchyňský robot na přípravu a pečení těsta. Samozřejmostí je dřez a kuchyňská linka podél zdi, aby bylo kde připravovat těsta a krémy. Jako další vybavení bude potřeba spousta misek, talířků, lžic a lžiček, používaných pro zpracovávání těsta. Lednice bude v místnosti umístěna na dobře přístupném místě, aby se do ní dobře ukládaly výrobky.

Poslední volné místo se musí využít na dřez a nádobí pro práci s vejci. Podle předpisů se musí s vejci pracovat na oddělené pracovní ploše s jednorázovou zástěrou a miskami na to určenými. Další věc, kterou bych chtěla mít ve studiu je volná stěna, kam bych si dávala osvědčení o kurzech a pamětní listy nebo diplomy ze soutěží, případně i nějaké fotky.

Další místnost by se využívala jako sklad surovin. Představuji si police s moukou, cukrem a dalšími přísadami. Také malou lednici na skladování vajec. V mé cukrárně budu mít i personál, takže potřebuji malou šatnu, kde se můžou zaměstnanci převléct, bude zde i sprcha a záchod. V cukrárně nesmí chybět ani sociální zařízení pro zákazníky. Vzhledem k tomu, že chci malou cukrárnu, postačí jeden záchod pánský, jeden dámský a jeden pro hendikepované.

Poslední místností je samotná cukrárna. Bude zařízena v pastelových barvách, aby se v ní hosté cítili příjemně. Přes jednu, případně dvě (za předpokladu umístění cukrárny na rohu) stěny bude umístěno velké okno. To proto, aby hosté mohli vidět do ulice a naopak, aby bylo z ulice vidět do cukrárny a hosty to nalákalo dovnitř. Podlaha bude dlážděná. Vymalováno bude bíle s velkým motivem cupcakes na jedné stěně.

Jak jsem již psala židle i stoly budou v pastelových barvách růžové, modré, žluté a zelené. Místo zde bude maximálně pro dvacet hostů. Stolky si představuji kulaté se čtyřmi židlemi. Za předpokladu, že přijde větší skupinka osob, stolky se spojí. Vše bude barevné, veselé ale zároveň vkusné. Dominantou místnosti se stane pultík a chladicí vitrína. Na pultě bude kasa a prostor pro obsluhu a komunikaci se zákazníkem. Hned vedle pultu bych umístila vitrínu s dorty. Aby měl kupující přehled o prodávaném zboží. Na stěně za vitrínou bude tabule s aktuální nabídkou nápojů. Ty obsluhu připraví na zadním pultě, kde se bude nacházet pákový kávovar, mlýnek na kávu, lednice, hrníčky, sklenice a další nádobí. Chybět nesmí ani dřez a pod ním bude situována malá myčka nádobí.

2.3 Cíle a strategie firmy

Pro začínající firmu je velmi důležité, aby se dostala do podvědomí obyvatel. Umísťím plakáty na veřejná místa ve Žďáru a přilehlých vesnicích. Budu rozdávat cupcakes spolu s letáčky a také založím stránku na facebooku, která bude obsahovat všechny důležité informace. Více o strategii získávání zákazníků se dozvíte v podkapitole Propagace.

Cílem na začátku podnikání jednoznačně bude získat dostatečný počet zákazníků, aby firma prosperovala. Nejraději peču svatební a dětské dorty, proto bych jako klientelu pro pečení na zakázku chtěla mladé páry a rodiče s dětmi. Toto docílím umístěním letáček do školek a škol a spoluprací s různými institucemi (viz dále).

Již od prvního roku provozu se chci zapojovat do cukrářských soutěží. To mi pomůže získat novou klientelu. Aktuálně se ročně konají dvě soutěže pro cukráře. Jde o Cukrářský festival v Jihlavě a Svatební dort roku v Brně. Každý rok je jiné téma a soutěží se v několika kategoriích. Mým cílem samozřejmě bude získat v těchto soutěžích nejvyšší možné ohodnocení.

Dále předpokládám, že každý rok půjdu minimálně na jeden kurz, ve kterém zdokonalím moje zdobení dortů a přiučím se nové techniky. Kurzy stojí okolo 5 000 Kč a mohla bych si je dávat do nákladů, což je pro mě z ekonomického hlediska velmi výhodné.

V horizontu 2 let bych chtěla ještě začít spolupracovat se svatebními salóny, které by doporučovaly moje služby. Ve stejném období také začnu navazovat kontakty s organizátory oslav. Firmy, specializující se na tuto činnost, by mohly začít využívat moje služby. Dodávala bych dorty a organizovala sladké bary na akce, které pořádají. To by pro mě znamenalo stálé příjmy po celý rok.

Zhruba 3. rok provozu závodu bych chtěla nabídnout moje produkty do blízkých kaváren a vináren. To by pro mě opět znamenalo stabilní příjmy. S takovýmto rozšiřováním odběratelů začnou vznikat problémy s nedostatečnou pracovní silou. Proto předpokládám, že v časovém horizontu 3 let si najmu další pracovní sílu do dortového studia. O výrobu by se starali tři lidé.

Až se firma zavede a lidé si zvyknou navštěvovat cukrárnu, rozšířím otevírací dobu i na dopoledne a víkendy. Jeden zaměstnanec by tento provoz nezvládal, proto bych najala dalšího pracovníka na obsluhu.

4 rok bych služby rozšířila ještě o pořádání kurzů. V zimě, kdy není svatební sezóna a je tudíž méně práce, bych začala pořádat kurzy pro začínající cukráře, případně složitější akce pro pokročilé. Učila bych několik technik a zákazník by si mohl vybrat, který kurz bude chtít. Cukrářských akcí tohoto typu moc není. V okolí Žďáru jsou nejbližší v Jihlavě, proto předpokládám, že o moje kurzy bude velký zájem.

Díky těmto cílům budu dosahovat každý rok větších zisků. Předpokládám 10 % nárůst tržeb každý rok po dobu 5 let.

Moje cíle se dají shrnout do následujících bodů:

- 1. rok – získat dostatečný počet zákazníků;
- 2. rok – spolupráce se svatebními salóny a organizátory oslav;
- 3. rok – dodávání zákusků do přilehlých kaváren, zaměstnat další dvě pracovní síly, rozšířit otevírací dobu;
- 4. rok – začít pořádat kurzy;
- Každý rok – účast v cukrářských soutěžích, účastnit se kurzů, meziroční růst tržeb 10 %.

2.4 Organizační struktura firmy

Ve firmě budu mít hlavní slovo já. Budu se starat o chod závodu, objednávat suroviny od dodavatelů, přijímat zakázky od zákazníků, kontrolovat personál a také budu péct a zdobit většinu dortů. Pečení dortů a zákusků je můj velký koníček již několik let. Vytvářím dorty hlavně pro rodinu a kamarády, vždy se je snažím přizpůsobit vkusu a chutím oslavence. Chtěla bych si, proto založit svoji vlastní cukrárnu, aby moje práce byla i mým koníčkem a bavila mě.

Jsem čerstvá absolventka Mendelovy univerzity, Provozně ekonomické fakulty, s inženýrským titulem. Moje předchozí vzdělání je rovněž ekonomického směru na Střední škole obchodu a služeb ve Žďáru nad Sázavou, obor Ekonomické lyceum. Nemám tedy žádné vzdělání v oblasti pekařství, cukrářství nebo v příbuzném oboru. Jako plus svého vzdělání vidím to, že si budu moci sama zpracovávat daňové příznání a vést daňovou evidenci, případně účetnictví. Techniky a postupy pečení už částečně znám. Další vzdělání v této oblasti už nepotřebuji. Jak funguje provoz cukrárny vím díky brigádě. Dva roky jsem chodila na výpomoc do kavárny, kde jsem pochytila určitou rutinu, kterou se tyto závody řídí. Některé poznatky použiji i při řízení své firmy.

Abych si mohla živnost založit, budu potřebovat odpovědného zástupce, který má vzdělání v oboru cukrářství, pekařství. Já svého zástupce budu hledat pomocí inzerátu, kde mu nabídnu i odpovídající finanční ohodnocení. Tento člověk bude nad závodem pouze dohlížet, žádnou další pracovní činnost pro mě vykonávat nebude.

Dále budu do provozu potřebovat dva zaměstnance. První bude servírka nebo číšník, který bude pracovat na hlavní pracovní úvazek. Jeho náplní práce se stane obsluha zákazníků, příprava nápojů, servírování zákusků, kasírování zákazníků a vydávání dortů na zakázku. Jeho pracovní doba bude shodná s otevírací dobou cukrárny, s tím, že ji bude muset připravit k otevření (například vyrovnat zákusky do vitríny) a také bude muset provoz zavřít (spočítat tržbu, uklidit prostory a zlikvidovat neprodané zákusky). Na tyto činnosti bude stačit hodina navíc k běžné otevírací době. Zaměstnanec bude tedy chodit do práce půl hodiny před zahájením otevírací doby cukrárny a odcházet půl hodiny po zavírací době. Otevírací doba je od 12:00 do 19:00, pracovní doba obsluhy bude tedy 8 hodin denně. Navíc bude otevřeno pouze v týdnu, takže na obsluhu v cukrárně postačí jeden zaměstnanec. Další

důvod je, že kapacita místnosti bude 20 lidí. Takovýto počet zákazníků zvládne jeden člověk bez problémů obsloužit. Hrubá mzda obsluhy bude 11 000 Kč, plus spropitné. Za předpokladu rozšíření otevírací doby na víkend nebo dopoledne, by již jeden zaměstnanec nestačil a musela bych najmout další pracovní sílu.

Druhý zaměstnanec u mě ve firmě bude chodit na výpomoc do dortového studia. Tato osoba bude pracovat na zkrácený pracovní poměr pouze několik dní v týdnu. Mzda bude cca 6 500 Kč, podle odpracovaných hodin. Půjde hlavně o případy, kdy bude hodně zakázek a nebudu zvládat pečení na zakázku současně se zásobováním cukrárny. Takže pracovní doba bude spíše nárazová, ale předpokládám, že v letním období, kdy je hodně svateb by byla pravidelná.

Na pozice obsluhy a výpomoci budu zaměstnance hledat rovněž pomocí inzerátu, který dám na internetové portály a nástěnky úřadů práce v mém okolí. Také se zeptám svých známých, zda o někom vhodném nevědí. Ani na jednu pozici nebudu vyžadovat vzdělání v oboru, bude mi stačit, když člověk bude šikovný, komunikativní a přátelský. Já také nemám vzdělání v oboru cukrář a budu zakládat cukrárnu, takže to nebudu vyžadovat ani od svých podřízených. Víím, že šikovní zaměstnanci vždycky nutně nemusí mít vzdělání v daném oboru.

3 Popis produktů

Hlavní činností firmy bude výroba dortů na zakázku. Vzhledem k tomu, že se jedná o zakázkovou výrobu a dort se bude přizpůsobovat přáním zákazníka, nelze ho specifitěji popsat. V nabídce si může zákazník vybrat ze spousty druhů korpusů a krémů. Co se týká zdobení, fantazii se meze nekladou. Ve studiu se budou vyrábět dorty zdobené marcipánem, ale i krémem. Výrobek se vždy přizpůsobí přáním a chutím zákazníka. Některé ukázky mých dortů můžete vidět v příloze tohoto dokumentu. Pokud by Vás práce zajímala více, všechny moje dorty najdete na facebookové stránce Dorty Denisa Bradáčová.

Do nabídky bych chtěla zařadit i dorty pro alergiky. Ve stálé nabídce budou dorty bez laktózy, lepku, ořechů nebo raw dorty. Právě z toho důvodu, abychom oslovili všechny skupiny obyvatel.

Ke každému zákazníkovi bude přistupováno individuálně a bude vyhověno všem jeho přáním. V tom se bude naše cukrárna odlišovat od konkurence. Ostatní podniky, které vyrábí dorty v okolí Žďáru mají katalog výrobků, ze kterých si musí zákazník vybrat. Dort navíc domlouvá s personálem prodejny, a ne s cukrářem, který mu dort bude dělat. U nás se každému zákazníkovi budu věnovat osobně.

Dalším výrobkem se stanou dorty určené pro prodej v cukrárně. Půjde například o cheesecake, sachr dort, mrkvový, s lesním ovocem, tvarohem nebo ořechy. A samozřejmě již zmiňované dorty pro alergiky a raw dorty.

Cupcakes se budou vyrábět pro přímý prodej, tak i pro zakázkový. Budeme je nabízet ve dvou velikostech, standart a mini. Zdobené budou buď krémem nebo marcipánem. Posledním produktem, který si můžou zákazníci koupit, je sortiment nápojů. Nabízeny budou různé druhy kávy a několik příchutí domácí limonády.

Ceny všech nabízených produktů naleznete v podkapitole Cena.

4 Definice trhu

Můj trh se bude skládat z obyvatel Žďáru nad Sázavou a přilehlých vesnic. Zhruba do 30 km. Žďár je výhodný v tom, že má dobrou dopravní dostupnost. Najdeme zde vlakové i autobusové nádraží a po městě jezdí veřejná doprava. Svoji provozovnu chci umístit do nejbližšího k centru města. Ve městě je spousta škol a školek, nových zástaveb, ale i domovů důchodců. Trh je tady velmi rozsáhlý a členitý. Proto jsem se rozhodla potenciální zákazníky segmentovat:

1. Děti školního věku
2. Zasnoubené páry
3. Rodiče s dětmi
4. Lidé v důchodu

Předpokládám, že sami děti do mé cukrárny budou chodit zřídka. Většinou to bude v doprovodu rodičů. Zakázkovou výrobu si objednávat nebudou, proto pro mě tento segment není významný.

Zasnoubené páry, které chystají svatbu budou jedni z mých stěžejních zákazníků. Mohou si u mě objednat svatební dort a různé druhy zákusků na sladký bar. V tomto segmentu vidím potenciál. Na okraji Žďáru stále vznikají nové sídliště, kam se stěhují mladí lidé a ty se stávají mými budoucími zákazníky.

Rodiče s dětmi jsou stěžejní zákazníci jak pro cukrárnu, tak pro dortové studio. Předně budou rodiče objednávat pro svoje potomky narozeninové dorty. Poslední dobou se rozmohl trend, že děti mají velké oslavy narozenin už od mala a já na tyto akce mohu dodávat zákusky a dorty. V tomto segmentu bude velmi snadné získat si stálou klientelu, která se bude do studia vracet. Narozeniny jsou sice jednou za rok, ale pokud těchto klientů získám dostatečné množství, mohou mi dlouhodobě přinášet velké zisky. Mladé maminky jsou také potenciálem pro cukrárnu. Mohou ji navštěvovat s kamarádkami nebo dětmi. Z tohoto segmentu se budu snažit získat co nejvíce lidí, protože se jedná o nejdůležitější skupinu obyvatel.

Poslední skupina, lidé v důchodu, je pro mě zajímavá z hlediska návštěv cukrárny. Staré dámy chodí často na kávu s kamarádkami a pro tento účel by mohly navštěvovat můj podnik. Ovšem nepředpokládám, že si by lidé z tohoto segmentu objednávali dorty na zakázku ve větší míře.

Následující tabulka ukazuje, jaké segmenty jsou důležité pro dortové studio a jaké pro cukrárnu:

Tab. 1 Pod. plán: Důležité segmenty

Segment	Dortové studio	Cukrárna
Děti školního věku		
Zasnoubené páry	X	
Rodiče s dětmi	X	X
Lidé v důchodu		X

5 Analýza konkurence

Vzhledem k umístění cukrárny v centru města budu mít dva hlavní konkurenty. Jedná se o kavárny PCafe a U bílé kočky a černého psa. Dortové studio samo o sobě v blízkosti Žďáru nikdo neprovozuje, ale dorty zde nabízí právě kavárna PCafe a dále společnost Enpeka. Moje firma má tedy tři hlavní konkurenty. Jako vedlejší se dají brát v potaz ostatní kavárny ve Žďáru, které ovšem nejsou umístěné na dobře přístupných místech a jejich návštěvnost je menší.

Při pečení dortů musím zohlednit i cukrářky, které pečou dorty samy doma. To je pro mě rovněž konkurence. Neboť díky tomu, že nejde o oficiálně registrované podnikatele, nemusí platit daně ani pojištění, tudíž jejich dorty jsou o poznání levnější než ty, které budu nabízet ve studiu. Moje dorty budou ovšem kvalitnější, protože si budu moci dovolit více pomůcek ke zdobení. Cena se tudíž bude odrážet na kvalitě zpracování.

5.1 PCafe

Největším konkurentem pro mě bude kavárna PCafe, kde jsem dva roky brigádně pracovala jako obsluha. Jde o firmu, která je přidružená k pekařství Řečice a díky tomu nabízí kromě kávy, nealkoholických nápojů a zákusků i sladké a slané pečivo nebo bagety. V poslední době rozšířili nabídku i o toasty a smoothie. V letních měsících nabízejí kopečkovou zmrzlinu. Zákazníci si zde mohou objednat i dorty na zakázku, které se vyrábí v provozu pekařství. Do kavárny navíc chodí všechny segmenty, které jsem vyjmenovala výše. Tato firma má stálou pozici na trhu a bude těžké jí konkurovat. Její výhodou je v tom, že nabízejí velké množství výrobků k zakoupení, sladké i slané a vybere si zde opravdu každý.

Nevýhodou při objednávání dortů vidím to, že zákazník se musí domluvit s personálem, jak by měl dort vypadat a ten to potom předá cukrářkám do výroby. Zde často nastanou komplikace v tom, že chybí nějaká informace a není způsob, jak ji zpětně zjistit. Proto si cukrářky dort upraví a ten pak není podle představ zákazníka. Navíc primární činností závodu jsou zákusky a ne dorty. Ty tedy ve většině případů nedosahují velkých kvalit.

Konkurenčními výhodami kavárny PCafe jsou:

- dobrá dostupnost – umístění na rohu náměstí;
- široký sortiment díky přidružené pekárně;
- stálá klientela;
- nabídka uspokojující všechny věkové kategorie.

Naopak mojí výhodou oproti PCafe je:

- individuální komunikace se zákazníkem při objednávce dortů;
- větší zkušenosti s pečením a technikami zdobení dortů.

5.2 U bílé kočky a černého psa

U bílé kočky a černého psa je rovněž kavárna ve Žďáru, která má provozovnu kousek od náměstí. Jako personál fungují majitelka a její manžel, takže je zde velmi příjemná domácí atmosféra. Nabízejí kávu, nealkoholické i alkoholické nápoje. Jejich výhodou je, že nápojový lístek se obměňují každé roční období. Mají jen velmi malou nabídku základních nápojů, které doplňují o speciality. V létě prodávají i kopečkovou zmrzlinu.

Kavárnu navštěvují mladí lidé a maminky s dětmi. Nevýhodou je, že nabízejí velmi málo zákusků a odpoledne již nemají žádné.

Konkurenční výhody kavárny U bílé kočky a černého psa:

- rodinná atmosféra;
- obměňování nápojového lístku.

Výhoda mojí cukrárny oproti kavárně:

- široká nabídka zákusků.

5.3 Enpeka

Společnost Enpeka není cukrárna ani kavárna, jde o pekárnu, která má pobočky po celém městě. Nabízejí sladké a slané pečivo i zákusky. V některých pobočkách jsou stolky, aby si mohli zákazníci zakoupené zboží ihned zkonsumovat. Firma nebude konkurence pro cukrárnu, ale je zde jistá podobnost s dortovými studii. Jako vedlejší službu zde nabízejí pečení dortů. Jedná se ovšem o dorty, které si zákazník vybere z katalogu a není zde prostor pro jeho iniciativu. Většinou se jedná o dorty zdobené krémem.

Konkurenční výhody Enpeky:

- možnost objednání dortu na druhý den;
- levnější cena dortu.

Moje konkurenční výhody:

- možnost iniciativy zákazníka;
- hezčí vzhled dortu;
- nabídka marcipánového zdobení.

6 Marketingová a obchodní strategie

6.1 Cílový trh

Jak jsem již psala cílovým trhem pro dortové studio budou zasnoubené páry chystající svatbu a rodiny s dětmi. Pro cukrárnu bude klientela rovněž rodiny s dětmi, a navíc i lidé důchodového věku.

Největším segment jsou jistě rodiny s dětmi. Narozeninové oslavy pořádají rodiče pro malé i větší děti. Dorty dostávají všechny děti bez rozdílu věku a narozeniny jsou jednou za rok. Pokud si tedy vytvořím dostatečně velkou klientelu v tomto segmentu, budu mít jisté příjmy každý rok.

Dva ze tří mých cílových segmentů jsou pracující lidé, proto lze říct, že jejich kupní síla je velmi velká. Jde o lidi v produktivním věku, kteří z převážné většiny pracují. U segmentu lidí důchodového věku je kupní síla horší, protože jsou závislí na výši svého důchodu od státu. Z tohoto důvodu očekávám, že tito lidé budou nakupovat méně.

6.2 Stanovení tržní pozice

Jak již jsem psala několikrát, od konkurence se budu odlišovat hlavně individuálním přístupem ke každému zákazníkovi. V tom vidím svoji velkou výhodu a významný marketingový tah. Jiné konkurenční firmy takto k zákazníkovi nepřistupují, právě v tom bude moje dortové studio jiné.

6.3 Marketingový mix

Výrobek

Definici výrobků jsem již uvedla v kapitole Popis produktů.

Cena

Cenu všech výrobků budu stanovovat podle konkurence. Je nutné přihlížet i na vlastní náklady, aby mi ceny produktů přinášely dostatečný zisk. To se dozvím v podkapitole Plán výnosů a nákladů.

Cena dortu bude stanovená na kila, podle konkurenčních podniků. Ve Žďáru a jeho okolí žádné dortové studio není, proto se zaměřím na studia jinde v republice. Nejblíže je firma Dorty Mifa ve Zruči nad Sázavou. Peče stejné portfolio, kterého bych chtěla dosáhnout já, tedy svatební a dětské dorty. Kilo dortu se pohybuje v rozmezí 1 200 až 950 Kč. Majitelka provozuje pouze studio. Já budu mít ještě přidruženou cukrárnu, která bude také vydělávat, díky tomu můžu cenu stanovit nižší. Z tohoto důvodu jsem si našla cukrárnu, kde mají zároveň dortové studio a cenu stanovím i podle nich. Jde o firmu s názvem Dorty na míru z Karviné. Jejich cena je od 375 Kč za kilo dortů. Cenu stanovím mezi těmito firmami, takže 560 Kč za kilo.

Pro dorty určené k přímému prodeji se budu řídit cenami přímého konkurenta ve Žďáru kavárny PCafe. Cena za jeden kousek dortu se bude pohybovat od 35 Kč do 55 Kč.

Cenu cupcakes stanovím podle kavárny PCafe, dorty Mifa a také firmy s názvem Cupcakekárna, která má provozovnu v Brně. V PCafe si zákazníci mohou koupit střední dortík za 35 Kč, Mifa nabízí velký za 80 Kč a malý 35 Kč. Cupcakekárna prodává malý za 25 Kč a velký od 45 Kč do 50 Kč. Moje cena se bude pohybovat v rozmezí 25 až 30 Kč za malý (mini) a 35 až 50 Kč za velký (standard) cupcakes. Cena se liší v závislosti na příchuti a zdobení.

Ceny nápojů stanovím podle kavárny PCafe a firmy s názvem U bílé kočky a černého psa, jedná se o kavárnu ve Žďáru.

Ceny všech nabízených produktů jsem shrnula v následující tabulce:

Tab. 2 Pod. plán: Ceny produktů

Produkt		Cena (Kč)
Kilo dortu		560
Jeden kus dortu k přímému prodeji		35-55
Cupcakes	Mini	25-30
	Standard	35-50
Káva	Espresso	30
	Espresso Lungo	35
	Espresso Dopitto	55
	Cappuccino	35
	Latte Machiato	43
	Latte Machiato-s příchutí	47
	Ledová káva	45
Domácí limonáda (více druhů)	0,3 l	25
	0,5 l	40

Propagace

Při zakládání podniku bude nejdůležitější informovat občany o jeho otevření. Proto umístím plakáty na slavnostní otevření do supermarketů ve Žďáru a malých obchodů s potravinami v přilehlých vesnicích. Dále bych vytiskla malé letáčky pro rozdávání občanům.

Zhruba týden před otevřením napeču cca 50 malých cupcakes a ty potom rozdám kolemjdoucím spolu s informacemi o nově otevřené cukrárně.

Jako další marketingový tah pro přilákání nových zákazníků mi poslouží propagace na facebooku. Cukrárně založím veřejnou stránku, kde budu přidávat fotky dortů. Před otevřením založím událost s informacemi a pozvu na ni co nejvíce lidí.

Stálou formou propagace bude jednak facebooková stránka a jednak web. Na obou portálech najdou zákazníci přehled prodávaných výrobků, fotky dortů a kontakty pro objednávku, dále sem budu přidávat informace akcích. Akce budou formou speciálního zboží, vyrobeného pro danou příležitost, jako jsou Velikonoce, Den matek nebo Vánoce.

Dále bych chtěla cukrárnu prezentovat účastí na veletrzích a festivalech. Zde by se prodávaly naše sladké výrobky, případně i nápoje. Záleželo by na druhu akce.

Distribuce

Produkty se budou prodávat rovnou konečným zákazníkům, kteří si je budou kupovat a vyzvedávat přímo v cukrárně. Půjde o přímou distribuci.

7 Výrobní plán

Výroba dortů na zakázku bude vždy probíhat obdobným způsobem. V první řadě se upeče korpus, kulatý, hranatý nebo na plech, podle toho, jaký dort se z něho vznikne. Dále se upečený korpus nechá vychladnout, prořeže se na pláty a ty se postupně promažou krémem. V případě, že jde o 3 D verzi se dort dorovná a tvaruje. Nakonec se pomaže rozpuštěnou čokoládou a dá ztuhnout do lednice. Zpravidla druhý den se dort potahuje marcipánem a zdobí. Složitější zdobení jako postavičky nebo jemné kytičky je vhodné si připravit pár dní dopředu, aby dobře ztuhly. Nazdobený dort se dá ztuhnout do lednice a je připraven k vyzvednutí.

U dortů na přímý prodej se bude postupovat obdobně. Rozdíl je v tom, že se ve většině případů nebudou potahovat marcipánem, ale bude ozdoben krémem nebo ovocem.

Cupcakes budeme nabízet ve spoustě druhů. Opět se prvně umíchá těsto, kterým se naplní forma na muffiny. Hotové košíčky se ozdobí krémem nebo marcipánem.

8 Finanční plán

8.1 Přehled prvotních nákladů

V této části plánu budou vyčísleny prvotní náklady na založení závodu.

Při založení ohlašovací živnosti je nutné podat ohlášení, za které se platí správní poplatek 1 000 Kč.

Roční odměnu pro odpovědného zástupce mám stanovenou na 5 000 Kč. S tím, že částku za první rok mu budu vyplácet hned při uzavření smlouvy a následně každý rok ke stejnému datu. Částka se může ještě změnit v závislosti na domluvě s konkrétním odpovědným zástupcem.

Důležité bude nalezení správných prostor pro provoz závodu. Já ho chci směřovat do většího města v okolí. Nejvýhodnější by byl Žďár nad Sázavou. Pro určení plochy cukrárny jsem si vyhledala podobné objekty jinde v republice a podle informací na stránkách HBV Real a Realitáři.cz jsem usoudila, že pro moji cukrárnu bude stačit prostor 100–150 m². Dále jsem na stránkách Sreality.cz a Realityidnes.cz našla objekty umístěné ve Žďáru na příhodných místech. Nájem takovýchto prostor se pohybuje od 100 do 150 Kč za m². Při rozloze mojí cukrárny by nájem byl cca 22 500 Kč měsíčně. Dále bude nutné uhradit kauci, standardně ve výši jednoho nájemného. Ve většině případů je cena nájemného bez energií, vzhledem k tomu, že v cukrárně budu mít nepřetržitě v provozu několik lednic, troubu, světla a v zimních měsících topení, cena energií bude cca 6 000 Kč za měsíc.

Pravděpodobně se mi nepodaří najít prostory, které budou mít správné rozložení místností, rozvody elektřiny a vody. Proto musím počítat s rekonstrukcí prostor, která vyjde orientačně na 10 000 Kč.

Vybavení kuchyně a skladu surovin jsem shrnula do následující tabulky. Ceny elektrospotřebičů jsem našla na stránkách firmy Alza.cz a ostatní věci jsem nacenila podle cen společnosti Siko. Hledala jsem kvalitní, ale cenově přijatelné vybavení.

Tab. 3 Pod. plán: Kalkulace kuchyně a skladu

Druh vybavení	Cena (Kč)
Lednice velká (na dorty a zákusky)	12 490
Lednice malá (na suroviny)	6 990
Elektrická trouba	7 720
Elektrický kuchyňský robot	8 999
Myčka	10 990
Varná deska	5 990
Digestoř	1 899
Mikrovlnná trouba	3 690
Kuchyňská váha	399
Kuchyňský dřez s baterií (2x)	2 300
Kuchyňská linka	23 012
Stůl	1 990
Dortové pomůcky (kostice, dortové formy apod.)	5 000
Kuchyňské pomůcky (mísy, nože apod.)	5 000
Regály na uskladnění surovin	1 000
Celkem	97 469

Do místností pro personál bude potřeba nakoupit také pár věcí, jejich kalkulace je z ceníku firem Siko a Ikea.

Tab. 4 Pod. plán: Kalkulace místností pro personál

Druh vybavení	Cena (Kč)
Šatní skříň	1 790
Záchod	2 990
Umyvadlo s baterií	2 750
Sprchový kout s baterií	3 990
Celkem	11 520

Zbývá zařídit prostor cukrárny a záchody pro zákazníky. Opět jsme vycházela z cen společností Alza.cz, Siko a Ikea.

Tab. 5 Pod. plán: Kalkulace cukrárny

Druh vybavení	Cena (Kč)
Kuchyňská linka	11 000
Dřez s baterií	1 150
Pokladna	6 990
Chladicí vitrína	7 190
Malá lednice	6 990
Výrobek sody	1 490
Kávovar	17 990
Mlýnek na kávu	2 990
Nádobí	2 000
Stůl (5x) a židle (20x)	7 986
Záchod (3x)	8 970
Umyvadlo s baterií (3x)	8 250
Celkem	82 996

Abych mohla začít cukrárnu provozovat, budu potřebovat nakoupit suroviny na pečení. Pro výpočty budu používat maloobchodní ceny, ale počítám s tím, že bych chodila nakupovat do velkoobchodu jako je například Makro. Ceny tedy ve výsledku budou nižší, díky velkoobchodním cenám. Z uvedeného množství surovin jsem schopna udělat cca 10 různých dortů.

Tab. 6 Pod. plán: Kalkulace surovin

Surovina	Množství	Cena za jednotku	Cena celkem
Hladká mouka	10 kg	17,9	179
Polohrubá mouka	10 kg	17,9	179
Moučkový cukr	20 kg	22,9	458
Vejce	60 ks	4	240
Máslo	5 ks	39,9	199,5
Hera	5 ks	25	125
Mléko	10 l	16,9	169
Smetana ke šlehání	20 ks	20,9	418
Mascarpone	10 ks	36	360
Čokoláda na vaření	30 ks	21,9	657
Kakao	3 ks	25,9	77,7
Sušené mléko	5 ks	89,9	448,5
Puding	30 ks	4,9	147
Olej	2 l	27,9	55,8
Vlašské ořechy	2 kg	300	600
Rum	1 l	99	99
Potravinářské barvy	sada	399	399
Ovoce			150
Další suroviny (kypřící prášek do pečiva, vanilkový cukr, želatina apod.)			100
Celkem			5 061,5

Před otevřením cukrárny budu chtít, aby se o ní dozvědělo co nejvíce lidí. Toho dočím propagací. Jednak bych využila neplacenou publicitu pomocí facebooku, kde založím stránku Cake Queen, která by informovala o cukrárně. Na stránku pozvu svoje přátele a informaci bych také vyvěsila na facebookové skupině města Žďár. Jako další účinná propagace mi poslouží letáčky a plakáty. Letáčky bych rozdávala kolemjdoucím a plakáty umístila na frekventovaná místa například do supermarketů a škol, ve Žďáru i okolí. Jako další marketingový tah bych jeden den rozdávala zdarma malé cupcakes na náměstí nebo nádraží ve Žďáru. Spolu s muffinem by lidé dostali i letáček s informacemi o mé provozovně. Náklady na propagaci budou na tisk letáků a na výrobu cupcakes. Orientačně to odhaduji na 1 000 Kč.

Pro vytvoření loga mého závodu využiji služeb specializované firmy. Na trhu je podobných závodů hned několik. Většinou nabízejí různé druhy balíčků, které zahrnují několik návrhů, grafických úprav a formátů vybraného loga. Firma Brand design nabízí standartní balíček za 1 690 Kč. Na tvorbu webových stránek mé firmy bych rovněž využila služeb specialisty. Ant studio nabízí tyto služby od 15 000 Kč, Studio 20 od 10 000 Kč. Vše ovšem záleží na složitosti webu a nárocích podnikatele.

Stránky nebudu chtít nijak propracované, stačil by mi základní web s informacemi o cukrárně, kontakty, galerií dortů a formulářem na objednávky a dotazy zákazníků.

Napadlo mě, že výhodnější by bylo zadat si u jedné firmy jak design loga, tak výrobu stránek, aby vše bylo v jednom duchu. Díky tomu jsem objevila stránky firmy Brown leopard. Ta nabízí obě služby a jejich práce se mi velice líbí. V budoucnu se tedy obrátím na tuto firmu. Na stránkách ovšem nemají ceník svých služeb, proto do kalkulace budu započítávat ceny, které jsem našla u jiných společností.

Konečnou kalkulaci prvotních nákladů jsem shrnula do následující tabulky. Celkem budu pro zahájení podnikání potřebovat 281 737 Kč. Pro další výpočty budu používat částku zaokrouhlenou na 282 000 Kč.

Tab. 7 Pod. plán: Celkový přehled prvotních nákladů

Náklad	Cena (Kč)
Správní poplatek za založení živnosti	1 000
Roční odměna pro odpovědného zástupce	5 000
Měsíční nájemné	22 500
Měsíční energie	6 000
Kauce	22 500
Rekonstrukce prostor	10 000
Vybavení kuchyně a skladu	97 469
Vybavení místností pro personál	11 520
Vybavení cukrárny	82 996
Nákup surovin	5 062
Propagace	1 000
Webová stránka	15 000
Logo	1 690
Celkem	281 737

Část peněz budu financovat z vlastních zdrojů, ale velkou většinu si budu muset půjčit od banky. Vzhledem k tomu, že firmu budu zakládat hned po škole, musím počítat pouze s penězi, které si vydělám na brigádách při škole a o prázdninách. Předpokládám, že za 2 roky práce bych byla schopná našetřit 82 000 Kč. Z toho vyplývá, že od banky bych potřebovala půjčit 200 000 Kč.

Tab. 8 Pod. plán: Zdroje

Zdroj	Částka (Kč)
Vlastní	82 000
Cizí	200 000
Celkem	282 000

8.2 Plán výnosů a nákladů

8.2.1 Výnosy

Moje výnosy budou plynout jednak ze zakázkové výroby a jednak z přímého prodeje v kavárně. Předpokládám, že za týden bych upekla 5 dortů na zakázku, průměrné váhy 3,5 kilo. Někdy ovšem budu mít dorty těžší nebo jich bude méně, proto se jedná o orientační přehled.

Dortů do cukrárny budu dodávat 6 kusů každý den. Cupcakes bude denně cca 60 kusů. Předpokládám, že se za den prodá 5 kusů dortů a 50 ks cupcakes. Zbylé množství budou neprodané výrobky. Dále cukrárnu navštíví denně 60 zákazníků, kteří si koupí jednak zákusek a jednak nealkoholický nápoj. Za nápoje utratí jeden zákazník cca 40 Kč. Přehled denních výnosů je vidět v následující tabulce.

Tab. 9 Pod. plán: Denní výnosy

Produkt	Počet prodaných za den	Průměrná cena (Kč)	Cena celkem (Kč)
Dorty k přímému prodeji	5 ks * 8 porcí/1 ks = 40 ks	45	1 800
Cupcakes	50 ks	37	1 850
Nápoje	60 ks	40	2 400
Celkem			6 050

K týdennímu přehledu výnosů ještě připočtu dorty na zakázku, u kterých předpokládám, že jejich výroba bude probíhat spíše koncem týdne. Ostatní produkty jsem vynásobila 5 dny, protože o víkendu otevřeno nebude.

Tab. 10 Pod. plán: Týdenní výnosy

Produkt	Počet prodaných za týden	Průměrná cena (Kč)	Cena celkem (Kč)
Dorty na zakázku	5 ks * 3,5 kg = 17,5 kg	560	9 800
Dorty k přímému prodeji	40 ks * 5 dní = 200 ks	45	9 000
Cupcakes	50 ks * 5 dní = 250 ks	37	9 250
Nápoje	60 ks * 5 dní = 300 ks	40	12 000
Celkem			40 050

Pro získání měsíčních výnosů je nutné všechny produkty vynásobit 4 týdny.

Tab. 11 Pod. plán: Měsíční výnosy

Produkt	Počet prodaných za měsíc	Průměrná cena (Kč)	Cena celkem (Kč)
Dorty na zakázku	17,5 kg * 4 týdny = 70 kg	560	39 200
Dorty k přímému prodeji	200 ks * 4 týdny = 800 ks	45	36 000
Cupcakes	250 ks * 4 týdny = 1 000 ks	37	37 000
Nápoje	300 ks * 4 týdny = 1 200 ks	40	48 000
Celkem			160 200

Měsíční výnosy kavárny budou 160 200 Kč. Nyní vypočtu měsíční náklady, abych byla schopna určit hodnotu zisku.

8.2.2 Náklady

Pro zjištění nákladů na dorty na zakázku si vypočtu cenu suroviny na jedno kilo dortu.

Tab. 12 Pod. plán: Náklady na 1 kg dortu na zakázku

Surovina	Cena za jednotku	Potřebný počet na 1 kg dortu	Cena na 1Kg dortu (Kč)
Polohrubá mouka	17,9 Kč/kg	100 g	2
Moučkový cukr	22,9 Kč/kg	100 g + 30 g + 140 g = 270 g	6
Vejce	4 Kč/ks	3 ks	12
Mléko	16,9 Kč/l	0,25 l	5
Pudink	4,9 Kč/ks	1 ks	5
Máslo	39,9 Kč/250 g	125 g	20
Čokoláda	21,9 Kč/100 g	50 g	11
Sušené mléko	89,9 Kč/400 g	70 g	16
Další suroviny (olej, aroma, barvy apod.)			50
Celkem			127

Obdobně vyčísím náklady na jeden dort určený k přímému prodeji a 10 kusů cupcakes. Výsledná cena je orientační, protože náklady se budou měnit podle příchutí.

Tab. 13 Pod. plán: Náklady na jeden dort k přímému prodeji

Surovina	Cena za jednotku	Potřebný počet na 1 dort	Cena za 1 dort (Kč)
Hladká mouka	17,9 Kč/kg	200 g	4
Moučkový cukr	22,9 Kč/kg	150 g + 30 g = 180 g	4
Vejce	4 Kč/ks	5 ks	20
Mascarpone	36 Kč/ks	1 ks	36
Šlehačka	20,9 Kč/ks	2 ks	42
Ovoce	30 Kč/kg	1 kg	30
Další suroviny (želatina, kypřicí prášek apod.)			30
Celkem			166

Tab. 14 Pod. plán: Náklady na 10 ks cupcakes

Surovina	Cena za jednotku	Potřebný počet na 10 ks cupcakes	Cena za 10 ks cupcakes (Kč)
Polohrubá mouka	17,9 Kč/kg	250 g	5
Moučkový cukr	22,9 Kč/kg	150 g + 20 g = 170 g	4
Vejce	4 Kč/ks	3 ks	12
Vlašské ořechy	300 Kč/g	20 g	60
Čokoláda	21,9 Kč/100 g	100 g	22
Mléko	16,9 Kč/l	0,5 l	9
Pudink	4,9 Kč/ks	2 ks	10
Máslo	39,9 Kč/250 g	1 ks	40
Celkem			162

Pro zjištění měsíčních nákladů vynásobím zjištěné částky počtem prodaných kusů. Počet prodaných kusů za den vynásobím 20 dny (počet dní v měsíci, po které bude otevřeno).

Tab. 15 Pod. plán: Měsíční náklady na suroviny

Produkt	Náklady na jednotku (Kč)	Počet prodaných jednotek	Náklady celkem (Kč)
Dorty na zakázku	127 Kč/kg	70 kg	8 890
Dorty k přímému prodeji	166 Kč/ks	120 ks	19 920
Cupcakes	162 Kč/10 ks	1 200 ks	19 440
Celkem			48 250

Dále je nutné připočíst náklady na nájemné, energie, mzdy apod. Hrubá výše mezd bude celkem 17 500 Kč. Po připočtení 34 % HM jako poplatek za zdravotní a sociální pojištění, které hradí zaměstnavatel, získáme celkovou výši mzdových nákladů na oba pracovníky 23 450 Kč.

Tab. 16 Pod. plán: Měsíční náklady celkem

Druh	Měsíční náklad
Suroviny	48 250
Nápoje	18 000
Nájemné	22 500
Energie	6 000
Mzdy	23 450
Sociální a zdravotní pojištění (min. částky)	4 082
Ostatní provozní náklady	1 000
Splátka úvěru	4 170
Celkem	127 452

Měsíční celkové náklady činní 127 452 Kč.

8.2.3 Zisk

Zisk vypočteme odečtením výnosů od nákladů. Zisk pro moji živnost je 32 748 Kč měsíčně.

8.3 Počáteční rozvaha

Počáteční rozvaha méj firmy bude vypadat takto:

Tab. 17 Pod. plán: Počáteční rozvaha

Aktiva (Kč)		Pasiva (Kč)	
<i>Dlouhodobý majetek</i>		<i>Vlastní kapitál</i>	
Dlouhodobý hmotný majetek	191 985	Základní kapitál	82 000
<i>Oběžný majetek</i>		<i>Cizí zdroje</i>	
Materiál	5 062	Bankovní úvěr	200 000
Bankovní účet	84 953		
Suma aktiv	282 000	Suma pasiv	282 000

9 Předpoklady úspěchu závodu a jeho rizika

V další části podnikatelského plánu popíši silné, slabé stránky a také příležitosti a hrozby mého podniku. K analýze použiji SWOT matici. V podnikání se zaměřím na silné stránky a příležitosti, naopak se budu snažit zredukovat hrozby a slabé stránky.

Tab. 18 Pod. plán: SWOT analýza

Silné stránky	Slabé stránky
Individuální přístup k zákazníkovi	Nová firma
Příjemné prostředí	Malé podvědomí zákazníků o existenci podniku
Domácí produkty	Není zde dětský koutek
Kvalitní suroviny	Prostory jsou v pronájmu
Zkušený personál	
Dobrá poloha závodu	
Příležitosti	Hrozby
Rostoucí trh	Konkurence
Nové tržní segmenty	Hygienické předpisy
Dotace pro podnikatele	Nezájem zákazníků
Nové technologie	Nově vznikající zákony a nařízení
	Zvýšení daní

V mém živnostenském podnikání se vyskytuje hned několik rizik. Jednak nemusím získat dostatečný počet zákazníků. Ty se budu snažit přetáhnout od konkurence a většina z nich může zůstat věrní konkurenční společnosti. Tomuto riziku se budu snažit předejít tím, že zaujmu jiný přístup k zákazníkovi než konkurenti. Budu s ním

jednat osobně a výrobky co nejvíce přizpůsobovat jejich přání. Právě osobní a přátelský přístup se stane mým klíčem k úspěchu.

Dále se může stát, že zákazníci nebudou chtít nějaký druh zákusku kupovat, nebude jim chutnat. Tomu předejdu tak, že budu neustále obměňovat nabídku dortů a cupcakes, případně budu přidávat další druhy zákusků.

Posledním rizikem, které mě může při podnikání potkat je příchod nového konkurenta na trh. Pokud tato situace nastane budu se snažit ještě více zkvalitnit svoje služby, aby zákazníci ke konkurenci nepřecházeli.

10 Přílohy



Obr. 8 Pod. plán: Ukázka dortů

6.5 Bankovní úvěr

Bankovní úvěr je cizím zdrojem financování závodu. Může jít o dlouhodobý nebo krátkodobý. Dlouhodobým úvěrem je termínovaná půjčka, která vyžaduje ručení dlouhodobým majetkem nebo třetí osobou. Speciální forma dlouhodobého úvěru je hypoteční, kde se dá ručit pouze nemovitostí. Krátkodobými úvěry jsou nejčastěji kontokorentní nebo lombardní (Koráb, 2007).

Charakteristiky úvěrů (Koráb, 2007):

- Návratnost – musí se splatit v předem stanovené lhůtě
- Úročení – za půjčené peníze musíme zaplatit nějakou cenu
- Zajištění vrácení úvěru – požaduje se ručení, pro případ nemožnosti splácet

Jak jsem zjistila v kapitole Prvotní přehled nákladů, která je obsahem podnikatelského plánu, pro můj závod budu potřebovat dlouhodobý úvěr ve výši 200 000 Kč. Díky těmto penězům zvládnou zařídit cukrárnu, nakoupit suroviny a zaplatit i další poplatky. V následující tabulce se budu snažit najít banku, která by mi nabídla nejvýhodnější úvěr. Při výběru banky jsem vycházela z toho, aby byla blízko mého bydliště. Nějaké půjčky se dají sjednat i online, ale já preferuji osobní kontakt. Proto jsem si na stránce Kurzy.cz našla banky, které mají pobočky ve Žďáru nad Sázavou a Jihlavě. Kritériem byla částka 200 000 Kč a doba splacení za 5 let, tedy 60 měsíců.

Na stránkách bank jsem našla jejich úrokovou sazbu, RPSN a výši měsíční splátek. Výpočet je jen orientační, používala jsem online kalkulačky na stránkách bank. U těchto kalkulaček je vždy upozornění, že výše úvěru se může lehce změnit v závislosti na povaze úvěru.

Vše je schnuto v tabulce:

Tab. 19 Přehled bankovních úvěrů

Banka	Roční úroková sazba (%)	RPSN (%)	Splátka (Kč/měsíc)	Počet splátek	Počet odpuštěných splátek	Splacená částka celkem (Kč)
Air Bank	6,9	7,13	4 042	59	1	235 741
Česká spořitelna	6,7	7,4	4 170	56	4	235 482
ČSOB	7,9		4 046	60	0	242 760
Equa bank	9,9	10,37	4 240	60	0	254 400
Komerční banka		7,1	4 007	60	0	240 420
mBank	9,9	10,36	4 240	60	0	254 374
Poštovní spořitelna	7,9		4 046	60	0	242 760
Raiffeisen-bank	7,9	8,2	4 046	60	0	242 760
Sperbank CZ	9,99	10,62	4 265	60	0	255 850
UniCredit Bank	5,6		4 322	60	0	261 086

Jak je z tabulky patrné, nejvýhodnější úvěr mi za stávajících okolností nabízí Česká spořitelna. V době, kdy budu o úvěr žádat už budou nové úrokové sazby, ale pro přibližnou orientaci v budoucnu tento výpočet stačí. Spořitelna nabízí velmi výhodnou roční procentní sazbu nákladů, dále při včasném splácení odpustí 4 splátky úvěru, což mi přijde velmi výhodné. Měsíční splátka úvěru by byla 4 170 Kč, vzhledem k předpokládaným tržbám bych neměla mít se splátkami problém. Pro ručení bych využila třetí osobu, která by za moje závazky odpovídala, například manžela nebo rodiče. Splatím o 35 482 Kč více, než jsem si půjčila. To mi přijde přijatelné, když vezmu v potaz, že z tohoto úvěru dokážu rozjet prakticky celý závod.

Jako další postup bych tedy navštívila vybranou banku, její pobočku ve Žďáru. Zde zjistím skutečnou výši úvěru a půjčku osobně sjednám. Výše úvěru se může lehce změnit v závislosti na jeho charakteru. Proto jsou úvěry posuzovány individuálně. Také by mě zajímaly podmínky pro odpuštění 4 splátek. Na internetu je uvedeno, že je nutné platit včas. Může ale existovat i jiná podmínka, kterou bych musela splnit a byla by škoda o tuto výhodu přijít.

7 Závěr

Cílem bakalářské práce bylo komplexní zmapování postupu potřebného pro založení živnosti v oboru pekařství a cukrářství. V literární rešerši jsou uvedeny poznatky ze živnostenského zákona a odpovídajících literárních zdrojů. Je zde také uvedena struktura podnikatelského plánu vhodná pro začínající podnik, který ještě nemá potřebné množství podkladů pro sestavení kompletního záměru. Díky tomuto popisu je čtenář schopen sestavit plán sám na jakýkoliv začínající závod.

V další kapitole je uveden přehled různých způsobů založení živnosti na pečení dortů pro živnostníka, který nemá předchozí vzdělání v oboru. Na základě stanovených kritérií je vybrán ten nevhodnější způsob, se kterým se pracuje v následujících kapitolách.

Jako nepřijatelnější způsob bylo zvoleno založení živnosti pomocí odpovědného zástupce. Je zde proto vzorově vyplněno ohlášení, které musí podnikatel znést spolu s dalšími dokumenty na živnostenský úřad. Najdeme zde i doporučený typ smlouvy, kterou by měl živnostník s odpovědným zástupcem uzavřít.

Nejdůležitější část práce je podnikatelský plán. Je zde vypracován vzorový záměr pro založení cukrárny a dortového studia pro mě, jako čerstvou absolventku vysoké školy. Plán poslouží jako model pro sestavení vlastního dokumentu pro budoucí podnikatele, kteří si chtějí založit podobnou firmu jako já.

Záměr zahrnuje několik podkapitol. V první části jsem popsala samotnou firmu, jaká je její činnost, cíle, strategie a její organizační strukturu. Nechybí ani uvedení produktů. Důležité bylo segmentovat trh a určit klíčové zákazníky. Pro dortové studio to jsou zasnoubené páry, které chystají svatbu a rodiny s dětmi, kam bych dodávala dorty a zákusky na narozeninové oslavy. Pro cukrárnu jsou stěžejními zákazníky rodiny s dětmi a lidé důchodového věku, kteří si chodí posedět na kávu a malý zákusek.

Závod bude umístěn v centru města ve Žďáru nad Sázavou a v blízkém okolí se nacházejí tři hlavní konkurenti. Jde o dvě kavárny a jednu pekárnu. Hlavní nevýhodou těchto firem je, že zákazník si dort sjednává s obsluhou, a ne s tím, kdo dort bude péct. Díky tomu vznikají nesrovnalosti v objednávkách. V tomto poznatku bude moje hlavní konkurenční výhoda. Zákazník si dort bude objednávat vždy u mě a já s ním proberu ty nejmenší detaily. Tím zajistím, že konečný výrobek bude přesně podle představ zákazníka. Výhodou cukrárny oproti ostatním závodům bude jiná struktura zákusků. V nabídce budou cupcakes a několik druhů dortů. Pro popsání marketingové a obchodní strategie jsem využila marketingový mix a popsala zde výrobek, cenu, propagaci a distribuci mých produktů.

Velkým celkem v podnikatelském záměru je finanční plán. V této podkapitole je uvedu přehled prvotních nákladů, předpokládané výnosy a náklady a na základě těchto poznatků vypočten zisk. Sestavila jsem i počáteční rozvahu mého závodu. Na konci plánu jsou uvedeny předpoklady úspěchu a rizika firmy, abych věděla, na co se v budoucnu zaměřit.

Na základě kalkulací ve finančním plánu jsem na konec práce uvedla přehledy bankovních úvěrů, které v současné době banky nabízí. Po porovnání výše splátek

a RPSN jsem jako nejvýhodnější instituci zvolila Českou spořitelnu. Její největší výhoda spočívá v tom, že při včasném splácení odpustí klientovi 4 splátky.

Na základě zjištěných poznatků v celé bakalářské práci by firma založená podle zde uvedeného návodu prosperovala. Měsíčně by dosahovala zisku 32 748 Kč. Popis, jak závod založit bude sloužit jednak pro mě, až si budu zakládat svoji firmu, ale také pro ostatní obyvatele, ať už si chtějí založit cukrárnu nebo jiný závod, který spadá do ohlašovacích živností.

7.1 Doporučení pro budoucí podnikatele

Moje bakalářská práce poslouží i širší veřejnosti. Jak jsem psala v úvodu, znám spoustu žen, které pečou dorty doma a sní o vlastní cukrárně stejně jako já. Tato práce jim má pomoci k tomu, aby zjistily, že založení vlastní firmy je celkem jednoduchá záležitost a nepotřebují k tomu velké množství finančních prostředků. Jsem přesvědčená, že jim práce dodá odvalu a začnou podnikat v oboru pekařství a cukrářství.

K založení závodu můžou použít jednak teoretické poznatky v práci, ale i podnikatelský záměr. Ten jim poslouží jako vzor pro vlastní plán. Práce dá nerozhodným ženám návod a podklady k tomu, jak si založit svoji cukrárnu.

Živnost nemusí být pouze cukrářská, práce se dá adaptovat na jakýkoliv druh ohlašovací živnosti. Za předpokladu, že si budoucí podnikatel chce založit živnost například v řeznictví, opět může moji práci využít. Dozví se zde všechny náležitosti, jaké musí jeho ohlášení obsahovat a jaké dokumenty doložit. Část podnikatelského plánu mu poslouží pro inspiraci, jak by měl záměr vypadat.

Moje bakalářská práce je tedy velmi přizpůsobivá a může ji použít jakýkoliv začínající živnostník. Primárně je určena pro podnikání v oboru cukrářství, ale jsou zde důležité poznatky i pro ostatní obory, které spadají do ohlašovacích živností.

8 Literatura

- AIR BANK [online]. Praha [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <https://www.airbank.cz/>
- ALZA.CZ [online]. 1994 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <https://www.alza.cz/>
- ANT STUDIO [online]. [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <https://www.antstudio.cz/tvorba-webovych-stranek/cenik.htm>
- BRANDESIGN [online]. Ostrava: Brandesign Art, 2017 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: http://www.brandesign.cz/?gclid=Cj0KEQjw3GBRDY6ZLY1erL44EBEiQAA-KIcvhJ9R5h_Ezwbk_8xzeLgcFKtydEU56cqmL4QSaz539kaAjKU8P8HAQ
- BROWN LEOPARD [online]. Brown Leopard, 2017 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <http://brown-leopard.cz/>
- BUŘÍNSKÁ, BARBORA. *Krok za krokem jak založit živnost a neudělat chybu*. In: Finance idnes [online]. Praha: MARFA, 2012 [cit. 2017-03-21]. Dostupné z: http://finance.idnes.cz/prehledne-zakladame-zivnost-rady-a-tipy-f0n-/podnikani.aspx?c=A120102_170907_podnikani_bab
- CUPCAKEKARNA [online]. [cit. 2017-04-05]. Dostupné z: <http://www.cupcakekarna.cz/>
- ČESKÁ SPOŘITELNA [online]. Česká spořitelna, a. s [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <http://www.csas.cz/>
- ČESKO. *Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon)*. In: Poradce s.r.o., *Zákony 2012 - I*. Dostupný také z: business.center.cz/business/pravo/zakony/zivnost/
- ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD [online]. Praha [cit. 2017-03-21]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/>
- ČSOB [online]. 2017 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <https://www.csob.cz/portal/>
- DLOUHÁ, PETRA. *Rekvalifikace 2015: Komu zaplatí kurz stát a jak vysokou podporu dostanete*. In: Penize.cz [online]. Praha: Partners media, 2015 [cit. 2017-03-15]. ISSN 1213-2217. Dostupné z: <http://www.penize.cz/podpora-v-nezamestnanosti/302865-rekvalifikace-2015-komu-zaplati-kurz-stat-a-jak-vysokou-podporu-dostanete>
- DORTY MIFA [online]. Web Design - BrownLeopard Design, 2017 [cit. 2017-04-05]. Dostupné z: <http://dortymifa.cz/>
- DORTY NA MÍRU [online]. Digitální agentura, 2014 [cit. 2017-04-05]. Dostupné z: <http://dortykarvina.cz/>
- ENPEKA [online]. [cit. 2017-04-05]. Dostupné z: <http://www.enpeka.cz/>
- EQUA BANK [online]. Equa bank, 2011 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <https://www.equabank.cz/>
- FOTR, JIŘÍ, IVAN SOUČEK A JIŘÍ PETERKA. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. Praha: Grada Publishing, 2005. Expert (Grada). ISBN 80-247-0939-2.

- HÁJKOVÁ, GABRIELA. *Zdravotní a sociální pojištění 2017: Výraznější růst mezd zdraží zálohy*. In: Měšec.cz [online]. Praha: Internet Info, 2016 [cit. 2017-03-21]. ISSN 1213-4414. Dostupné z: <http://www.mesec.cz/clanky/zdravotni-a-socialni-pojisteni-2017-vyraznejsi-rust-mezd-zdrazi-zalohy/>
- HISRICH, ROBERT D. A MICHAEL P. PETERS. *Založení a řízení nového podniku*. Praha: Victoria Publishing, 1996. ISBN 80-858-6507-6.
- HVB REAL [online]. 2017 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <http://www.hvbreal.cz/prodej-zavedene-cukrarny-s-vlastni-vyrobnou-otovice-kvary/N1406441>
- IKEA [online]. IKEA Systems B.V, 1999 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <http://www.ikea.com/cz/cs/>
- JUDR. VÍGHOVÁ, VLASTA. *Odpovědný zástupce*. In: Mzdová praxe [online]. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2012 [cit. 2017-03-22]. Dostupné z: <http://www.mzdovapraxe.cz/archiv/dokument/doc-d40051v50133-odpovedny-zastupce/>
- KOMERČNÍ BANKA [online]. Société Générale Group, 2011 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <https://www.kb.cz/>
- KORÁB, VOJTĚCH, MÁRIA REŽŇÁKOVÁ A JIŘÍ PETERKA. *Podnikatelský plán*. Brno: Computer Press, c2007. Praxe podnikatele. ISBN 978-802-5116-050.
- KUČEROVÁ, DAGMAR. *Podnikatel a odpovědný zástupce musí být ve smluvním vztahu. Víc zákon neřeší*. In: Podnikatel.cz [online]. Praha: Internet Info, s.r.o., 2010 [cit. 2016-11-11]. ISSN 1802-8012. Dostupné z: <http://www.podnikatel.cz/clanky/podnikatel-odpovedny-zastupce-smluvni-vztah/>
- KUČEROVÁ, DAGMAR. *Potřebujete k živnosti odpovědného zástupce? Čtěte, jak s ním uzavřít smlouvu*. In: Podnikatel.cz [online]. Praha: Internet Info, s.r.o., 2012 [cit. 2016-11-11]. ISSN 1802-8012. Dostupné z: <http://www.podnikatel.cz/clanky/potrebujete-k-zivnosti-odpovedneho-zastupce-ctete-jak-s-nim-uzavrit-smlouvu/>
- KURZY.CZ: *Nejbližší banka, banky v ČR* [online]. Praha: AliaWeb, spol. s r.o., 2000 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <http://www.kurzy.cz/banky/nejblizsi-banka/>
- LETIGO: *Smlouva o odpovědném zástupci* [online]. [cit. 2017-03-22]. Dostupné z: https://www.legito.cz/smlouva-o-odpovednem-zastupci?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_term=Responsible_representative&utm_campaign=CZ-CS_Contracts&gclid=CjwKEAjwwcjGBRDj-P7TwcinyBkSJADymb1TE4sFhy2wkvF0JUWNRuCTZZ1Zjlh6Cl7C9E3BmL9r-BoCjTnw_wcB
- NOVOTNÝ, SLAVOMÍR. *Živnostenské podnikání v České republice: v kontextu zákona o živnostenském podnikání*. Praha: Univerzita Jana Amose Komenského Praha, 2010. ISBN 978-80-7452-000-6.
- MBANK [online]. mBank S.A., 2016 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <https://www.mbank.cz/>
- MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU [online]. Praha, 2005 [cit. 2017-03-21]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/>
- PCAFE [online]. [cit. 2017-04-05]. Dostupné z: <http://www.pcafe.cz/>

- POŠTOVNÍ SPOŘITELNA [online]. Praha: ČSOB, 2017 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <https://www.postovnisporitelna.cz/>
- RAIFFEISENBANK [online]. Raiffeisenbank, 1993 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <https://www.rb.cz/osobni>
- REALITÁŘI.CZ [online]. Plzeň: Realitáři Plzeň SE, 2017 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <http://www.realitari.cz/pronajem-cukrarny-v-nepomuku>
- REALITY IDNES.CZ [online]. Praha: MAFRA a.s, 2017 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <http://reality.idnes.cz/detail/pronajem/komercni-nemovitost/obchodni-prostory/zdar-nad-sazavou-brodska/8234797?sh=bdd66e3bdd>
- SALACHOVÁ, B. *Právo v podnikání*, 2. aktualizované vydání. 2. vyd. Ostrava: Key publishing s.r.o., 2012. 124 s. 1. ISBN 978-80-7418-148-1.
- SIKO [online]. SIKO KOUPELNY [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <https://www.siko.cz/>
- SPERBANK CZ [online]. Sberbank CZ [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <https://www.sberbankcz.cz/>
- SREALITY.CZ [online]. Praha: Seznam.cz, 2017 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <https://www.sreality.cz/detail/pronajem/komercni/obchodni-prostor/zdar-nad-sazavou--/1969340764#img=0&fullscreen=false>
- SREALITY.CZ [online]. Praha: Seznam.cz, 2017 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <https://www.sreality.cz/detail/pronajem/komercni/obchodni-prostor/zdar-nad-sazavou-zdar-nad-sazavou-1-nam--republiky/1838338140#img=0&fullscreen=false>
- SRPOVÁ, JITKA. *Podnikatelský plán a strategie*. Praha: Grada, 2011. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4103-1.
- STAHUJ.CZ [online]. Praha: Centrum.cz, 2014 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: [http://www.stahuj.centrum.cz/grafika_a_design/tvorba_grafiky/ostatni/aaa-logo-software/?g\[hledano\]=aaa+logo&g\[oz\]=4.1](http://www.stahuj.centrum.cz/grafika_a_design/tvorba_grafiky/ostatni/aaa-logo-software/?g[hledano]=aaa+logo&g[oz]=4.1)
- STUDIO 20 [online]. studio 20, 2008 [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <http://www.studio20.cz/cenik-webovych-stranek/>
- ŠIŠKEOVÁ, S. *Přehled judikatury z oblasti živnostenského podnikání*. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2010. 184 s. ISBN 978-80-7357-527-4.
- ŠTĚPÁNOVÁ, S. *Zakládáme a provozujeme živnost: podnikání podle živnostenského zákona*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2007. 210 s. Právo pro denní praxi. ISBN 978-80-251-1735-4.
- TIETZOVÁ, KATEŘINA. *Potřebuje každá provozovna kolaudační souhlas?* In: Podnikatel.cz [online]. Praha: Internet Info, 2008 [cit. 2017-03-21]. ISSN 1802-8012. Dostupné z: <http://www.podnikatel.cz/clanky/potrebuje-kazda-provozovna-kolaudacni-souhlas/>
- U BÍLÉ KOČKY A ČERNÉHO PSA [online]. [cit. 2017-04-05]. Dostupné z: <https://www.facebook.com/ubilekockyacernehopsa/>
- UNICREDIT BANK [online]. UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia [cit. 2017-03-29]. Dostupné z: <https://www.unicreditbank.cz/cs/obcane.html>

- VÍTEK, BOHUMIL A BOHUMILA SALACHOVÁ. *Právní prostředí podnikatele*. Ostrava: Key Publishing, 2014. Monografie (Key Publishing). ISBN 978-80-7418-210-5.
- ZICHOVÁ, JAROSLAVA, JULIE VALLONE A JAN VAVŘINA. *Živnostenské podnikání: vytvořte ho správně a rychle!*. Ostrava: Key Publishing, 2008. Management (Key Publishing). ISBN 978-80-7418-001-9.

9 Seznam obrázků


Obr. 1	JRF: Údaje o podnikateli	31
Obr. 2	JRF: Sídlo	31
Obr. 3	JRF: Provozovna	32
Obr. 4	JRF: Odpovědný zástupce	32
Obr. 5	JRF: Sociální zabezpečení, zdravotní pojišťovna, úřad práce	34
Obr. 6	JRF: Doplnující údaje	34
Obr. 7	Logo závodu	36
Obr. 8	Pod. plán: Ukázka dortů	61
Obr. 9	Jednotný registrační formulář - 1 list Zdroj: https://www.mpo.cz/cz/podnikani/zivnostenske-podnikani/crm-jednotny-registracni-formular/jednotny-registracni-formular--159758/	73
Obr. 10	Jednotný registrační formulář - 2 list Zdroj: https://www.mpo.cz/cz/podnikani/zivnostenske-podnikani/crm-jednotny-registracni-formular/jednotny-registracni-formular--159758/	74
Obr. 11	Prohlášení odpovědného zástupce Zdroj: https://www.mpo.cz/cz/podnikani/zivnostenske-podnikani/crm-jednotny-registracni-formular/jednotny-registracni-formular--159758/	75

10 Seznam tabulek

Tab. 1	Pod. plán: Důležité segmenty	45
Tab. 2	Pod. plán: Ceny produktů	49
Tab. 3	Pod. plán: Kalkulace kuchyně a skladu	52
Tab. 4	Pod. plán: Kalkulace místností pro personál	52
Tab. 5	Pod. plán: Kalkulace cukrárny	53
Tab. 6	Pod. plán: Kalkulace surovin	54
Tab. 7	Pod. plán: Celkový přehled prvotních nákladů	55
Tab. 8	Pod. plán: Zdroje	55
Tab. 9	Pod. plán: Denní výnosy	56
Tab. 10	Pod. plán: Týdenní výnosy	56
Tab. 11	Pod. plán: Měsíční výnosy	57
Tab. 12	Pod. plán: Náklady na 1 kg dortu na zakázku	57
Tab. 13	Pod. plán: Náklady na jeden dort k přímému prodeji	58
Tab. 14	Pod. plán: Náklady na 10 ks cupcakes	58
Tab. 15	Pod. plán: Měsíční náklady na suroviny	59
Tab. 16	Pod. plán: Měsíční náklady celkem	59
Tab. 17	Pod. plán: Počáteční rozvaha	60
Tab. 18	Pod. plán: SWOT analýza	60
Tab. 19	Přehled bankovních úvěrů	63

Přílohy

A Jednotný registrační formulář



**JEDNOTNÝ REGISTRAČNÍ
FORMULÁŘ**
FYZICKÁ OSOBA

podací razítko

ČÁST A - PODNIKATEL

01 Podnikatel

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

02 Bydliště

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

03 Sídlo

a) sídlo trvale shodné s bydlištěm ³⁾ ANO / NE

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

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

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

**05 Předmět podnikání (u živnosti volně vyznačte čísla oborů činnosti na seznamu)
- ve smyslu § 45 resp. § 50 Živnostenského zákona ohlašuj živnost resp. žádám o koncesi**

pořadové číslo 1.	
-------------------	--

06 Provozovna

a) název ulice	b) č.p. / č.ev.	c) číslo orientační	d) PSČ
e) název obce	f) část obce	g) okres	
h) název provozovny	i) umístění provozovny		
j) datum zahájení provozování živnosti v provozovně	k) provozovna podléhající kolaudaci ANO / NE		
l) předměty podnikání provozované v provozovně dle poř. čísla / u živnosti volně číslo oboru			

07 Odpovědný zástupce

a) titul	b) jméno	c) příjmení	d) titul
e) státní občanství	f) rodné příjmení	g) datum narození	h) rodné číslo
i) místo narození	j) okres	k) stát	l) pohlaví ¹⁾ žena / muž ²⁾

¹⁾ vyplní pouze fyzická osoba, která nemá přiděleno rodné číslo
²⁾ vyplní pouze osoba, která má adresu sídla shodnou s adresou bydliště
³⁾ vyplní pouze osoba, která má povolený pobyt

MPO FO – vzor č. 10 (012014) 1 ⁷⁾ nehodící se škrtněte

Obr. 9 Jednotný registrační formulář - 1 list


Zdroj: <https://www.mpo.cz/cz/podnikani/zivnostenske-podnikani/crm-jednotny-registracni-formular/jednotny-registracni-formular--159758/>

08 Bydliště odpovědného zástupce			
a) název ulice	b) č.p. / č.ev.	c) číslo orientační	d) PSČ
e) název obce	f) část obce		
g) okres	h) stát		
09 Pobyt odpovědného zástupce na území ČR (pro zahraniční osoby)			
a) název ulice	b) č.p. / č.ev.	c) číslo orientační	d) PSČ
e) název obce	f) část obce	g) okres	
10 Datum ustanovení do funkce odpovědného zástupce			
11 Ustanovení odpovědného zástupce pro předměty podnikání (pořadové číslo předmětu podnikání)			
ČÁST B - OZNÁMENÍ SPRÁVĚ SOCIÁLNÍHO ZABEZPEČENÍ			
- oznamuji ve smyslu zákona č. 582/1991 Sb., následující skutečnosti SSZ v			
a) datum zahájení samostatné výdělečné činnosti	b) přihlašuji se k dobrovolné účasti na nemocenském pojištění OSVČ od		
c) účast na důchodovém spoření	ANO / NE ⁷	od:	do:
ČÁST C - OZNÁMENÍ ZDRAVOTNÍ POJIŠTOVNĚ			
- oznamuji ve smyslu zákona o veřejném zdravotním pojištění zahájení výkonu samostatné výdělečné činnosti zdravotní pojišťovně v			
a) název zdravotní pojišťovny	b) druh (kód) ZP		
c) číslo bankovního účtu / směrový (identifikační) kód	d) výše zálohy		
e) datum zahájení samostatné výdělečné činnosti			
ČÁST D - OZNÁMENÍ PRACOVNÍHO MÍSTA			
- oznamuji ve smyslu zákona o zaměstnanosti			
volné pracovní místo / obsazení volného pracovního místa ⁷ ÚP v			
a) místo výkonu práce	b) název profese	c) dle KZAM	d) vznik / obsazenost ⁷ ke dni
e) pracovní právní vztah na dobu určitou / neurčitou ⁷	f) pracovní doba	g) počet míst	h) výše mzdy
i) požadované vzdělání, praxe	j) zveřejňovat ANO / NE ⁷		
k) kontaktní osoba na pracovišti	l) poznámky: nabízené výhody, speciální požadavky apod.		
ČÁST E - VYBERTE ÚŘADY, VŮČI KTERÝM JE PODÁNÍ ČINĚNO			
a) Živnostenský úřad	<input type="checkbox"/> počet příloh	b) SSZ	<input type="checkbox"/> počet příloh
c) Zdravotní pojišťovna	<input type="checkbox"/> počet příloh		
d) Finanční úřad	<input type="checkbox"/> počet příloh	e) Úřad práce	<input type="checkbox"/> počet příloh
ČÁST F – ADRESA PRO DORUČOVÁNÍ			
a) název ulice	b) č.p. / č.ev.	c) číslo orientační	d) PSČ
e) název obce	f) část obce	g) okres	
h) adresu použít i pro následující řízení ANO / NE ⁷			
ČÁST G – DOPLŇUJÍCÍ ÚDAJE			
a) telefon	b) datová schránka	c) e-mail	
jméno podatele			
příjmení podatele			
V		dne	vlastnoruční podpis

Obr. 10 Jednotný registrační formulář - 2 list

Zdroj: <https://www.mpo.cz/cz/podnikani/zivnostenske-podnikani/crm-jednotny-registracni-formular/jednotny-registracni-formular--159758/>

B Prohlášení odpovědného zástupce



CRM
CENTRÁLNÍ
REGISTRAČNÍ MÍSTO

**PROHLÁŠENÍ
ODPOVĚDNÉHO ZÁSTUPCE**

podací razítko

Identifikační část podnikatele

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

01 Odpovědný zástupce

a) titul	b) jméno	c) příjmení	d) titul
e) datum narození			

02 Bydliště odpovědného zástupce

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

Prohlašuji ve smyslu ustanovení § 46 odst. 1 a 2 zákona č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon), ve znění pozdějších předpisů, že souhlasím s ustanovením do funkce odpovědného zástupce u výše uvedeného podnikatele.

03 Předmět podnikání

jméno	příjmení	
V	dne	podpis odpovědného zástupce ²⁾

¹⁾ vyplní pouze fyzická osoba, která nemá přidělené rodné číslo
²⁾ podpis na prohlášení musí být úředně ověřen, neučiní-li odpovědný zástupce prohlášení před živnostenským úřadem
MPO POZ – vzor č. 03 (012014) 1 ³⁾ nehadící se škrtněte

Obr. 11 Prohlášení odpovědného zástupce

Zdroj: <https://www.mpo.cz/cz/podnikani/zivnostenske-podnikani/crm-jednotny-registracni-formular/jednotny-registracni-formular--159758/>