

Univerzita Hradec Králové
Fakulta informatiky a managementu
Katedra ekonomie

Konkurenceschopnost a výkonnost podniku
Bakalářská práce

Autor: Aneta Kalašová
Studijní obor: Finanční management

Vedoucí práce: Ing. Martina Hedvičáková, Ph.D.

Hradec Králové

květen 2016

Prohlášení:

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci zpracovala samostatně a s použitím uvedené literatury.

Aneta Kalašová

V Hradci Králové dne 24.4.2016

Poděkování:

Děkuji vedoucí bakalářské práce Ing. Martině Hedvičákové, Ph.D. za metodické, odborné vedení práce, za pomoc, připomínky a rady při zpracování práce.

Anotace

Tato bakalářská práce obsahuje analýzu vybraného podnikání fyzické osoby, zabývající se revizemi hasicích přístrojů a hydrantů, v období mezi lety 2007 až 2014. Cílem práce je posoudit aktuální stav podnikatelského subjektu a navrhnout mu kroky vedoucí ke zlepšení konkurenceschopnosti a zvýšení výkonnosti. Práce se dělí na teoretickou a praktickou část, kdy teoretická část definuje pojmy týkající se podnikání a informuje o druzích podnikání, finančních výkazech, SWOT analýze, modelu pěti konkurenčních sil a konkurenceschopnosti. Praktická část zpracovává vývoj legislativy, velmi úzce spojené s předmětem podnikání. Dále jsou v druhé části provedeny marketingové metody situačních analýz a analýzy získaných dat. Z provedených analýz jsou na závěr odvozena doporučení do budoucna.

Annotation

Title: Competitiveness and efficiency of a company

This bachelor thesis brings analysis of a selected business of a natural person dealing with the inspection of fire extinguishers and hydrants in the period between 2007 and 2014. The aim is to assess the current state of enterprise and suggest steps to improve competitiveness and enhance performance. The work is divided into theoretical and practical parts. The theoretical part defines terms related to entrepreneurship and informs about types of business, financial statements, SWOT analysis, five forces model and competitiveness. The practical part elaborates development of legislation which is very closely associated with the business. Then marketing methods of situational analyses and analysis of gained data are run. In conclusion, recommendations for the future are derived from the conducted analyses.

Obsah

1	Úvod.....	1
2	Cíl práce a metodika zpracování	2
3	Literární rešerše	3
3.1	Podnik.....	3
3.1.1	Podnikatel.....	3
3.1.2	Typy podniků	3
3.1.3	Okolí podniku.....	5
3.2	Živnost.....	6
3.2.1	Druhy živností.....	6
3.2.2	Oprávnění k provádění kontrol hasicích přístrojů	7
3.3	Malé a střední podniky v České republice	7
3.3.1	Výhody a nevýhody malých a středních podniků	8
3.4	Finanční výkazy	8
3.4.1	Rozvaha	8
3.4.2	Výsledovka	9
3.4.3	Cash flow.....	9
3.1	SWOT analýza	9
3.2	Model pěti konkurenčních sil	10
3.3	Konkurenceschopnost.....	11
4	Charakteristika fyzické osoby	13
5	Legislativa upravující kontrolování hasicích přístrojů a její vývoj.....	14
5.1	Vývoj četnosti tlakových zkoušek hasicích přístrojů	14
5.2	Zákony týkající se podnikání v oblasti protipožárních zařízení	15
5.2.1	Zákon o odpadech.....	15

5.2.2	Zákony upravující problematiku halonových hasicích přístrojů	15
5.3	Servis hasicích přístrojů	17
6	Analýza	19
6.1	SWOT analýza	19
6.2	Model pěti konkurenčních sil	21
6.3	Analýza konkurenceschopnosti podnikání	22
6.4	Analýza příjmů a výdajů	23
6.5	Analýza struktury výdajů	24
6.6	Vývoj položek v daňové evidenci	25
6.7	Analýza množství prodaného zboží a tlakových zkoušek	27
7	Shrnutí a doporučení	30
7.1	SWOT analýza	30
7.2	Model pěti konkurenčních sil	30
7.3	Analýza konkurenceschopnosti podniku	31
7.4	Analýza příjmů a výdajů	31
7.5	Analýza struktury výdajů	31
7.6	Vývoj položek v daňové evidenci	31
7.7	Další shrnutí a doporučení	32
7.7.1	Návrh řešení problému s nedostatečnou kapacitou podnikání	32
7.7.2	Zvážení přechodu z fyzické osoby na spol. s r.o.	35
8	Závěr	37
9	Seznam použité literatury	38
	Knižní zdroje	38
	Internetové zdroje	40
10	Přílohy	42

Seznam obrázků

OBRÁZEK 1: SWOT ANALÝZA	10
OBRÁZEK 2: PORTERŮV MODEL PĚTI SIL	11
OBRÁZEK 3: ILUSTRACNÍ FOTO PRÁŠKOVÉHO HASICÍHO PŘÍSTROJE	18

Seznam tabulek

TABULKA 1: SWOT ANALÝZA	19
TABULKA 2: PŘÍJMY A VÝDAJE	23
TABULKA 3: POČET PRODANÝCH VYBRANÝCH TYPŮ HASICÍCH PŘÍSTROJŮ	28
TABULKA 4: MZDOVÉ NÁKLADY ZAMĚSTNAVATELE A ČISTÁ MZDA ZAMĚSTNANCE	33
TABULKA 5: ODHAD NÁKLADŮ V PŘÍPADĚ PŘIJETÍ ZAMĚSTNANCE	34

Seznam grafů

GRAF 1: PŘÍJMY A VÝDAJE	23
GRAF 2: SLOŽENÍ VÝDAJŮ ZA ROK 2007 A 2008	24
GRAF 3: SLOŽENÍ VÝDAJŮ ZA ROK 2009 A 2010	24
GRAF 4: SLOŽENÍ VÝDAJŮ ZA ROK 2011 A 2012	25
GRAF 5: SLOŽENÍ VÝDAJŮ ZA ROK 2013 A 2014	25
GRAF 6: VÝVOJ POLOŽEK V DAŇOVÉ EVIDENCI	26

1 Úvod

Podnikání je jedním z nejčastějších zdrojů obživy a obklopuje člověka ze všech stran. Činnost podnikání se měla na našem území objevit již v 10. století, kdy byla základem podnikání řemesla. K velké změně došlo, když císař František Josef I. v roce 1860 vydal živnostenský řád, jenž zlegalizoval svobodné podnikání a hospodářskou politiku. K opravdovému rozkvětu podnikání došlo v 19. století, a přestože poté přišly časy, kdy byly podnikatelům „házeny klacky pod nohy“, můžeme kolem sebe vidět mnoho podniků, jejichž historické kořeny sahají až do tohoto období.

Vědy zabývající se problematikou podnikání dodnes neztrácí významnost a lze předpokládat, že se tak nestane ani v budoucnu. Pro některé lidi je jejich podnikání koníčkem, jiným zase napomáhá získat potřebné prostředky, aby je mohli právě za své koníčky utratit. Z toho plyne důvod, proč je výhodné pozorovat a zajímat se o své okolí, nikdy totiž nelze předvídat, jaká příležitost se naskytne, a která se již nikdy nemusí opakovat. I proto se tato bakalářská práce zabývá analýzou podnikatelského subjektu a samozřejmě také z důvodu, že téma se shoduje se studovaným oborem.

2 Cíl práce a metodika zpracování

Tato bakalářská práce se zabývá zhodnocením současného ekonomického stavu vybrané fyzické osoby, poskytující revize a prodej hasicích přístrojů a hydrantů.

Teoretická část práce definuje podnikání, živnosti a okolnosti s nimi spojené. Poté se teoretická část věnuje finančním výkazům, SWOT analýze, Porterovu modelu pěti sil a vysvětluje pojem konkurenceschopnost. Do teoretické části bylo čerpáno především od autora Synka, autorek Kovanicové, Jakubíkové a několika dalších.

První kapitola praktické části uvádí charakteristiku podniku, na kterou navazuje část obsahující legislativu velmi těsně související s daným předmětem podnikání. Vše uzavírá analýza získaných údajů a dat a následné shrnutí. Zdrojem pro praktickou část byly informace, zkušenosti a data získané při konzultacích s podnikatelem a z velké části také zákony České republiky a nařízení Evropského parlamentu.

Cílem práce bude posouzení aktuálního stavu podnikání a navrnutí úkonů, které by měly vést ke zlepšení konkurenceschopnosti a zvýšení výkonnosti daného podnikatelského subjektu. Lze předpokládat, že rozšíření působnosti podniku by bylo možné zajistit například přijetím nové pracovní síly. Na závěr budou vybrány neoptimálnější řešení pro rozvoj podnikání.

3 Literární rešerše

3.1 Podnik

Obchodní zákoník definuje podnik jako soubor hmotných, osobních a nehmotných složek. Každý podnik tedy disponuje věcmi, právy a ostatními majetkovými hodnotami podnikatele, sloužícími k podnikání.

Veškeré podniky na celém světě spojuje jedna hlavní motivace, a tou je zisk. Zisk je definován jako rozdíl mezi výnosy a náklady podniku. Dále nemůžeme opomenout na významný cíl podniků, je jím uspokojení zákaznických potřeb. (Synek, 2002)

3.1.1 Podnikatel

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

Podnikatel podniká na základě živnostenského oprávnění, které má podobu živnostenského listu nebo koncesní listiny.

Provozování živnosti má několik všeobecných podmínek, fyzická osoba smí podnikat po dovršení 18 let, musí být způsobilá k právním úkonům, bezúhonná a nesmí dlužit žádnému ze státních orgánů za daně, pojistné na sociální zabezpečení a veřejné zdravotní pojištění. (Synek, 2002)

3.1.2 Typy podniků

Základním kritériem pro rozdělení podniků je dělení dle právní formy. Podle tohoto kritéria rozdělujeme podniky na podniky jednotlivců, které jsou řízeny fyzickými osobami a nejčastěji využívají formu živnosti, dále osobní společnosti, kapitálové společnosti, družstva a veřejné (státní) podniky. U osobních společností je podmínkou, aby vlastnictví a ručení bylo rozděleno mezi minimálně 2 osoby. Známe dva typy osobních společností, a to veřejnou obchodní společnost, kde spolupodnikatelé ručí veškerým svým majetkem, a komanditní společnost.

U komanditní společnosti se vlastníci dělí na komanditisty a komplementáře, rozdíl mezi nimi spočívá v tom, že komanditista ručí pouze do výše svého vkladu do společnosti, zatímco komplementář ručí celým svým majetkem. Mezi nejoblíbenější formy podnikání u nás patří kapitálové společnosti, jak již název napovídá. Důraz je kladen na to, aby každý účastník vložil svůj kapitál, ale jeho osobní spoluúčast při rozhodování o podniku už není vyžadována.

Mezi kapitálové společnosti náleží společnosti s ručením omezeným a akciové společnosti. V žebříčcích oblíbenosti právních forem podniků jednoznačně vítězí společnost s ručením omezeným, důvodem je například to, že ji může založit pouze jedna fyzická osoba. U tohoto typu kapitálové společnosti podnik ručí celým svým majetkem a společníci do výše svého vkladu, který je uveden v obchodním rejstříku. Veškeré tyto podniky musí ve svém názvu obsahovat slovní spojení nebo zkratku „společnost s ručením omezeným“, „spol. s r. o.“ či „s. r. o.“. V roce 2014 došlo k několika změnám ohledně tohoto typu společností, například původní povinný základní kapitál ve výši 200 000 Kč byl snížen na pouhou 1 Kč, dále má jedna osoba možnost vlastnit více než jeden podíl podniku, což řeší problémy spojené s následným rozprodáním. Na rozdíl od toho akciová společnost musí být založena minimálně jednou právnickou osobou. Její základní kapitál záleží na počtu a nominální hodnotě vydaných akcií společnosti. Stejně jako společnosti s ručením omezeným, akciové společnosti ručí celým svým majetkem, ale liší se v tom, že akcionáři za závazky podniku neručí. Podle právní formy je nutno ještě uvést družstva a veřejné (státní) podniky.

Dalším kritériem, podle kterého se dají rozlišit podniky, je vlastnictví. Podniky se tedy dělí na veřejné, soukromé a smíšené. Veřejné podniky vlastní stát a soukromé podnikající fyzické či právnické osoby.

Třetím velmi častým dělením je rozdělení podniků podle počtu zaměstnanců. Evropská unie tohoto rozdělení používá tak, že firmu mající 1-9 zaměstnanců považuje za mikropodnik, 10-99 za malý podnik, 100-499 za střední firmu a od 500 zaměstnanců firmu řadí mezi velké podniky. V České republice se velmi často využívá kritérium, které kombinuje množství zaměstnanců s obratem firmy. Malý podnik má do 100 zaměstnanců a obrat menší než 30 milionů Kč, střední firma zaměstnává pod 500 zaměstnanců a výše obratu nepřevyšuje 100 milionů Kč. Za

velký podnik je tedy považována společnost, jež čítá přes 500 zaměstnanců a výši obrátu nad 100 milionů Kč. (Synek, 2002)

3.1.3 Okolí podniku

Prosperitu podniku z velké části ovlivňuje jeho okolí, které lze charakterizovat jako vše, co jej obklopuje a má na něj vliv. Stejně tak jako okolí ovlivňuje podnik, tak i podnik ovlivňuje okolí, ale míra vlivu se liší. Okolí podniku dělíme na několik druhů, ovšem ty se vzájemně prolínají.

Důležitým prvkem pro zvolení umístění podniku je geografické okolí, které má také velký vliv na logistiku podniku.

Každý podnik by měl být v symbióze se svým sociálním okolím. Jelikož je pro vedoucí pracovníky často těžké vymyslet způsob, jak může být podnik okolní společnosti prospěšný bez finančních nákladů, musí zajistit jeho fungování alespoň tak, aby společnosti neškodil. Sociálním okolím se myslí struktura obyvatelstva, zaměstnanci, zákazníci a jejich společenské zvyky.

Dalším aspektem z okolí podniku je politické prostředí, pod nějž kromě vysoké politiky samozřejmě patří, a často i ve větší míře podnik ovlivňuje, politika měst a obcí.

Velmi důležité je pro podnik okolí právní, které reguluje každý jeho krok již od úplného začátku, tedy od jeho založení. Právní okolí stanovuje veškerá pravidla, která každý podnik musí znát a řídit se podle nich. Základním tiskopisem z právního hlediska pro podnik je obchodní zákoník, dále právní předpisy doplňuje zákonná úprava činnosti investičních fondů a společností, zákony a nařízení upravující mezinárodní obchod, ochranu spotřebitele, atd.

Zásadní vliv na podnikání patří ekonomickému okolí, z něhož firmy čerpají výrobní faktory a následně se na něj znovu obrací se svými produkty. Ekonomické okolí je založeno na aktuální situaci jednotlivého státu, tím je myšlena hospodářská situace a dynamika. Význam má například nerostné bohatství a další zdroje pro podniky, výše daní, síla měny a hospodářský růst. Do ekonomického okolí se počítají také odběratelé, dodavatelé i finanční instituce jako jsou například banky.

V dnešní době roste vliv ekologického okolí, jelikož sílí zájem o ochranu přírody. Státy jsou nuceny neustále zpřísnovat opatření, která se snaží snižovat nepříznivé

dopady podnikání na naši Zemi. Krom státu se o ekologické chování podniků zasazují i občanská sdružení.

Dalším okolím podniku, které nepřímo souvisí s ekologickým okolím, je technologické okolí. Technologické okolí je v obrovském rozmachu, nové technologie zjednodušují a urychlují práci, a tím podnik dosahuje lepších výsledků, jak v ohledu na kvalitu produktů, tak i například z finančního pohledu. Slabinou technologií je, že ne vždy jsou šetrné k životnímu prostředí.

Mezi méně ovlivňující okolí podniku patří etické a kulturně historické okolí. Ve společnosti je etika velice důležitá, ale ne každý podnik se podle ní řídí. Z pohledu podnikatelské etiky by firma měla poskytovat pravdivé informace o produktech a službách, dodržovat zdravou hospodářskou soutěž a nevyužívat klamavou reklamu. Poslední kulturně historické okolí je založeno hlavně na vzdělanosti a kulturní úrovni společnosti. (Synek, 2002)

3.2 Živnost

„Živností je soustavná činnost provozovaná samostatně, vlastním jménem, na vlastní zodpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených živnostenským zákonem.“ (Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání, § 2)

3.2.1 Druhy živností

Existují dva druhy živností: ohlašovací a koncesované. Hlavním rysem ohlašovacích živností je, že podnikatel má právo začít podnikat ihned po ohlášení živnosti, tudíž nemusí čekat na vydání živnostenského listu. Ohlašovací živnosti se dále dělí na živnosti řemeslné, vázané a volné. Řemeslnou živnost lze provozovat po ohlášení v případě, že podnikatel splňuje odbornou způsobilost tím, že získal výuční list v oboru a praxi. Průkaz způsobilosti k podnikání je nutný tehdy, pokud podnikatel zvolil vázanou živnost. Všechna ostatní podnikání, která nespádají do řemeslných a vázaných živností, patří dle zákona do živností typu volné, kdy není určena odborná způsobilost.

Na rozdíl od toho podnikatel podnikající na základě koncese smí začít živnost vykonávat až poté, co mu bylo uděleno povolení od živnostenského úřadu. Jedná se o podnikání, které s sebou nese vyšší míru odpovědnosti, a proto státní orgán musí

zkontrolovat, zda je žadatel dostatečně způsobilý, tedy jestli má dostatečné vzdělání či dokončený speciální kurz. (Synek, 2011)

3.2.2 Oprávnění k provádění kontrol hasicích přístrojů

Po absolvování základního výcvikového kurzu kontrolorů hasicích přístrojů (dále jen HP) mohou kontroly provádět právnické a podnikající fyzické osoby ovšem v souladu s platnými právními předpisy, na základě postupů stanovených výrobcem. Každá osoba oprávněná ke kontrole HP se musí povinně účastnit jednou za tři roky obnovovacího výcvikového kurzu pořádaného výrobcem, na jehož konci se píše test. Všichni kontroloři vlastní svůj doklad, potvrzující oprávnění ke kontrolám HP a k výměně jejich komponentů, který je platný právě tři roky a je nepřenosný. Platné oprávnění musí obsahovat označení vydávající osoby, označení oprávněné osoby – jméno, příjmení, RČ či datum narození, IČ a případně označení obchodní firmy, evidenční číslo, fotografii, datum platnosti dokladu, rozsah oprávnění a datum vydání. Některá školící centra poskytují na svých internetových stránkách možnost zkontrolovat pomocí ověřovacího formuláře platnost oprávnění kontrolorů. Tím si tedy každý může na základě znalosti kategorie prováděných revizí, výrobce, druhu činnosti, IČ zhotovitele a evidenčního čísla zkontrolovat kompetentnost konkrétního kontrolora.

Držitelé oprávnění jsou povinni účastnit se výcvikových kurzů výrobců HP a na jejich konci se podrobit přezkoušení. Při kontrolování se musí striktně držet postupu daného výrobcem HP. (Průvodní dokumentace Sdružení výrobců hasicích přístrojů Pardubice – Rosice nad Labem, 2014)

3.3 Malé a střední podniky v České republice

Jak již bylo zmíněno v kapitole Typy podniků, podniky lze dělit podle velikosti. Malé a střední podniky mají v České republice velký význam, jak vyplývá z dat ČSÚ, k 31. 12. 2014 je zde evidováno více jak 1 100 000 fyzických a právnických osob. Veškeré tyto malé a střední podniky se 99,84 % podílí na celkovém počtu aktivních podnikatelských subjektů za rok 2014 a také zaměstnanci malých a středních podniků se 59,39 % podílí na celkovém počtu zaměstnaných osob v České republice.

3.3.1 Výhody a nevýhody malých a středních podniků

Hlavní výhoda malých a středních podniků spočívá hlavně v jejich flexibilitě, která je dána jejich velikostí. Jako výhody lze tedy uvést jednodušší řídicí strukturu, větší pružnost, větší citlivost na požadavky trhu, schopnost působit jako dodavatelé velkých podniků, vyplňování okrajových oblastí trhu, které nejsou předmětem zájmu velkých firem a mnoho dalších.

Jako každá oblast má i podnikání malých a středních firem své nevýhody. Mezi nevýhody patří nízký tržní podíl, nedostatek kapitálu, z důvodu nižší důvěryhodnosti jako žadatele o úvěr u bank, horší orientace ve správních, legislativních a daňových předpisech, ztížené možnosti pro samotné pronikání na zahraniční trhy, atd. (Synek, 2002)

Jelikož význam malých a středních firem v tržní ekonomice České republiky stále roste, snaží se vláda ČR o eliminaci nevýhod pro ně. Hlavními vytyčenými cíli je zkvalitnění podnikatelského prostředí, zvyšování kvality poradenských služeb, posilování inovačních schopností a efektivního nakládání s duševním vlastnictvím malých a středních podniků a snižování energetické a materiálové náročnosti při jejich podnikání.

3.4 Finanční výkazy

Při vyhodnocování stavu hospodaření podniku se sestavují finanční nebo také účetní výkazy. Ukazují nám finanční situaci podniku k okamžiku jejich sestavení. Patří mezi ně rozvaha, výsledovka a cash flow.

3.4.1 Rozvaha

Rozvaha, dříve také nazývaná jako bilance, je považována za primární účetní výkaz, původní název byl odvozen ze základní rovnice, kterou musí splňovat, a to že aktiva se musí rovnat pasivům. Na straně aktiv nalezneme výčet majetku podniku a na straně pasiv jsou zobrazeny zdroje krytí. Rozvaha zachycuje pouze stavové veličiny. Používá se hlavně k zobrazení majetku a zdrojů krytí k určitému datu a její nedílnou součástí je i určení výše hospodářského výsledku firmy. Rozvahy dělíme dle okolností, za kterých byly sestaveny na řádné a mimořádné. Řádné se sestavují vždy na začátku či na konci účetního období, obvykle tedy k 31. 12.,

některé podniky je sestavují i častěji například za každý půl rok. Mezi mimořádné rozvahy řadíme ty, které byly sestaveny za neobvyklých podmínek, jako jsou například založení, likvidace nebo fúze podniku. (Kovanicová, 2009)

3.4.2 Výsledovka

Výsledovka, někdy také nazývaná výkaz zisku a ztrát, shrnuje náklady a výnosy za určité období, jedná se o tzv. tokový výkaz. Ve výkazu se uplatňuje jedna z účetních zásad - aktuální princip *„důsledky transakcí či jiných událostí jsou uznány v období, ve kterém nastaly a nikoliv v okamžiku, kdy jsou přijaty či vydány peníze či jejich ekvivalenty.“* (Kovanicová, 2009, s. 86) Výsledovka člení náklady a výnosy na provozní, finanční a mimořádné, kdy provozní a finanční dávají dohromady náklady a výnosy za běžnou činnost. V dalším kroku se vypočítá hrubý hospodářský výsledek podniku a ten po zdanění odkryje výši čistého hospodářského výsledku. Výsledovka společně s rozvahou bývá nedílnou součástí účetních závěrek většiny podniků. (Kovanicová, 2009)

3.4.3 Cash flow

O cash flow neboli výkazu o peněžních tocích již z názvu můžeme odvodit, že se opět jedná o tokový výkaz, který ovšem na rozdíl od výsledovky zaznamenává příjmy a výdaje, tedy okamžiky skutečných pohybů peněz. Výpočet cash flow se provádí z provozní, investiční a finanční činnosti. Existují dvě metody výpočtu cash flow. První metoda nazývaná přímá sleduje právě přímé toky peněz, zatímco nepřímá metoda vychází z rozvahových položek, které následně upravuje o nepeněžní transakce. Informace zjištěné z výkazu o peněžních tocích se uplatňují hlavně ve finančním a manažerském účetnictví. (Kovanicová, 2009)

3.1 SWOT analýza

SWOT analýza patří mezi metody marketingové situační analýzy, za cíl má identifikovat do jaké míry je aktuální strategie podniku schopná se vyrovnat se změnami, které nastávají v prostředí. SWOT analýza se také nazývá analýzou silných a slabých stránek, příležitostí a hrozeb, jak by bylo možné odvodit i z Obrázek 1: SWOT analýza.

Dříve byla SWOT analýza rozdělena na dvě jednotlivé analýzy, a to analýzu SW a analýzu OT. Analýza OT tedy příležitostí a hrozeb vychází jak z makroprostředí, tak i z mikroprostředí. Na rozdíl od toho analýza SW se týká vnitřního prostředí firmy. SWOT analýza může být například velmi užitečným způsobem sumarizace více analýz nebo může být využita k identifikaci možností dalšího využití unikátních zdrojů či klíčových kompetencí firmy. (Jakubíková, 2008)

Obrázek 1: SWOT analýza

<p>Silné stránky (<i>strengths</i>)</p> <p>zde se zaznamenávají skutečnosti, které přináší výhody jak zákazníkům, tak firmě</p>	<p>Slabé stránky (<i>weaknesses</i>)</p> <p>zde se zaznamenávají ty věci, které firma nedělá dobře, nebo ty, ve kterých si ostatní firmy vedou lépe</p>
<p>Příležitosti (<i>opportunities</i>)</p> <p>zde se zaznamenávají ty skutečnosti, které mohou zvýšit poptávku nebo mohou lépe uspokojit zákazníky a přinést firmě úspěch</p>	<p>Hrozby (<i>threats</i>)</p> <p>zde se zaznamenávají ty skutečnosti, trendy, události, které mohou snížit poptávku nebo zapříčinit nespokojenost zákazníků</p>

Zdroj: Jakubíková D., Strategický marketing, str. 130

3.2 Model pěti konkurenčních sil

Tento model někdy nazývaný jako Analýza 5F nebo také známý pod názvem Porterův model pěti sil podle jeho autora Michaela E. Portera, zkoumá konkurenceschopnost objektů na trhu.

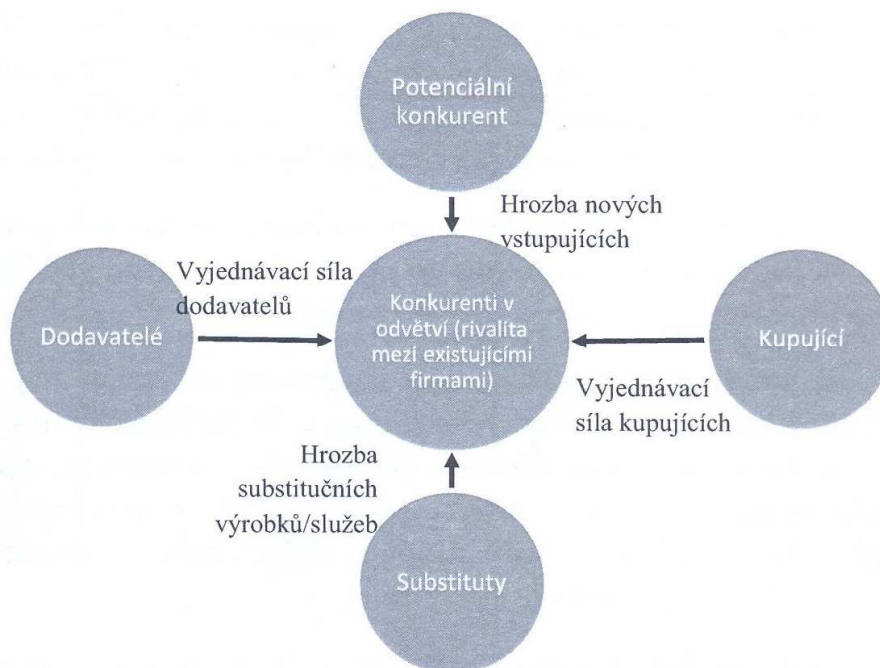
Autor určil pět základních konkurenčních sil:

- vstup konkurentů,
- hrozba substitutů,
- vyjednávací síla kupujících,
- vyjednávací síla dodavatelů,
- a rivalita mezi existujícími hráči.

Obor, ve kterém je nízká rivalita, nazýváme „disciplinovaným“, jeho opakem je pak odvětví, ve kterém mezi firmami probíhají konkurenční boje. Autor modelu stanovil obecné strategie tržního boje. Firmy mohou zvolit mezi strategiemi

nejnižší ceny na celém trhu, nejnižší ceny v určitém segmentu, diference produktu na celém trhu nebo jen v určitém segmentu. (Sokolová M. a kol., 2015)

Obrázek 2: Porterův model pěti sil



Zdroj: Sokolová Marcela a kol., *Základy managementu*, str. 153

3.3 Konkurenceschopnost

Jak již z názvu vyplývá, jedná se o schopnost lidí a podniků prosadit se v určitém odvětví na úkor konkurence. Podle M. E. Portera vychází konkurenceschopnost podniku z identifikace a využívání konkurenčních výhod, které by respektovaly specifika národního hospodářství a jednotlivých odvětví. Konkurenční výhoda existuje na základě hodnoty, kterou podnik může svým zákazníkům nabídnout. Mezi základní dva typy konkurenční výhody patří diference a nízké náklady.

Z pohledu managementu je konkurenceschopnost definována tak, že: „*Konkurence je podstatným zdrojem podnikatelského rizika, a to především v jeho negativním pojetí. Rozsáhlá manažerská literatura dává v tomto směru velkou řadu doporučení, jak s konkurencí žít, zápolit, jak se jí vyhnout, popř., jak s ní spolupracovat. To vše předpokládá mít včas k dispozici relevantní informace o chování a záměrech skutečné i potenciální konkurence.*“ (Vodáček L., Vodáčková O., 2004, str. 78)

Třetí možnost nahlížení na konkurenceschopnost je z pohledu Evropské unie, která ji definuje jako schopnost firem, odvětví, regionů, národů a nadnárodních

regionů vytvářet vysokou úroveň příjmů a zaměstnanosti. Podniky jsou pak schopné konkurovat svým tržním soupeřům, pokud dosahují trvalého růstu pracovních sil a současně produktivity. Z krátkodobého hlediska si tyto determinanty odporují, ovšem z dlouhodobého hlediska do procesu tvorby konkurenceschopné strategie vstupují další faktory, jako například úroveň inovací a s tím spojený vývoj informačních systémů podniku, vzdělávání zaměstnanců, atd. Tyto faktory pak umožňují snížit náklady na jednotku výstupu a zlepšují tak s tím související konkurenceschopnost podniku ve srovnání s konkurencí. (Jáč, Rydvalová, Žižka, 2005)

4 Charakteristika fyzické osoby

Tato práce zpracovává analýzu podnikání fyzické osoby podnikající na základě živnostenského oprávnění, které bylo získáno v roce 1994. Fyzická osoba se věnuje prodeji, kontrole a opravě hasicích přístrojů a hydrantů a sídlí v Královéhradeckém kraji. Své služby ovšem poskytuje spíše v Pardubickém kraji, kde má stálou poptávku, jejíž podstatnou část získal po rozpadu tehdejšího podniku, který poskytoval stejné služby. Mezi zákazníky patří především různé společnosti, živnostníci, společenství vlastníků bytových jednotek, obce a města, kterým zákon stanovuje: *„Právníkové osoby a podnikající fyzické osoby jsou povinny a) obstarávat a zabezpečovat v potřebném množství a druzích požární techniku, věcné prostředky požární ochrany a požárně bezpečnostní zařízení se zřetelem na požární nebezpečí provozované činnosti a udržovat je v provozuschopném stavu. U vyhrazené požární techniky, věcných prostředků požární ochrany a požárně bezpečnostních zařízení, kromě výrobků stanovených podle zvláštních právních předpisů, lze instalovat a používat pouze schválené druhy,..."* (Zákon č. 133/1985 Sb., o požární ochraně, § 5)

Kromě servisu hasicích přístrojů a hydrantů podnikatel poskytuje i méně frekventované služby, jako například kontroly provozuschopnosti požárně bezpečnostních zařízení, jako jsou požární dveře, protipožární ucpávky apod.

Služby zajišťuje vlastník živnostenského oprávnění a jeden zaměstnanec. Daňovou evidenci a mzdovou agendu pro podnikatele zpracovává externí účetní. Jak již bylo zmíněno, fyzická osoba má zajištěnou dostatečnou poptávku, dokonce v posledních letech se neustále zvyšuje počet potenciálních zákazníků, kteří jsou nespokojeni se službami svého kontrolora a mají zájem o změnu. Zákazníky s malým počtem hasicích přístrojů podnikatel postupně přibírá mezi své klienty, ale poptávky na větší množství kontrolovaných požárních zařízení z kapacitních důvodů odmítá. Tuto situaci by bylo vhodné začít řešit jiným způsobem.

5 Legislativa upravující kontrolování hasicích přístrojů a její vývoj

U podnikání v oblasti kontrol hasicích přístrojů má legislativa velký význam. V minulosti docházelo k obcházení předpisů, jako například používání náhražek místo originálních náhradních dílů, nedodržování servisních postupů, šizení zákazníků, a z tohoto důvodu v současnosti veškerá činnost musí probíhat dle stanovených předpisů, což je kontrolováno.

Během posledních 20 let došlo v oboru kontrol hasicích přístrojů k mnoha změnám, než se situace ustálila. Docházelo ke změnám délky období mezi periodickými tlakovými zkouškami jednotlivých typů hasicích přístrojů, síly plombovacího měděného drátu, dále výšky, do které jsou HP montovány a také ke zpřísnění používání halonových typů hasicích přístrojů a přístrojů plněných náhradami za halony.

5.1 Vývoj četnosti tlakových zkoušek hasicích přístrojů

Technické podmínky pro servis hasicích přístrojů z roku 1994 stanovily, že tlakové zkoušky u vodních hasicích přístrojů musí být dle ČSN 38 9100 provedeny každé dva roky a stejná podmínka platila i pro vzduchopěnové hasicí přístroje. Tlaková hydraulická zkouška u práškových typů hasicích přístrojů probíhala pravidelně jednou za 5 let dle ČSN 38 9100. CO₂ typy hasicích přístrojů se odvážely na tlakové zkoušky jednou za 5 let dle ČSN 07 8304 a typy P50t jednou za 9 let.

Dle Technických podmínek pro servis hasicích přístrojů pro rok 1996 bylo stanoveno, že jednou za čtyři roky musí dojít k prohlídce vnitřku nádoby práškových hasicích přístrojů pod stálým tlakem. Dále byla dle předpisů určena periodická zkouška u vodních a pěnových hasicích přístrojů schválených do 31. 12. 1995 jednou za 2 roky a u stejných typů schválených ovšem až po 1. 1. 1996 jednou za 4 roky. Tlaková zkouška u práškových typů hasicích přístrojů byla prováděna jednou za 8 let, a u všech ostatních každý pátý rok.

Velkou změnu přinesl předpis č. 246/2001 Sb. nazvaný Vyhláška Ministerstva vnitra o stanovení podmínek požární bezpečnosti a výkonu státního požárního dozoru (vyhláška o požární prevenci). Vyhláška striktně určuje, že rukojeť hasicího

přístroje umístěného na zdi musí být nejvýše 1,5 m nad podlahou. Dále stanovuje veškeré konkrétní údaje, které musejí být uvedeny v Dokladech o kontrole provozuschopnosti požárně bezpečnostního zařízení. Konečně se také ustálila situace četnosti periodických tlakových zkoušek. U vodních a pěnových hasicích přístrojů se provádí jednou za 3 roky a u ostatních typů jednou za 5 let.

5.2 *Zákony týkající se podnikání v oblasti protipožárních zařízení*

5.2.1 *Zákon o odpadech*

Existují tři důvody k vyřazení hasicího přístroje z provozu. Prvním z nich je vypršení jejich životnosti, přičemž sněhové (CO₂) hasicí přístroje mají životnost 40 let a ostatní typy se vyřazují po uplynutí 20 let, pokud samozřejmě nenastaly jiné okolnosti vedoucí k vyřazení. Mezi ty patří situace, kdy kontrolor nedokáže bezpečně zjistit výrobní číslo a rok výroby hasicího přístroje, či případy, kdy jsou hasicí přístroje vadné, a nelze je předepsaným způsobem opravit. Tyto důvody k vyřazení hasicích přístrojů jsou v souladu s odst. 9, § 9, vyhl. MV ČR č. 246/2001 Sb. Kontrolor poté vystaví vyřazovací doklad, ve kterém uvede důvod vyřazení a odevzdá jej zákazníkovi. Následujícím krokem je pak likvidace hasicího přístroje. Jelikož jsou náplně hasicích přístrojů ve smyslu zákona č. 185/2001 Sb. ze dne 15. května 2001 o odpadech nebezpečným odpadem, podnikatel musí zajistit jejich předání právnické či fyzické osobě, která má oprávnění ke sběru nebo k likvidaci daného odpadu.

5.2.2 *Zákony upravující problematiku halonových hasicích přístrojů*

Halonové hasicí přístroje jsou plněny nejúčinnější hasební látkou, problém ovšem spočívá v tom, že hasivo má negativní účinek na ozonovou vrstvu Země. V České republice se začala tato problematika řešit už v roce 1993, kdy byl přijat zákon na ochranu ozonové vrstvy, ten byl upraven zákonem č. 86/1995 Sb. Tento zákon nijak neupravoval kontroly přenosných hasicích přístrojů ani nevyžadoval povolení ministerstva ke skladování. Předpokládalo se, že podnikatelé přechovávají jen takové množství regulovaných látek, které jsou považovány

za pracovní zásobu. Omezil užívání hasicích přístrojů obsahující chlorbrommetan (halon 1011), tetrachlormetan (halon 104) a tetrafluordibrometan (halon 2402) v návaznosti na Montrealský protokol z roku 1987. Dále se zákon zmiňoval o povinnosti předat hasicí přístroje k likvidaci firmám, které získaly povolení od pověřeného státního orgánu. Zákon se také zmiňoval o Halotronu I, který patří do halonových alternativ II. kategorie. Jeho výroba, dovoz a vývoz měl být povolen do roku 2015.

Dalším významným krokem je nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 2037/2000 ze dne 29. června 2000 o látkách, které poškozují ozonovou vrstvu, z něhož dále čerpají následující zákony České republiky. Nařízením se ukončila výroba vybraných látek s nepříznivými účinky na ozonovou vrstvu, také se navrhl postupný zákaz používání těchto látek, výrobků a zařízení obsahující tyto látky. Nařízení konkrétně stanovilo, že systémy požární ochrany a hasicí přístroje s obsahem halonů musely být vyřazeny z provozu před 31. prosincem 2003. Dále je v nařízení uvedeno, že se povoluje využití hydrochlorfluoruhlodíků pro hašení ve stávajících systémech protipožární ochrany jako náhrady za halony v níže uvedených případech, a to za předpokladu splnění podmínek, které stanovují například nahrazení halonů obsažených v systémech, zneškodnění odstraněných halonů a další. Mezi výjimky, kdy lze použít halonu 1211 a halonu 2402, které se zároveň podstatou týkají předmětu podnikání vybrané fyzické osoby, patří přenosné hasicí přístroje a pevně zabudované hasicí zařízení pro použití na motory na palubě letadel, hasicí přístroje nepostradatelné pro bezpečnost hasičů pověřených počátečním hašením požáru a hasicí přístroje pro vojáky a policisty pro použití na osoby.

Problematika ochrany ozonové vrstvy byla v zákonech České republiky začleněna do zákona č. 86/2002 Sb. o ochraně ovzduší. Zákon, který stejně jako všechny následující zákony řešící tento problém, zapracovává příslušné předpisy Evropských společenství. Tento zákon byl upraven například předpisem č. 472/2005 Sb., ve kterém je zmíněno, že osoba, která manipuluje s halony nebo s výrobky je obsahující, má povinnost předat ministerstvu vždy k poslednímu dni v únoru zprávu o množství regulovaných látek, se kterými pracovala. Předpisem č. 483/2008 Sb. opět došlo k úpravě zákona č. 86/2002 Sb., a

to především přechodným ustanovením, které na omezenou dobu zjednodušilo získání povolení k zacházení s regulovanými hasivy. Důvodem bylo především urychlení likvidace regulovaných látek.

Jelikož i v nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 2037/2000 došlo k několika změnám, bylo nahrazeno novým nařízením Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 1005/2009. Nové nařízení se však neliší v bodech týkajících se požárních systémů a hasicích přístrojů.

V roce 2012 došlo opět ke změně. Byl vydán zákon, který znovu problematiku látek s negativními účinky na ozonovou vrstvu oddělil, což zároveň znamená zrušení zákona č. 86/2002 Sb. ke dni 1. září 2012. Nahradil ho zákon č. 73/2012 Sb. o látkách, které poškozují ozonovou vrstvu, a o fluorovaných skleníkových plynech. Tento zákon stanovil, že osoba, která nabude regulované látky, je povinna ji do 3 měsíců od okamžiku nabytí zlikvidovat, pokud má na to potřebné povolení, nebo ji ve stejné lhůtě certifikované osobě předat. Dále zákon přikazuje osobě, která skladuje halony či vlastní systém požární ochrany nebo hasicí přístroj plněný halony, podat ministerstvu vždy k 31. březnu zprávu s uvedeným typem a popisem instalace, počtem a množstvím v něm obsažených halonů, množstvím použitých halonů, množstvím skladovaných halonů, opatřením ke snižování jejich emisí a odhadem těchto emisí. V případě, že by fyzická osoba skladující halony, či jiné zařízení je obsahující, tuto zprávu nepodala, dopustila by se přestupku, za který by jí mohla být uložena pokuta do výše 100 000 Kč.

Během posledních let došlo i k regulaci alternativních hasiv za halony na bázi HCFC s názvem Halotron I a NAFS III. To znamená, že v současnosti už se vyrábějí a využívají pouze hasicí přístroje s čistým hasivem, které jsou plněny hasicí látkou FE 36.

5.3 Servis hasicích přístrojů

Kontrolování hasicích přístrojů se provádí nejméně jednou za rok, kontroly musí probíhat způsobem stanoveným právními předpisy, normativními požadavky a podle průvodní dokumentace výrobce daného hasicího přístroje. V některých případech smí výrobce, ověřená projektová dokumentace nebo podrobnější dokumentace či posouzení požárního nebezpečí stanovit lhůty kontrol kratší než

1 rok, například na benzinových pumpách bývají hasicí přístroje kontrolovány každý půl rok.

Kontrola probíhá přibližně tak, že kontrolor provede prohlídku celkového vzhledu a stavu hasicího přístroje, umístěného v držáku. Vzhled se kontroluje například kvůli korozi nádoby, jelikož zkorodovaná oblast nesmí překročit předpisy určenou plochu dané nádoby. Poté kontrolor vyjme hasicí přístroj z držáku a položí ho na vhodné místo k provedení kontroly. Na hasicím přístroji se musí zkontrolovat na nádobě vyražený rok výroby a výrobní číslo, rok výroby poskytne informaci o tom, zda již nevypršela životnost hasicího přístroje a nemusí být tedy již vyřazen.

Obrázek 3: Ilustrační foto práškového hasicího přístroje



Zdroj: www.tepostop.cz, cit. 1. 4. 2016

Dále je součástí revize kontrola plomby a štítku, dle plomby se pozná, zda nebyl přístroj použit k hašení, protože před každým použitím dochází k utržení plomby, a ze štítku lze vyčíst datum poslední kontroly a jméno opraváře. Další údaje ke kontrole na hasicím přístroji jsou na etiketě, na které musí být uveden výrobce, typ a další vlastnosti daného hasicího přístroje. Mezi další důležitý údaj patří ten, který vyčteme ze štítku, na kterém je uveden datum povinné pravidelné tlakové zkoušky nádoby hasicího přístroje. Následuje kontrola hmotnosti HP, jejíž odchylka se od stanovené hmotnosti nesmí lišit o více, než je stanoveno v tabulce přípustných odchylek množství náplně, a kontrola tlaku, manometru a celkové těsnosti.

Kontrola dále zahrnuje odstranění staré plomby a opatření HP plombou, čitelným kontrolním štítkem (§ 9 odst. 6 vyhl. č. 246/2001 Sb.) a vystavení zápisu o kontrole provozuschopnosti HP. U každého HP se vyplňují údaje o umístění, druhu, typu, výrobním čísle a roku výroby. Na závěr kontrolor posoudí umístění hasicího přístroje, případně zkontroluje pevnost věšáku a umístí ho zpět do držáku či věšáku.

6 Analýza

6.1 SWOT analýza

SWOT analýza je nejoblíbenější metoda strategické analýzy.

Tabulka 1: SWOT analýza

Silné stránky	Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Tradice ➤ Školení pracovníci ➤ Individuální přístup ➤ Propracovaná logistika ➤ Flexibilita ➤ Spokojení zákazníci ➤ Nižší ceny ➤ Dostatečná technická vybavenost 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Zaměření na užší sortiment ➤ Časová náročnost ➤ Dostupnost pro zákazníka ➤ Nízký počet smluv uzavřených se zákazníky ➤ Plná kapacita podnikání
Příležitosti	Hrozby
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Neustálý vznik nových firem ➤ Ukončení činnosti konkurenční fyzické či právnické osoby ➤ Zákonem stanovené kontroly ➤ Široké spektrum použití CO2 ➤ Nespokojenost zákazníků jiných kontrolorů 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Silné konkurenční firmy ➤ Kontrola provedených servisů hasicích zařízení ze strany státu ➤ Cenové války ➤ Zpřísnění legislativních podmínek jak pro samotné podnikání, tak pro kontrolování hasicích přístrojů

Zdroj: Vlastní zpracování

Silné stránky – Fyzická osoba je na trhu již více než 20 let, za tu dobu došlo k celkovému propracování poskytovaných služeb ze všech ohledů a hlavně k přizpůsobení potřebám zákazníků. Oba pracovníci absolvují každý třetí rok školení, kde se dozví o veškerých inovacích, ať už z technického či legislativního hlediska. Podnikatel má systém, díky kterému přesně ví, kdy nejpozději musí být kontrola v daném objektu provedena. Dále dle svých záznamů má podnikatel také přehled o tom, kolik hasicích přístrojů se v daném termínu bude muset podrobit pravidelné tlakové zkoušce, a tak je schopen přivést s sebou dostatek náhradních hasicích přístrojů na přechodnou dobu.

Slabé stránky – Podnikatel se specializuje především na kontrolu hasicích přístrojů a hydrantů, a až v poslední době poskytuje i další služby jako kontroly provozuschopnosti požárních dveří. V případě dalších požadavků zákazníků působí fyzická osoba spíše jako prostředník mezi firmou poskytující veškeré služby tykající se celkového protipožárního systému. Fyzická osoba disponuje budovou, ve které dochází k přípravě zboží pro zákazníky, a která slouží především jako sklad. Jen ve výjimečných případech si pro hasicí přístroje přijíždějí zákazníci sami, ve většině případů provádí podnikatel revize u zákazníků na jejich provozovně. Další slabinou je, jak už bylo zmíněno v Charakteristika fyzické osoby, že podnikatel již nemá dostatečnou kapacitu na to, aby přibíral nové zákazníky.

Příležitosti - Dnešní doma přeje vzniku nových podniků, což vede k možnosti získávání nových zákazníků. Druhou příležitostí je možnost získat nové zákazníky při ukončení činnosti konkurenční fyzické či právnické osoby provozující servis hasicích přístrojů, jelikož zanikající subjekt může nabídnout odkoupení svých zákazníků.

Hrozby – Mezi největší ohrožení fyzické osoby patří skutečnost, že firmy, které se zabývají výrobou hasicích přístrojů, se věnují i jejich servisu. Zákazníci by si tedy mohli pokládat otázky ve smyslu, proč nenakoupit a nevyužít servisu hasicích přístrojů přímo u výrobce místo zprostředkovatelského podniku. Potíže by také mohly vzniknout, pokud by konkurence v blízkém okolí ztratila ceny, po čemž by mohl následovat odchod zákazníků ke konkurenci. Další hrozbou je zpřísnění legislativních podmínek, což by mohlo přinést fyzické osobě komplikace, které by mohly její existenci dokonce ohrozit.

6.2 Model pěti konkurenčních sil

Model pěti konkurenčních sil je zaměřený čistě na analýzu konkurenčního prostředí firmy.

Vstup nových konkurentů – Vstup na tento konkrétní trh, je ztížen povinným proškolením osob provádějících tuto činnost. Dále by existenci nové firmě na trhu mohla ztížit skutečnost, že kontroly protipožárních zařízení musí od kolaudace daného objektu probíhat každoročně, takže lze předpokládat, že všechny stávající podniky již své kontrolory mají.

Substituty – Tvorba substitutů je v tomto odvětví velmi obtížná, neboť všechna protipožární zařízení musí odpovídat parametrům stanoveným zákonem. Za jednu levnější variantu je možné považovat hasicí přístroje vyrobené v Číně, ovšem i ty musí odpovídat požadovaným parametrům a podnikatel je také nabízí.

Odběratelé – Fyzická osoba poskytuje své služby firmám, živnostníkům, společenstvím vlastníků bytů, obcím, městům apod. Výhodnější jsou samozřejmě ti zákazníci, kteří mají velké provozovny a tedy i větší množství hasicích přístrojů, jako příklad lze uvést například zemědělská družstva.

Dodavatelé – Podnikatel využívá dvě dodavatelské firmy, a jelikož v České republice nenajdeme mnoho výrobců hasicích přístrojů je logické, že bude využívat ty, které sídlí ve stejném regionu. V tomto případě jsou to Hastex & Haspr s.r.o. sídlící v Srchu u Pardubic a TEPOSTOP®, společnost s ručením omezeným, která má sídlo v Přelouči. Dostupnost k dodavateli má takový význam především z důvodu, že dodavatel podnikateli nejen dodává nové zboží, ale také mu provádí periodické zkoušky. Zajímavostí je, že firma Hastex & Haspr s.r.o. rovněž patří i mezi konkurenty, jelikož taktéž poskytuje i kontroly provozuschopnosti protipožárních zařízení.

Konkurenti – Podnikání v tomto odvětví není úplně častým předmětem podnikání fyzických ani právnických osob, což ale neznamená, že by se měla stávající konkurence podceňovat. Podnikatelské subjekty na tomto trhu se dělí na fyzické podnikající osoby a na právnické osoby, které jsou oproti těm fyzickým zpravidla podstatně větší (počtem zaměstnanců, zákazníků atd.). V České republice najdeme přes 600 kontrolorů provádějících revize hasicích přístrojů. Jelikož servis hasicích

přístrojů musí probíhat dle zákonných předpisů, jednotlivé služby od různých kontrolorů se od sebe nijak neliší. Rozdíly jsou vidět především v cenách za dané služby. Firmy se liší především v tom, kolik si účtují za jednotlivé úkony, za hodinovou sazbu a za prodej nových hasicích přístrojů.

6.3 Analýza konkurenceschopnosti podnikání

Jak už bylo uvedeno, aby bylo možné posoudit konkurenceschopnost podnikání, je třeba posoudit hned několik aspektů. Prvním z nich je schopnost vyhovět přáním a potřebám zákazníků, což v našem případě spočívá v přizpůsobení se termínům kontrol protipožárních zařízení, splnění předložených všeobecných obchodních podmínek daných společnostmi, ve kterých mají stanovené podmínky jako například doby splatností faktur, nebo způsob zaslání potvrzených objednávek a plno dalších. Dále ochota vypracování potřebné dokumentace na počkání, což pro podnikatele a jeho zaměstnance aktuálně znamená ruční vyplnění zápisu o kontrole provozuschopnosti hasicích přístrojů a hydrantů a případně faktury na místě provedené kontroly. Podnikatel také na přání zákazníků rozšířil sortiment o levnější varianty hasicích přístrojů, které kupují především zákazníci, kteří mají problémy s častými krádežemi hasicích přístrojů.

Dále podnikatel zajišťuje dostatečnou kvalifikaci a spokojenost zaměstnance, v tomto případě prostřednictvím pravidelného povinného školení, které je doplněno i častou komunikací s firmou vyrábějící hasicí zařízení a poskytující základní a obnovovací kurzy pro osoby provádějící kontroly hasicích zařízení. Jelikož si to fyzická osoba může dovolit, dokáže svému zaměstnanci také vyjít vstříc, co se týká termínu dovolené a dalšího potřebného volna.

Z důvodu velikosti tohoto podnikání není možné jeho konkurenceschopnost posuzovat na základě toho, zda se dokáže prosadit i v zahraničí, ale dalo by se to aplikovat jako schopnost prosadit se v dalších okolních krajích. I tento bod vybraná fyzická osoba splňuje, jelikož se jí v minulých letech podařilo získat jednorázovou velkou zakázku ve Středočeském kraji.

6.4 Analýza příjmů a výdajů

Příjmy a výdaje jsou nejdůležitějšími aspekty, které by měl každý podnik sledovat. Jak už bylo zmíněno, příjmy jsou definovány jako peněžní toky, konkrétně se jedná o přírůstek peněz a jejich opakem jsou výdaje, tedy úbytky finančních prostředků.

Na Graf 1: Příjmy a výdaje lze pozorovat, že příjmy podnikatele jsou poměrně vyrovnané během celého sledovaného období. Jelikož během sledovaného období proběhla v roce 2008 světová finanční krize, je možné zkontrolovat, zda postihla i podnikání této fyzické osoby. Nejprve by bylo vhodné připomenout, že služby, které podnikatel poskytuje, jsou ze zákona přikázané, viz kapitola Charakteristika fyzické osoby, takže s největší pravděpodobností krize jeho podnikání nezasáhla. Tuto skutečnost nám Graf 1: Příjmy a výdaje potvrzuje.

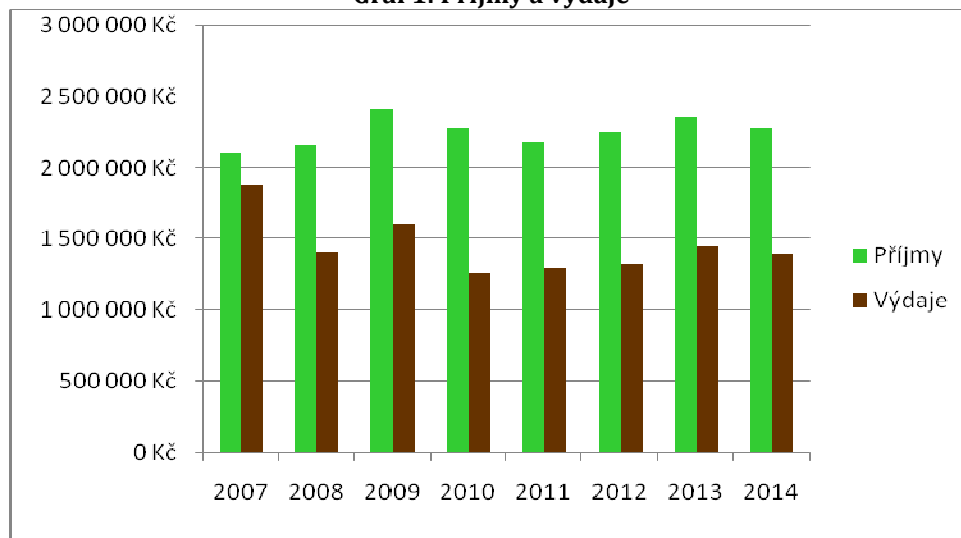
Tabulka 2: Příjmy a výdaje

	2007	2008	2009	2010
Příjmy	2 109 000 Kč	2 164 837 Kč	2 411 236 Kč	2 285 051 Kč
Výdaje	1 881 405 Kč	1 400 966 Kč	1 601 677 Kč	1 264 579 Kč
	2011	2012	2013	2014
Příjmy	2 184 128 Kč	2 246 514 Kč	2 356 192 Kč	2 277 452 Kč
Výdaje	1 297 547 Kč	1 330 883 Kč	1 450 270 Kč	1 397 117 Kč

Zdroj: Vlastní zpracování

Výdaje fyzické osoby se na počátku sledovaného období snížily, a to hlavně díky postupnému snížení režijních nákladů. Také v posledních několika letech nedocházelo k větším investicím do dlouhodobého majetku. V roce 2010 se výdaje ustálily a do roku 2015 byly prakticky stálé.

Graf 1: Příjmy a výdaje

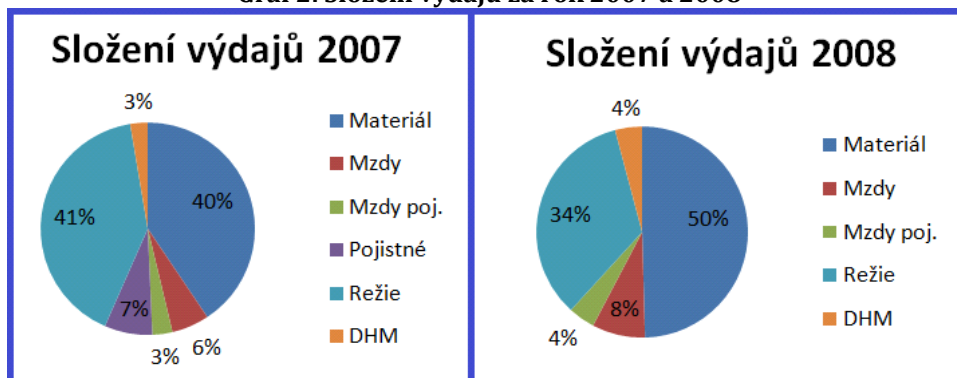


Zdroj: Vlastní zpracování

6.5 Analýza struktury výdajů

Strukturu výdajů během sledovaného období tvoří z velké části náklady na materiál a režie, společně dosahují dokonce až 89 % z celkových výdajů.

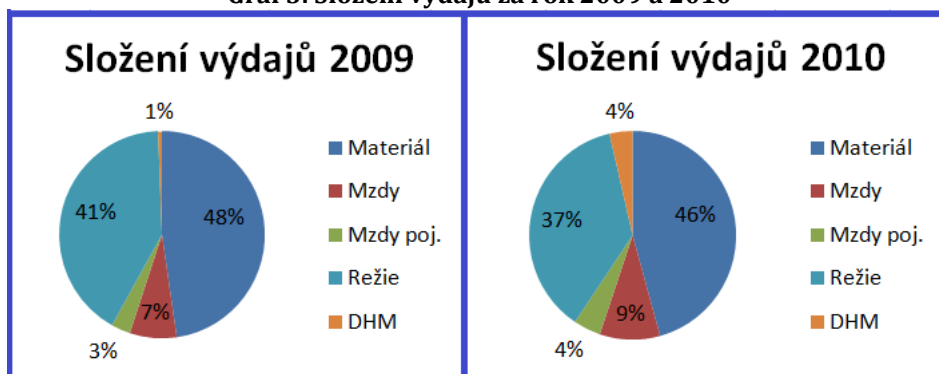
Graf 2: Složení výdajů za rok 2007 a 2008



Zdroj: Vlastní zpracování

V režii jsou započítány pohonné hmoty, opravy aut, parkovné, poplatky za telefon a internet, poplatky bance, pojistné firmy, aut a také úrazové pojištění, dále stravné, silniční daň, služby za účetnictví a platby za elektřinu.

Graf 3: Složení výdajů za rok 2009 a 2010

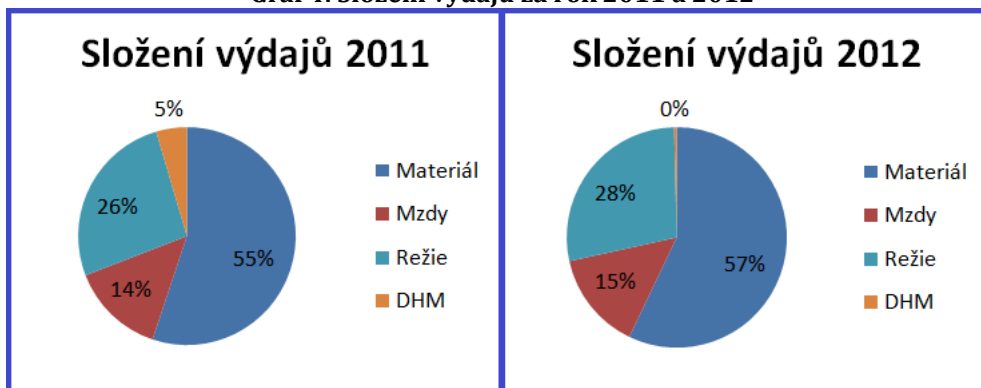


Zdroj: Vlastní zpracování

Fyzická osoba má velké výdaje za režii, což se dá předpokládat, jelikož značnou část pracovní doby tvoří jízdy mezi jednotlivými zákazníky, čímž nabíhají výdaje za pohonné hmoty a všechny ostatní výdaje spojené s automobily a jejich provozem. Dále mezi každodenní činnosti patří obvolávání zákazníků a domlouvání termínů kontrol. Výdaje za režii dosahovaly na počátku sledovaného období do stejné výše jako výdaje za materiál a následně došlo v roce 2011 k jejich snížení na polovinu oproti roku 2007. Výdaje za materiál v letech 2011 a 2012 představovaly více jak polovinu celkových výdajů.

Mzdy během prvních čtyř let nedosahovaly ani jedné desetiny z celkových výdajů, jelikož až v tomto období byl přijat do podniku zaměstnanec, a ten měl v prvních letech nízkou mzdu.

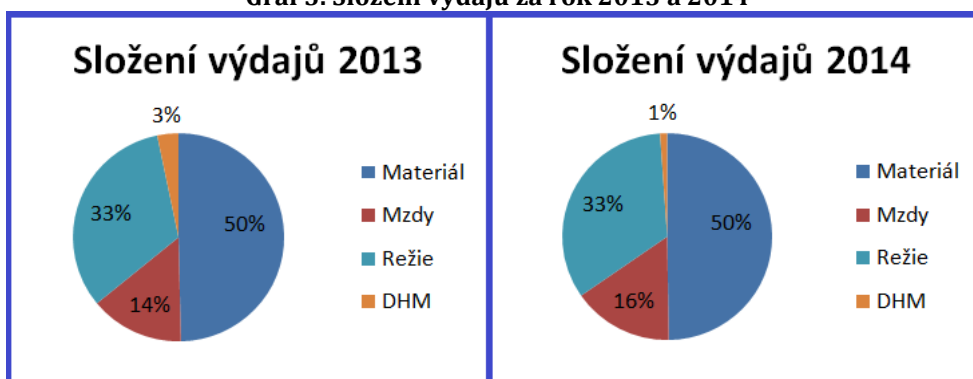
Graf 4: Složení výdajů za rok 2011 a 2012



Zdroj: Vlastní zpracování

V roce 2011 došlo k navýšení mzdy zaměstnance a mzdové náklady se vyšplhaly na 180 000 Kč, čímž se změnil i jejich podíl na celkových výdajích na 14 %. Ke zvyšování mzdy docházelo postupně i v dalších letech a mzdové náklady se zvyšovaly o cca 10 000 Kč za rok až do roku 2014.

Graf 5: Složení výdajů za rok 2013 a 2014



Zdroj: Vlastní zpracování

Jelikož v posledních letech nedochází k vyšším investicím do dlouhodobého hmotného majetku, tyto investice tvoří tedy jen velice malou část z celkových výdajů.

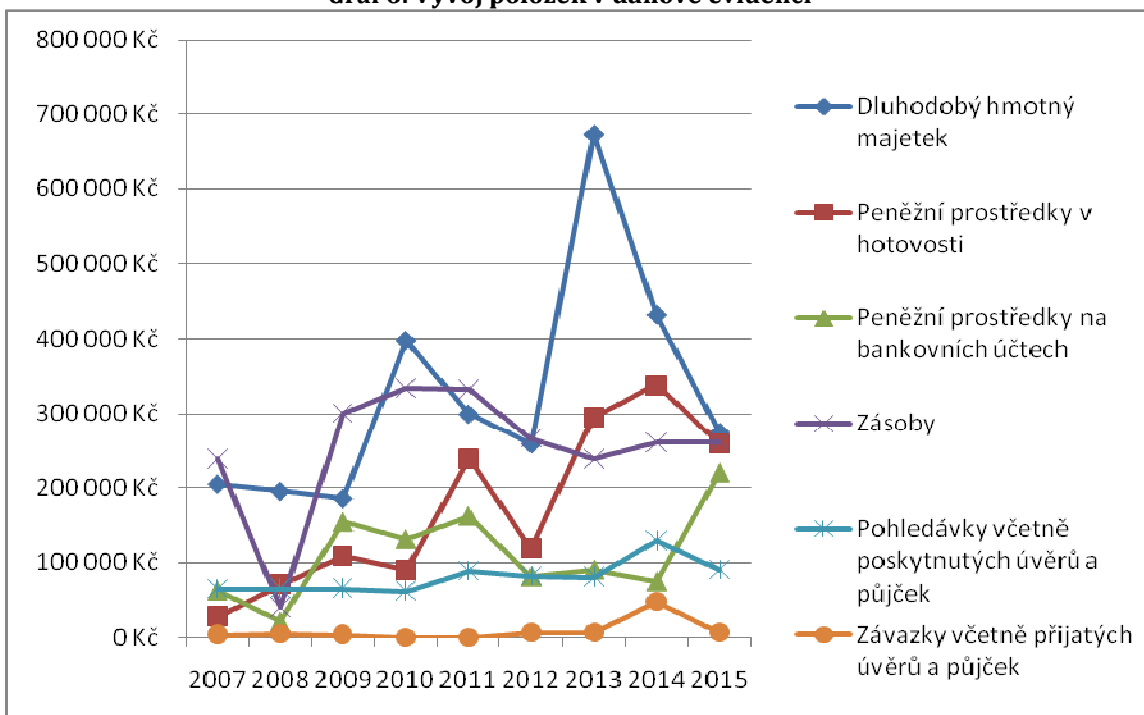
6.6 Vývoj položek v daňové evidenci

Jelikož vybraná fyzická osoba vede daňovou evidenci, není k dispozici rozvaha, ve které si lze prohlédnout přímo přehled o majetku a zdrojů krytí, které poskytuje. V tomto případě je možné využít Tabulku pro poplatníky, kteří vedou daňovou evidenci z Přílohy č. 1, Přiznání k dani z příjmů fyzických osob.

Tabulka obsahuje údaje o dlouhodobém hmotném majetku, peněžních prostředcích v hotovosti, peněžních prostředcích na bankovních účtech, zásobách, pohledávkách a závazcích. Na konkrétní hodnoty uvedených údajů za sledované období je možné nahlédnout v příloze č. 2.

Z knihy dlouhodobého drobného hmotného majetku je patrné, že k velkým investicím do podnikání docházelo především v letech 1999-2000. Majetek nakoupený v tomto období byl postupem let vyřazován, takže v aktuálním inventurním soupisu drobného hmotného majetku už nalezneme jen několik položek z tohoto období.

Graf 6: Vývoj položek v daňové evidenci



Zdroj: Vlastní zpracování

První položkou v tabulce je dlouhodobý hmotný majetek, dále jen DHM, jehož hodnota během prvních tří let sledovaného období pozvolna klesala. V roce 2010 došlo k jeho zvýšení na 397 859 Kč, jelikož docházelo k nákupům nových zařízení, jako například plnicího zařízení práškových hasicích přístrojů. Poté došlo opět k poklesu jeho hodnoty, až na velký skok, kdy se jeho hodnota k 1. 1. 2013 vyšplhala až na 672 825 Kč z důvodu nákupu automobilu. K 1. 1. 2015 se výše DHM vrátila zpět na obvyklou hodnotu, v našem případě na 274 803 Kč.

Peněžní prostředky v hotovosti začínaly na nízké hodnotě ve výši 27 335 Kč, k 1. 1. 2011 se vyšplhaly na 238 420 Kč. Z dat uzavřených k 31. 12. 2011 se eviduje

snížení peněz v hotovosti na 118 380 Kč, poté došlo během 2 let k jejich růstu a následně zase naopak jejich poklesu a konečný stav k 1. 1. 2015 tedy činil 259 064 Kč.

Hodnota peněžních prostředků na bankovních účtech se po většinu sledovaného období pohybovala v rozmezí od 60 000 Kč do 162 000 Kč. Ke snížení mimo zmíněné rozmezí došlo k 1. 1. 2008, kdy suma na účtu činila 21 417 Kč a poté na konci období k 1. 1. 2015 byly peněžní prostředky na bankovních účtech nejvyšší za celé období, a to 220 439 Kč.

Další položkou Tabulky z Přiznání k dani z příjmů fyzických osob jsou zásoby. Do zásob u tohoto podniku patří veškeré zakoupené hasicích přístroje všech typů a jejich náhradní díly, odhadem se jedná o 46 různých položek. Celková hodnota zásob k 1. 1. 2007 činila 237 802 Kč, během následujícího roku podnik většinu svých zásob rozprodal, zůstaly zásoby pouze v hodnotě necelých 40 000 Kč. Od roku 2009 podnik při každé následující inventuře skladu disponoval zásobami alespoň v hodnotě 238 000 Kč.

Následující položka se nazývá pohledávky včetně poskytnutých úvěrů a zápůjček, v tomto konkrétním případě se jedná pouze o pohledávky za poskytnuté služby. Podnik vydává faktury se 14 denní splatností, pouze u smluvních partnerů vystavuje faktury s požadovanou delší splatností, a právě tyto faktury tvoří značnou část pohledávek evidovaných na konci zdaňovacího období. Položka pohledávky je jedna z nejvyrovnanějších ze všech jmenovaných, první 4 roky se udržovala na hodnotě 60 000 Kč, další 3 roky se zvedla na 80 000 Kč, k 1. 1. 2014 činila necelých 130 000 Kč a v posledním roce se snížila na 90 000 Kč.

Poslední položkou jsou závazky včetně přijatých úvěrů a půjček, jelikož firma nevyužívá žádného úvěru, jedná se pouze o neuhrazené přijaté faktury na splatnost či nějaké poplatky. Závazky až na výjimku nepřesahují výši 10 000 Kč, k výjimečné situaci došlo k 1. 1. 2014, kdy závazky činily 47 934 Kč.

6.7 Analýza množství prodaného zboží a tlakových zkoušek

I když se fyzická osoba zabývá převážně kontrolní činností, část příjmů pochází z prodeje nových hasicích přístrojů a jejich komponentů. Nové hasicí přístroje jsou dodávány především do nově vzniklých podniků a poboček. Vybavování prostorů

zákazníků probíhá dle dokumentace, jejíž název zní Protokol o stanovení počtu a umístění přenosných hasicích přístrojů. Krom již zmíněného protokol stanovuje také minimální hasicí schopnost jednotlivých potřených hasicích přístrojů. Tyto protokoly vypracovává odborně způsobilá osoba (OZO) v prevenci rizik v oblasti bezpečnosti a ochrany zdraví při práci (BOZP). Nejprodávanejším typem hasicího přístroje je bezesporu práškový typ PG6LE, kterého se v roce 2013 prodalo celkem 381 kusů, což tvoří bezmála 75 % z celkového počtu prodaných kusů.

Tabulka 3: Počet prodaných vybraných typů hasicích přístrojů

počet kusů	2013	2014	2015
HP práškový PG1LE	22	12	11
HP práškový PG2LE	28	33	33
HP práškový PG4LE	0	3	2
HP práškový PG6LE	381	246	353
HP práškový PG6LEs	4	9	7
HP práškový PG6LEc	0	31	44
HP vodní V9LE	32	13	23
HP CO2 S2H	6	8	7
HP CO2 S5H	35	57	59
HP práškový P50Te	3	7	6
HP CO2 S2x30	0	3	0

Zdroj: Vlastní zpracování

Druhým nejprodávanejším typem je sněhový hasicí přístroj S5H, patří sice mezi ty dražší typy, ale má bohaté využití a dlouhou dobu životnosti. Dále roste prodej práškového typu hasicího přístroje PG6LEc. Hasicí přístroje PG1LE a PG2LE se využívají jako výbava do aut nebo do jiných motorových vozidel. Motorová vozidla určená k práci, jako příklad lze uvést traktory nebo kombajny, mají tuto výbavu povinnou. V soukromých automobilech v České republice hasicí přístroj nepatří mezi povinnou výbavu, což ovšem neplatí například v Polsku, Lotyšsku, Litvě, Estonsku, Belgii, Bulharsku, Rumunsku a Řecku.

Jelikož je fyzická osoba na trhu už více než 20 let, má zajištěnou poptávku po nových hasicích přístrojích díky tomu, že bude končit životnost přístrojům, které dodala právě před 20 lety. U CO₂ typů hasicích přístrojů je však tato životnost až 40 let.

Mezi další údaj, který je nezbytné analyzovat pro přehled, z čeho plyne část příjmů, patří počet hasicích přístrojů, u kterých byla v daném roce provedena tlaková zkouška. Podnikatel má dvě možnosti jak zajistit provedení tlakové zkoušky u hasicího přístroje. Buď jej zaveze do servisu k výrobci, který tlakovou zkoušku provede, nebo ji zajistí sám pomocí zakoupených zařízení. V prvním případě podnikatel sesbírá hasicí přístroje s propadlou tlakovou zkouškou u svých zákazníků a zaveze je do servisu k jeho výrobcí. Tam opraváři provedou tlakovou zkoušku a vydají doklad o dílenské opravě hasicích přístrojů s jejich počtem, který si následně vyfakturují. Podnik takto nechal opravit v roce 2014 celkem 1103 hasicích přístrojů a následně v roce 2015 bylo u výrobce necháno provést celkem 1117 tlakových zkoušek hasicích přístrojů. Tyto opravené hasicí přístroje tvoří zhruba dvě třetiny celkového počtu přístrojů, které vyžadují provedení tlakové zkoušky v daném roce, zbývající třetinu tedy obstarává podnikatel sám. Počet provedených tlakových zkoušek u hasicích přístrojů se pohybuje okolo 1500 za rok 2014 i za rok 2015.

7 Shrnutí a doporučení

7.1 SWOT analýza

SWOT analýza shrnuje silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby podniku. Do silných stránek patří tradice podnikání vybrané fyzické osoby, individuální přístup, propracovaná logistika, spokojenost zákazníků, nižší ceny a dostatečná technická vybavenost. Mezi slabými stránkami jsou uvedeny zaměření na užší sortiment, časová náročnost, dostupnost pro zákazníky, nízký počet uzavřených smluv se zákazníky a plná kapacita podniku. Okolní prostředí poskytuje podnikateli příležitosti, jako jsou neustálý vznik nových firem, ukončení činnosti jiných fyzických osob, zákonem stanovené kontroly, široké spektrum použití CO₂ a nespokojenost zákazníků jiných kontrolorů. Stejně tak jako okolí podniku přináší podniku příležitosti, tak přináší i hrozby, a to silné konkurenční firmy, kontroly od státu, cenové války a zpřísnění zákonů týkajících se kontrol protipožárních zařízení.

7.2 Model pěti konkurenčních sil

Cílem Porterova modelu je zhodnocení pěti konkurenčních sil. Podnikání v tomto oboru není úplně obvyklé, tudíž ani nevzniká mnoho nových podnikatelských subjektů. Aktuálně v případě vzniku nového subjektu, založeného pro poskytování revizí hasicích přístrojů a hydrantů, nebude snadné sehnat dostatečný počet zákazníků pro rozběhnutí podnikání. Problém substitutů byl již vyřešen zákony, proto se tím podniky nemusí zabývat. Dále by podnikatel měl pokračovat v péči o své zákazníky, alespoň jako tomu bylo doposud. Co se týká dodavatelů, není potřeba nic měnit, a to už proto, že všichni výrobci se musí držet parametrů stanovených zákonem. Jediné, v čem se mohou dodavatelé lišit, je cena, což se zase kompenzuje lokací dodavatelů. Konkurenční prostředí v tomto oboru není nijak vyhrčené, což samozřejmě neznamená, že by se podnik vůbec neměl o své konkurenty zajímat. Veškeré dobře fungující podnikatelské subjekty by měly mít přehled o silných a slabých stránkách okolních konkurentů a jejich strategiích.

7.3 Analýza konkurenceschopnosti podniku

V analýze konkurenceschopnosti vybrané fyzické osoby si lze všimnout, že i miniaturní podnik může splňovat veškeré všeobecné podmínky konkurenceschopného podniku, pokud je samozřejmě upravíme úměrně jeho velikosti. Podnikatel vlastně nevědomky automaticky provádí veškeré úkony, jako jsou péče o zákazníky, péče o zaměstnance a prosazování podniku, potřebné proto, aby bylo jeho podnikání dostatečně konkurenceschopné na trhu.

7.4 Analýza příjmů a výdajů

Z analýzy příjmů a výdajů je vidět, že podnikatel nemá žádné existenční problémy, ba naopak daří se mu velice dobře. Má poměrně vyrovnané příjmy během celého 8letého období a k tomu úměrné výdaje, které se ustálily na určité hladině.

7.5 Analýza struktury výdajů

Výdaje podnikání jsou tvořeny hlavně výdaji za materiál, mzdy, režie a dlouhodobý hmotný majetek. Největší podíl mají výdaje za materiál a režii, dále následují výdaje za mzdy a nejmenší část tvoří výdaje na dlouhodobý hmotný majetek. Velikosti podílů jednotlivých výdajů v průběhu let se o moc nelišily. Podnikatel nemá potíže s pokrytím daných výdajů.

7.6 Vývoj položek v daňové evidenci

Vývoj položek z tabulek z Přiznání o dani z příjmu fyzických osob poskytl přehled o stavu podniku. Z vývoje hodnoty dlouhodobého hmotného majetku lze odvodit dobrý stav podnikání, jelikož si podnikatel může poměrně často dovolit různé investice. Veškeré peněžní prostředky se drží v uspokojivé výši. Dále má podnikatel stále k dispozici dostatečně velkou zásobu zboží pro případ vybavování nových prostor hasicími přístroji. Fyzická osoba nemá nijak velké potíže s nespolehlivými zákazníky, co se týká placení faktur, a na druhé straně podnikatel platí většinu svých výdajů, a to především za materiál hotově.

7.7 Další shrnutí a doporučení

Z analýzy podnikání lze vidět, že se podnikateli na trhu daří velice dobře. Disponuje dostatečným množstvím majetku, který je úměrný jeho potřebě. Podnikatel dále plánuje investice do budovy dílny a nákup dalších zařízení, jako například čerpadla k plnicímu zařízení na CO₂. Dále lze navrhnout nákup notebooku a přenosné tiskárny, aby bylo možné vystavovat veškeré dokumenty na místě v tištěné podobě.

7.7.1 Návrh řešení problému s nedostatečnou kapacitou podnikání

Nyní ale přichází na řadu problém s poptávkou, jenž přesahuje nynější kapacitu podnikání. Jelikož podnikatel již mnoho let spolupracuje s dvěma dodavateli, i díky této spolupráci získal na základě doporučení mnoho zákazníků. V podstatě lze říci, že zákazníkům, kteří nakoupí u již zmíněných dodavatelů, dodavatel zajistí revizní činnost od analyzované fyzické osoby. Čím dál častěji přicházejí dotazy od různých fyzických či právnických osob, které nejsou spokojeny se svými revizními techniky, ať už z důvodu vysokých cen, neochoty nebo nedostatečně odvedené práce. Další výbornou příležitostí pro rozšíření podnikání je i nabídka, kterou také tento podnikatel dostal, ve které mu firma, zabývající se činností v oboru požární ochrany, nabízí spolupráci. Spolupráce by znamenala zajištění servisu a prodeje hasicích přístrojů výrobce, s nímž podnik, který nabídku poskytl, spolupracuje. Nabídka zahrnuje také propagaci podniku i s odkazem na webových stránkách a další výhody.

Nejlepším řešením by bylo přijetí nového zaměstnance, to s sebou přináší však několik otázek, na které by bylo třeba odpovědět. Prvním úkolem je, si rozmyslet, zda přijmout zaměstnance na hlavní pracovní poměr nebo na práci na živnostenský list. Výběr ovlivní především to, zda by se výkon nového zaměstnance dal považovat za závislou činnost. Důvodem je následující: *„Závislou prací je práce, která je vykonávána ve vztahu nadřízenosti zaměstnavatele a podřízenosti zaměstnance, jménem zaměstnavatele, podle pokynů zaměstnavatele a zaměstnanec ji pro zaměstnavatele vykonává osobně. Závislá práce musí být vykonávána za mzdu, plat nebo odměnu za práci, na náklady a odpovědnost*

zaměstnavatele, v pracovní době na pracovišti zaměstnavatele, popřípadě na jiném dohodnutém místě.“ (Zákon č. 262/2006 Sb., zákoník práce, § 2)

Z čehož vyplývá, že pokud by se daná práce považovala za závislou činnost, musel by ji zaměstnanec vykonávat v pracovněprávním vztahu, a nikoli jako živnostník.

Ať už dojde k rozhodnutí pro přijetí zaměstnance na pracovní poměr či na živnostenský list, obě varianty s sebou přináší jak výhody, tak i nevýhody. V případě přijetí zaměstnance na pracovní poměr by musel podnikatel odvádět daně za zaměstnance, příspěvky na sociální zabezpečení a samozřejmě i na zdravotní pojištění. Dále zaměstnavatel musí svému zaměstnanci zajistit veškeré požadavky stanovené zákoníkem práce, což zahrnuje dovolenou zaměstnance, případné vyplacení nemocenské dávky. Zaměstnavatel nese zodpovědnost za odvedenou práci svého zaměstnance, za určitých podmínek musí dodržet výpovědní lhůtu a také odstupné. Dalo by se říci, že aspekty pracovněprávního vztahu mezi zaměstnancem a zaměstnavatelem přináší obou stranám určité jistoty.

Tabulka 4: Mzdové náklady zaměstnavatele a čistá mzda zaměstnance

Mzdové náklady zaměstnavatele	
Hrubá mzda	21 000 Kč
Zdravotní pojištění (9%)	1 890 Kč
Sociální pojištění (25%)	5 250 Kč
Mzdové náklady	28 140 Kč
Čistá mzda zaměstnance	
Sociální pojištění (4,5%)	945 Kč
Zdravotní pojištění (6,5%)	1 365 Kč
Superhrubá mzda	28 200 Kč
Daň z příjmu fyzických osob	4 230 Kč
Sleva na poplatníka	2 070 Kč
Záloha na daň z příjmu FO	2 160 Kč
Čistá mzda	16 530 Kč

Zdroj: Vlastní zpracování

Na druhé straně v případě přijetí osoby se živnostenským listem, by se zaměstnavatel vyhnul odvádění zdravotního a sociálního pojištění za zaměstnance. Veškerá činnost provedená zaměstnancem by byla na vlastní riziko, a také by nesl celkovou zodpovědnost za svěřená zařízení a pomůcky. Nevýhoda pro zaměstnavatele by spočívala v tom, že si pracovník se živnostenským listem může sám rozhodnout o tom, kdy si vezme volno. Nevýhodou pro zaměstnance zase je

skutečnost, že není chráněn zákoníkem práce. Ukončení spolupráce mezi zaměstnavatelem a zaměstnancem s živnostenským listem může tedy přijít kdykoli, a může o ni zažádat kterákoli strana, a tím druhou stranu nepříjemně překvapit. Za předpokladu, že by byl zaměstnavatel ochoten vynaložit na zaměstnance stejně vysoké náklady, jako byly uvedeny v Tabulka 4: Mzdové náklady zaměstnavatele a čistá mzda zaměstnance, by se dalo po zvolení typu výdajů, které by zaměstnanec uplatnil, odvodit výši čistého výdělku. Tato výše by s největší pravděpodobností přesáhla čistý výdělek zaměstnance v pracovním poměru, ale nikdy by se nemělo opomenout na povinnosti, kterým se zaměstnanec s živnostenským listem nevyhne.

Nový zaměstnanec přinese podniku výdaje, a to nejen mzdové náklady, ale samozřejmě také výdaje za školení, oblečení a obuv, nářadí, mobilní telefon, stravné, cestovné a v neposlední řadě také náklady na druhý užitkový vůz. Po zvážení všech výhod a nevýhod jednotlivých variant, lze považovat za nejlepší řešení přijetí zaměstnance na hlavní pracovní poměr. Tato volba se jeví jako vhodnější z důvodu nemalých investic do nového zaměstnance. Přijetí zaměstnance s živnostenským listem s sebou přináší riziko. Tím rizikem je možnost situace, kdy by zaměstnanec využil zaplacených školení, převzal by zákazníky a následně ukončil se zaměstnavatelem spolupráci. Mohlo by se totiž stát, že by zákazníci odešli spolu s novým zaměstnancem.

Tabulka 5: Odhad nákladů v případě přijetí zaměstnance

Jednorázové náklady	
Záloha na automobil	224 528 Kč
Školení	15 650 Kč
Oblečení a obuv	5 000 Kč
Nářadí	10 000 Kč
Mobil	5 545 Kč
Měsíční náklady	
Mzdové náklady	28 140 Kč
Stravné	2 667 Kč
Cestovné	4 223 Kč
Měsíční splátka leasingu + pojištění	7 245 Kč

Zdroj: Vlastní zpracování

V Tabulka 5: Odhad nákladů v případě přijetí zaměstnance se nachází odhad celkových nákladů na zaměstnance.

7.7.2 Zvážení přechodu z fyzické osoby na spol. s r.o.

Dále by ještě stálo za zvážení, zda by nebylo výhodné přejít z fyzické osoby na právnickou osobu, například na společnost s ručením omezeným. Podnikatel pro rozhodnutí musí zvážit některá fakta, jako například to, že jako fyzická podnikající osoba nyní ručí celým svým majetkem, ale na druhou stranou jsou na živnostníka uplatňovány méně náročné administrativní požadavky. Dále při tomto způsobu podnikání si nemůže sociální a zdravotní pojištění odečíst z daní. Jako třetí velmi významný aspekt lze zmínit, že pro podnikatele nelze určit jednoduchý způsob, jak předat řízení podnikání jiné osobě a zajistit tak snadno jeho budoucnost. Podnikání fyzické osoby s sebou také přináší úskalí, a to že v případě nutnosti velké objednávky pro podnikání, můžou dodavatelé odmítnout její dodání z důvodu obav splnění závazků, jelikož podnikatel může vypadat jako těžko zastupitelný ve schopnosti plnění závazků. Nelze také opomenout, že fyzická osoba platí daň z příjmu (15 %) a sociální a zdravotní pojištění ze všeho, co vydělá, nebo uplatní paušální výdaje. Nejde se nezmínit o nutnosti vystupování fyzické osoby pod vlastním jménem, takže je na první pohled zřejmé, kdo za všechno zodpovídá. Dobré jméno podnikatele, a tedy i dobré zkušenosti s podnikatelem, se budují po celou dobu spolupráce se zákazníkem, to vše ovšem společně s ukončením podnikání končí a nástupce tedy obvykle musí dobré jméno začít budovat od základů.

V případě společnosti s ručením omezeným by majitel ručil pouze do výše nesplaceného základního kapitálu. Na rozdíl od fyzické osoby pro společnosti platí, že sociální a zdravotní pojištění zaplacené za zaměstnance jsou daňově uznatelným nákladem. Navíc mají majitelé společností možnost získat jak pro sebe, tak pro své zaměstnance výhody například ve formě příspěvku na životní pojištění. Řízení spol. s r.o. lze poměrně snadno delegovat na další jednatele či společníky. Jelikož nelze na první pohled rozpoznat, zda se jedná o společnost jednočlennou či vícečlennou, tak má tedy společnost výhodu v tom, že působí důvěryhodněji. S tím také souvisí fakt, že jelikož společnost navenek vystupuje pod svým jménem a ne pod jménem vlastníků, poskytuje jim to jisté soukromí. Další rozdíl vyplývá z toho, že společnosti platí pouze daň příjmu (19 %) a srážkovou daň ze zisku

rozděleného mezi společníky (15 %). Výhodou společností je, že vybudované dobré jméno společnosti lze udržet i po změně jednatele, dokonce si té změny zákazníci ani nemusejí všimnout.

Podnikatel zatím neuvažuje o převedení podnikání na spol. s r.o. hlavně z důvodu aktuální jednoduchosti podnikání, a to především administrativy. Ovšem kdyby se pro to rozhodl, přineslo by to několik výše uvedených výhod. Převést aktivity podnikání fyzické osoby pod právnickou osobu by bylo jak administrativně, tak časově náročné, jelikož obě formy podnikání běží po určitou dobu zároveň. Tento přechod jde v podstatě provést naprosto kdykoliv, výhodnější to bývá samozřejmě na přelomu roku. Během přechodu musí podnikatel dbát na to, aby nezapomněl zaplatit veškeré poplatky, až do ukončení činnosti, aby se nedostal do zbytečných problémů. Již ode dne vzniku musí být zajištěno vedení účetnictví, jelikož daňovou evidenci mohou vést pouze fyzické osoby splňující daná kritéria.

8 Závěr

Tato bakalářská práce se zabývala analýzou podnikání fyzické osoby provádějící revize hasicích přístrojů a hydrantů, a dále zkoumala návrhy pro jeho další rozvoj. Podnikatel se rozhodl pro velmi specifický předmět podnikání, který je v mnoha ohledech upravován zákony České republiky a servisními předpisy výrobců hasicích přístrojů. To napomáhá k jasnému určení průběhu podnikatelské činnosti, především náplně práce, což zajišťuje poměrně bezproblémový průběh podnikání a jistotu pozice na trhu.

V bakalářské práci jsou zanalyzovány příjmy a výdaje podnikání mezi lety 2007 až 2014. Fyzická osoba neměla během tohoto období uzavřené žádné půjčky a dosahovala uspokojivých zisků.

Příjmy podnikatele plynou především z revizí hasicích přístrojů, ale také příjmy z jejich prodeje nejsou zanedbatelné. Nejvíce se na výdajích podnikání podílí náklady na materiál a také režijní náklady. Fyzická osoba investuje do nákupu automobilů, obměny a modernizace majetku, například nákupy vlastních plnicích zařízení hasicích přístrojů.

Konkurenceschopnost fyzické osoby v Pardubickém kraji, kde provádí revizní činnost, je na dobré úrovni, jak je možné vidět z vytvořené SWOT analýzy. Podnikání má dle analýzy vnitřního prostředí více silných stránek než slabých, u vnějšího prostředí se hrozby skoro vyrovnají příležitostem podnikatele.

V budoucnosti by měl podnikatel především uvažovat o rozšíření svého podnikání. Důvodem rozšíření by bylo zvýšení výkonnosti a především uspokojení neustále se zvyšující poptávky. Vhodný návrh pro vyřešení rostoucí poptávky by byl přijmout nového zaměstnance, i přes velkou nákladnost by bylo vhodné jeho přijetí na hlavní pracovní poměr. Jako další návrh na změnu lze zvažovat přechod z fyzické osoby na společnost s ručením omezeným. Tato změna není z důvodu zbytečné složitosti při přechodu doporučena jako jisté zlepšení. Podnikání fyzické osoby je dle provedených analýz konkurenceschopné a má velký potenciál.

9 Seznam použité literatury

Knižní zdroje

- [1] JÁČ, I., RYDVALOVÁ, P. a ŽÍŽKA, M. *Inovace v malém a středním podnikání*. Vyd. 1. Brno: ComputerPress, 2005, vi, 174 s. Business books (ComputerPress). ISBN 80-251-0853-8
- [2] JAKUBÍKOVÁ, D. *Strategický marketing*. 1. vyd. Praha: Grada, 2008, 269 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2690-8
- [3] KOVANICOVÁ, D. *Abeceda účetních znalostí pro každého*. 19., aktual. vyd. Praha: Bova polygon, 2009, 413 s. + 1 př. (10 s.) ISBN 978-80-7273-156-5
- [4] MOHELSKÁ, H. a PITRA, Z. *Manažerské metody*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2012, 343 s. ISBN 978-80-7431-092-8
- [5] Nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 1005/2009 o látkách, které poškozují ozonovou vrstvu
- [6] Nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 2037/2000 o látkách, které poškozují ozonovou vrstvu
- [7] PORTER, M. E. *Konkurenční výhoda: (Jak vytvořit a udržet si nadprůměrný výkon)*. Praha: Victoria Publishing, 1993, 626 s. ISBN 80-85605-12-0
- [8] Pozměňovací zákon č. 472/2005 Sb. zákona č. 86/2002 Sb. O ochraně ovzduší
- [9] Pozměňovací zákon č. 483/2008 Sb. zákona č. 86/2002 Sb. O ochraně ovzduší
- [10] Průvodní dokumentace Sdružení výrobců hasicích přístrojů Pardubice – Rosice nad Labem, 2014
- [11] SYNEK, M. a kol. *Manažerská ekonomika*. 5., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2011, 471 s. ISBN 978-80-247-3494-1
- [12] SYNEK, M. a kol. *Podniková ekonomika*. 3., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: Nakladatelství C.H.Beck, 2002, xxviii, 479 s. ISBN 80-7179-736-7
- [13] Technické podmínky pro servis hasicích přístrojů, Sdružení výrobců hasicích přístrojů v České republice, Pardubice – 1994
- [14] Technické podmínky pro servis hasicích přístrojů, Vydavatel PYROSERVIS a.s., Praha 1996
- [15] VEBER, J. a SRPOVÁ, J. *Podnikání malé a střední firmy*. 3., aktual. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2012, 332 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4520-6

- [16] VODÁČEK, L. a VODÁČKOVÁ, O. *Malé a střední podniky: konkurence a aliance v Evropské unii*. Vyd. 1. Praha: Management Press, 2004, 192 s. Malé a střední podnikání. ISBN 80-7261-099-6
- [17] Vyhláška č. 246/2001 Sb. o požární prevenci
- [18] Zákon č. 89/2012 Sb. občanského zákoníku, § 420
- [19] Zákon č. 455/1991 Sb. o živnostenském podnikání
- [20] Zákon č. 133/1985 Sb. o požární ochraně
- [21] Zákon č. 185/2001 Sb. o odpadech
- [22] Zákon č. 86/1995 Sb. o ochraně ozonové vrstvy Země
- [23] Zákon č. 86/2002 Sb. o ochraně ovzduší
- [24] Zákon č. 73/2012 Sb. o látkách, které poškozují ozonovou vrstvu, a o fluorovaných skleníkových plynech
- [25] Zákon č. 262/2006 Sb., zákoník práce, § 2
- [26] Zpravodaj Pyroservisu a.s., vydání 1/1997

Internetové zdroje

- 1) BusinessInfo.cz, Oficiální portál pro podnikání a export [online]. 2015 CzechTrade, 11. 12. 2013, [cit. 2015-07-24]. Dostupné na WWW: <http://www.businessinfo.cz/>>
- 2) Hastex & Haspr s.r.o., Hasicí přístroje [online]. 2016 hastex.cz [cit. 2016-03-10]. Dostupné na WWW: <<http://hastex.cz/hasici-pristroje>>
- 3) JARONĚK Petr, Historie podnikání v Čechách: Jak to všechno začalo a kdy vznikly první podniky? [online]. 2015 Mladypodnikatel.cz, 22. 3. 2013, [cit. 2015-08-25]. Dostupné na WWW: <<http://mladypodnikatel.cz/historie-podnikani-v-cechach-t4444>>
- 4) Odbor 61400, Zpráva o vývoji malého a středního podnikání a jeho podpoře v roce 2014 [online]. 2015 Ministerstvo průmyslu a obchodu, 24. 9. 2015, [cit. 2016-01-19]. Dostupné na WWW: <<http://www.mpo.cz/cz/podpora-podnikani/spolecenska-odpovednost-organizaci/>>
- 5) VOMÁČKA Petr, Povinná výbava v Evropě [online]. 2016 ÚAMK, 16. 6. 2014, [cit. 2016-02-25]. Dostupné na WWW: <<http://www.uamk.cz/item/2831-rozdily-v-povinne-vybave-v-evrope/>>
- 6) Sdružení výrobců hasicích přístrojů, Informace a ceny k nabízeným kurzům [online]. 2016 svhp.cz [cit. 2016-03-01]. Dostupné na WWW: <<http://www.svhp.cz/info.htm>>
- 7) SINECKÝ Filip, Ing., Porovnání podnikání OSVČ a „eseróčka“ [online]. 2016 portal.pohoda.cz, 29. 9. 2014, [cit. 2016-03-28]. Dostupné na WWW: <<http://portal.pohoda.cz/pro-podnikatele/chci-zacit-podnikat/porovnanipodnikani-osvc-a-eserocka/>>

8) TEPOSTOP®, společnost s ručením omezeným, Práškové hasicí přístroje [online]. 2016 tepostop.cz, [cit. 2016-04-01]. Dostupné na WWW: <<http://tepostop.cz/cs/obchod/product/hasici-pristroj-praskovy-typ-pg6le/>>

10 Přílohy

1. Příloha: Tabulka struktury výdajů

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Materiál	764 195 Kč	694 555 Kč	764 191 Kč	578 433 Kč	715 476 Kč	759 884 Kč	720 040 Kč	695 380 Kč
Mzdy	106 676 Kč	113 114 Kč	117 405 Kč	118 684 Kč	181 617 Kč	192 252 Kč	209 898 Kč	218 185 Kč
Mzdy poj.	57 000 Kč	57 000 Kč	48 078 Kč	53 630 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč
Pojistné	136 212 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč
Režie	767 729 Kč	478 726 Kč	662 233 Kč	468 586 Kč	341 155 Kč	373 752 Kč	472 922 Kč	468 077 Kč
DHM	49 592 Kč	57 571 Kč	9 771 Kč	45 246 Kč	59 299 Kč	4 995 Kč	47 410 Kč	15 476 Kč

2. Příloha: Tabulka vývoje položek v daňové evidenci

Vývoj položek v daňové evidenci	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Dluhodobý hmotný majetek	204 573 Kč	194 877 Kč	185 360 Kč	397 859 Kč	299 285 Kč	258 823 Kč	672 825 Kč	432 119 Kč	274 803 Kč
Peněžní prostředky v hotovosti	27 335 Kč	70 244 Kč	108 344 Kč	89 751 Kč	238 420 Kč	118 380 Kč	295 121 Kč	338 487 Kč	259 064 Kč
Peněžní prostředky na bankovních účtech	62 718 Kč	21 417 Kč	154 582 Kč	131 341 Kč	162 496 Kč	81 856 Kč	90 759 Kč	75 230 Kč	220 439 Kč
Zásoby	237 802 Kč	39 775 Kč	300 222 Kč	333 641 Kč	331 458 Kč	265 900 Kč	238 075 Kč	260 485 Kč	260 987 Kč
Pohledávky včetně poskytnutých úvěrů a půjček	64 616 Kč	65 669 Kč	65 776 Kč	61 676 Kč	88 367 Kč	81 531 Kč	80 793 Kč	129 066 Kč	90 288 Kč
Závazky včetně přijatých úvěrů a půjček	3 977 Kč	4 418 Kč	4 263 Kč	0 Kč	0 Kč	6 900 Kč	6 900 Kč	47 934 Kč	6 900 Kč

Oskenované zadání práce

Univerzita Hradec Králové
Fakulta informatiky a managementu
Akademický rok: 2015/2016

Studijní program: Ekonomika a management
Forma: Prezenční
Obor/komb.: Finanční management - anglický jazyk (fm-p-a)

Podklad pro zadání BAKALÁŘSKÉ práce studenta

PŘEDKLÁDÁ:	ADRESA	OSOBNÍ ČÍSLO
Kalašová Aneta	Chlum 77, Všešary - Chlum	I1301550

TÉMA ČESKY:

Konkurenceschopnost a výkonnost podniku

TÉMA ANGLICKY:

Competitiveness and efficiency of a company

VEDOUcí PRÁCE:

Ing. Martina Hedvičáková, Ph.D. - KE

ZÁSADY PRO VYPRACOVÁNÍ:

Cíl práce: Analýza současného ekonomického stavu vybraného podniku a doporučení pro další rozvoj.

Osnova práce:

1. Úvod
2. Cíl práce a metodika zpracování
3. Literární rešerše
4. Charakteristika podniku
5. Analýza konkurenceschopnosti a výkonnosti podniku
6. Shrnutí a doporučení
7. Závěr
8. Seznam použité literatury

SEZNAM DOPORUČENÉ LITERATURY:

Podpis studenta: Kalašová

Datum: 6.10.2015

Podpis vedoucího práce: Martina Hedvičáková

Datum: 6.10.2015