

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE



MARKETING

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

NÁZEV BAKALÁŘSKÉ PRÁCE/TITLE OF THESIS

Podnikatelský plán

TERMÍN UKONČENÍ STUDIA A OBHAJOBA (MĚSÍC/ROK)

Červen/2016

JMÉNO A PŘÍJMENÍ / STUDIJNÍ SKUPINA

David Pöllner / MAR 04

JMÉNO VEDOUCÍHO BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Ing. Pavel Kovařík

PROHLÁŠENÍ STUDENTA

Odevzdáním této práce prohlašuji, že jsem zadanou bakalářskou práci na uvedené téma vypracoval/a samostatně a že jsem ke zpracování této bakalářské práce použil/a pouze literární prameny v práci uvedené.

Jsem si vědom/a skutečnosti, že tato práce bude v souladu s § 47b zák. o vysokých školách zveřejněna, a souhlasím s tím, aby k takovému zveřejnění bez ohledu na výsledek obhajoby práce došlo.

Prohlašuji, že informace, které jsem v práci užil/a, pocházejí z legálních zdrojů, tj. že zejména nejde o předmět státního, služebního či obchodního tajemství či o jiné důvěrné informace, k jejichž použití v práci, popř., k jejichž následné publikaci v souvislosti s předpokládanou veřejnou prezentací práce, nemám potřebné oprávnění.

Datum a místo: 30. 4. 2016

PODĚKOVÁNÍ

Rád/-a bych tímto poděkoval/a vedoucímu bakalářské práce, za metodické vedení a odborné konzultace, které mi poskytl/a při zpracování mé bakalářské práce.

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

SOUHRN

1. Cíl práce:

Cílem práce je vytvořit podnikatelský plán pro chovnou stanici, která by se zabývala chovem akvarijních ryb.

2. Výzkumné metody:

Teoreticko-metodologická část je zpracována na základě studia odborné literatury a odborných internetových zdrojů.

Analyticko-praktická část byla vytvořena na základě polostrukturovaných rozhovorů s chovateli, prodejci, stavebním inženýrem a veterinářem. V této části byl využit plán zvládání rizik, Porterův model pěti sil a SWOT analýza.

Výsledky byly zpracovány základními matematickými metodami a převedeny do podoby tabulek a grafů.

3. Výsledky výzkumu/práce:

Na základě výzkumu autora bylo prokázáno, že i v dnešní době se lze touto podnikatelskou činností zabývat a dosahovat zisku i za předpokladu využití úvěru pro realizaci podnikatelského záměru. Podnikání v tomto segmentu představuje velmi striktně ohraničený rámec podnikání, který dává jasná kritéria pro vstup a stanovuje fixní prodejní popřípadě výkupní ceny za produkty.

Rizika, která byla identifikována, jsou zpracována i s postupy, jak jejich dopad eliminovat případně jim předcházet.

4. Závěry a doporučení:

Autor na základě propočtů sestavil podnikatelský plán včetně finanční části, která by měla být dostatečným podkladem pro zvážení případné realizace podnikatelského záměru s využitím moderních chovatelských technologií.

KLÍČOVÁ SLOVA

Podnikatelský plán, SWOT, Porterův model, živnost, akvaristika

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

SUMMARY

1. Main objective:

The aim of this thesis is to prepare a business plan for the breeding station, which would deal with breeding aquarium fish.

2. Research methods:

Theoretical and methodological part is based on the study of scientific literature and expert Internet resources.

Analytical and practical part was written based on interviews with farmers, retailers, a civil engineer and a veterinarian. In this part the risk management plan, Porter's five forces model and SWOT analysis were applied.

The results were processed with the basic mathematical methods and converted into tables and graphs.

3. Result of research:

Based on the author's research it has been proved that, even today, it is possible to conduct this kind of business and to make a profit even if the loan must be taken in order to carry out the business plan. Carrying on a business in this segment is a very strictly bordered framework of enterprise that gives clear criteria for entry and sets a fixed sales or possibly buying price for the products.

The recognized possible risks are processed together with methods how to eliminate their impact or how to prevent them.

4. Conclusions and recommendation:

Based on calculations the author drew up a business plan including its financial part, which should be a sufficient basis for considering the possible application of the business plan using modern breeding technologies.

KEYWORDS

business plan, SWOT, Porter's model, trade, aquarium

JEL CLASSIFICATION

M11 Production Management

M20 General

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Vysoká škola ekonomie a managementu

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Jméno a příjmení:	David Pöllner
Studijní program:	Ekonomika a management (Bc.)
Studijní obor:	Marketing
Studijní skupina:	MAR 04
Název:	Podnikatelský plán
Zásady pro vypracování (stručná osnova práce):	1. Úvod a cíle práce 2. Význam podnikatelského plánu pro potenciální investory a management podniku 3. Základní náležitosti podnikatelského plánu. Jeho struktura a vzájemná provázanost jednotlivých částí podnikatelského plánu 4. Charakteristika vybraného projektu a specifika trhu ve vazbě na podnikatelský plán. Podnikatelský plán vybrané společnosti včetně ekonomické části podnikatelského plánu 5. Shrnutí poznatků a závěrů z provedených analýz a zhodnocení předloženého podnikatelského plánu
Seznam literatury: (alespoň 4 zdroje)	• FOTR, J. : SOUČEK, I. <i>Podnikatelský záměr a investiční rozhodování</i>. 1. vydání. Havlíčkův Brod : Grada Publishing, 2005. ISBN 80-247-0939-2. • JAKUBÍKOVÁ, D. <i>Strategický marketing - Strategie a trendy</i>. 1.vydání. Praha : Grada Publishing, 2008 ISBN 978-80-247-2690-8. • STAŇKOVÁ, A. <i>Podnikáme úspěšně s malou firmou</i>. 1.vydání. Praha: C. H. Beck, 2007. ISBN 978-80-7179-926-9. • VEBER, J., SRPOVÁ, J. <i>Podnikání malé a střední firmy</i>. 3. aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2012. ISBN 978-80-247-4520-6.
Harmonogram:	• Zpracování cílů a metodiky do 31. 12. 2015 • Zpracování teoretické části do 15. 02. 2016 • Zpracování výsledků do 31. 03. 2016 • Finální verze do 15. 04. 2016
Vedoucí práce:	Ing. Pavel Kovařík

Prof. Ing. Milan Žák, CSc.
rektor

V Praze dne 15. 12. 2015

Prof. Ing.
Milan
Žák CSc.

Digitálně podepsal Prof. Ing. Milan Žák CSc.
DN: c=CZ, ou=Prof. Ing. Milan Žák CSc.,
o=Vysoká škola ekonomie a managementu s.p.a., st=Rektor,
serialNumber=CA-10340169,
serialNumber=DSCZ-113308764
Datum: 2015.12.15 17:46:41+01'00'

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Obsah

1 Úvod	1
2 Teoreticko-metodologická část	3
2. 1 Podnikatelský plán	3
2. 2 Struktura podnikatelského plánu	5
2. 3 Definice podnikání	9
2. 4 Akvaristický trh a jeho specifika	10
2. 5 Porterův model pěti sil	10
2. 6 SWOT analýza	10
2. 7 Metodika práce	12
3 Analyticko – praktická část	14
3. 1 Návrh podnikatelského plánu	14
3. 1. 1 Popis živnosti	14
3. 1. 2 Marketingový plán	15
3. 1. 3 Organizační plán	16
3. 1. 4 Plán produkce	16
3. 1. 5 Plán prodeje	17
3. 1. 6 Finanční plán	17
3. 2 Porterův model pěti sil	20
3. 2. 1 Nově vstupující – konkurence	20
3. 2. 2 Substituty / komplementy	21
3. 2. 3 Ohrožení ze strany dodavatelů	22
3. 2. 4 Zákazníci / odběratelé	23
3. 2. 5 Stávající konkurence	24
3. 3 Hodnocení rizik	26
3. 3. 1 Matice EFE a IFE	26
3. 3. 2 Plán zvládání rizik	26
3. 4 SWOT	29
3. 4. 1 O-T analýza	29
3. 4. 2 S-W analýza	29
4 Závěr	31
Literatura	
Přílohy	

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Seznam tabulek

Tabulka 1 Rozpis chovu

Tabulka 2 Dodavatelé

Tabulka 3 Spotřeba elektřiny

Tabulka 4 Spotřeba vody

Tabulka 5 Náklady na dopravu

Tabulka 6 Sociální pojištění 2016

Tabulka 7 Realistická varianta produkce

Tabulka 8 Optimistická varianta produkce

Tabulka 9 Pesimistická varianta produkce

Tabulka 10 Pesimistická varianta produkce

Tabulka 11 Cashflow

Tabulka 12 SWOT

Tabulka 13 Matice EFE

Tabulka 14 Matice IFE

Tabulka 15 Počáteční výdaje

Tabulka 16 Párové srovnání – Silné stránky

Tabulka 17 Párové srovnání – Slabé stránky

Tabulka 18 Párové srovnání – Příležitosti

Tabulka 19 Párové srovnání – Hrozby

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Seznam grafů

Graf 1 Scénáře

Graf 2 Návratnost investice

Graf 3 Bod zvratu

Seznam obrázků

Obrázek 1 Česká spořitelna (podnikatelský úvěr)

Obrázek 2 Komerční banka (podnikatelský úvěr)

Obrázek 3 Airbank (Podnikatelský úvěr)

Obrázek 4 Návrh stanice

1 Úvod

Česká republika patří mezi světovou velmoc v chovu akvarijních rybek a pěstování akvarijních rostlin. Chov akvarijních ryb je v České republice tradicí s více než stoletou historií. Přesto, že výkupní ceny díky levnému dovozu z Asie klesají a pro mnoho chovatelů se tento typ podnikání již nevyplatí provozovat, české akvarijní ryby mají světový ohlas a díky nástupu nových technologií je možné tento byznys stále v Čechách držet na výdělečné úrovni.

Tato bakalářská práce si klade za cíl zpracovat podnikatelský plán pro chovnou stanici, která se chce zabývat chovem a prodejem akvarijních ryb.

V teoreticko-metodologické části práce autor popisuje podnikatelský plán, jeho přínos pro zainteresované subjekty a zásady pro zpracování podnikatelského plánu. Dále uvádí druhy podnikatelských plánů, které zmiňují publikace společnosti Czechinvest a odborná literatura.

Autor v této části charakterizuje strukturu plánu, popisuje jednotlivé části podnikatelského plánu a uvádí, jaký obsah by měl být v každé části řešen. Na základě této rešerše byl následně zpracován samotný podnikatelský plán autora na chovnou stanici. Velký prostor je věnován i problematice rizik, která budou samostatně řešena v analyticko-praktické části práce.

Součástí této kapitoly je definice pojmů z oblasti podnikání. Kapitola charakterizuje pojmy podnikatel, podnik a živnost. V kapitole živnost jsou popsány náležitosti, které musí podnikatel splnit, aby mohl realizovat tento typ vázané živnosti. V části věnované akvaristickému trhu a jeho specifik jsou popsány dostupné informace o exportu, tržbách a konkurenci v tomto segmentu podnikání.

V závěru teoreticko-metodologické části je popsána metodika, která byla využita pro samotné zpracování bakalářské práce. Autor využil především pozorování a polostrukturovaných rozhovorů, dále byla využita metoda komparace, syntézy, indukce a dedukce.

Analyticko-praktická část je tvořena čtyřmi částmi. Předně je představen samotný návrh podnikatelského plánu, dále se práce zabývá Porterovým modelem pěti sil, hodnocením rizik a v závětu této kapitoly je zpracována SWOT analýza.

Návrh podnikatelského plánu autor rozdělil do šesti částí, postupně v jednotlivých částech rozebírá dílčí kapitoly podnikatelského plánu. V popisu firmy autor kromě sídla a základní charakteristiky uvedl i cíl, vizi a strategii chovné stanice. Samotná chovná stanice by vznikla stavební úpravou dvou lodních kontejnerů. Stanice by byla osazena do terénu na soukromém pozemku v blízkosti rodinného domu. Autor v rámci řešení stanice předpokládá využití alternativního řešení vytápění, které by přes vyšší pořizovací náklady vedlo v dlouhodobém horizontu k nižším provozním nákladům. Chovná stanice by se měla pro provozovatele stát vedlejším příjmem.

Marketingový plán se zabývá cenou, produkcí, distribucí ryb a jsou zde popsány i jednotlivé atributy chovaných ryb i s nároky pro chov. Tyto informace sloužily autorovi jako podklad pro zpracování finančního plánu.

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Organizační plán analyzuje pracovní dobu, zajištění lidských zdrojů a náplň práce. O samotný chov se kromě majitele bude starat jeden brigádník. Z důvodu vázané živnosti je zapotřebí odborného dozoru, který bude zaručen pravidelnou návštěvou veterináře s dostatečnou praxí v oboru. Účetnictví bude vedeno prostřednictvím služeb externí účetní firmy.

Pasáž plánu produkce rozebírá kapacitu chovu, kdy na základě obecně platného vzorce je určena maximální kapacita chovu s prostorovým řešením pro jednotlivé druhy ryb. Plán prodeje definuje cílové a celkové trhy chovné stanice. Pro samotnou kalkulaci ceny je využita metoda dělení homogenních produktů, jelikož doba odchovu a požadavky i náklady jsou pro všechny druhy jednotné.

Velkou pozornost věnuje autor ve své práci samotnému finančnímu plánu. Tato část obsahuje vybrané ekonomické ukazatele, bod zvratu a návratnost investic společně s kalkulací nákladů, plánem tržeb, počáteční rozvahou společnosti a výkazem zisků a ztrát. Posledním bodem finančního plánu je cashflow stanice. Autor kalkuluje s reálnou představou objemu výroby na své spodní deklarované produkci, kterou uvádí akvaristická literatura. Tato část je doplněna o optimistickou i pesimistickou variantu plánu tržeb; pesimistická varianta je koncipována na samotné hranici rentability.

Porterův model se zabývá tradičními problémy této metody, jako jsou překážky vstupu na trh, konkurencí a substituty. Model byl na základě studia odborné literatury v bodě substitutů doplněn o komplementy. V této části je popsáno i ohrožení ze strany dodavatelů, zákazníků, popřípadě odběratelů, charakterizována je zde stávající konkurence.

Hodnocení rizik je třetím bodem analyticko-praktické části, kde jsou popsána rizika, která vznikla na základě rozhovorů s odborníky a se zainteresovanými osobami. V plánu zvládání rizik jsou rizika podrobně popsána i s řešením eliminace hrozeb. Jako reziduální riziko autor stanovil makroekonomickou situaci, která výrazně ovlivňuje chuť investovat do akvaristického hobby. Toto riziko je doplněno o predikci ČNB a serveru EY.com, která předpokládá pozitivní vývoj ekonomiky v nadcházejících letech.

V závěru praktické části je řešena SWOT analýza, v níž autor na základě informací z rozhovorů stanovil příležitosti a hrozby chovné stanice společně se silnými a slabými stránkami. Analýza je řešena i v otázce externí a interní analýzy.

Do příloh této práce autor umístil tabulky a grafy, které jsou zpracovány na základě autorovy kalkulace a uvedená data byla získána na základě studia odborné literatury. V případě kalkulace podnikatelského úvěru autor použil online kalkulaček, které jsou volně k dispozici na stránkách bank.

V závěru práce autor v rámci vlastní přínosu stanoví, zda je možné i v dnešní době za předpokladu velké zahraniční konkurence, tlaku na ceny a malé výrobní kapacity v tomto oboru plnohodnotně podnikat.

2 Teoreticko-metodologická část

Bakalářská práce se v následující kapitole zaměřuje zprvu na podnikatelský plán, kde jsou charakterizovány přínosy podnikatelského plánu, zásady na jeho zpracování, dále pak druhy plánu a subjekty, kterým je podnikatelský plán určen.

V další části je popsána struktura podnikatelského plánu se zaměřením na finanční plán a jsou zde definovány pojmy z oblasti podnikání s provázáním živnosti a specifík akvaristického trhu. Závěrem autor uvádí metodiku práce a základní rysy SWOT analýzy a Porterova modelu pěti sil.

2. 1 Podnikatelský plán

Dle CzechInvestu (2005, s. 35) je podnikatelský plán dokument, kde podnikatel popisuje a vysvětluje svůj podnikatelský záměr. Takový plán má mít určitou posloupnost, která je určena konvencemi, ale zároveň se jedná o dokument logický a vcelku jednoduchý. Tento dokument je určen pro samotného podnikatele, kde jasně vytyčí své cíle, uvědomí si zde své úskalí a bariéry, které ho budou při realizaci provázet a určit časový horizont realizace, ale také slouží jako podklad při realizaci půjčky popřípadě žádosti o nový kapitál.

Přínosy podnikatelského plánu

Veber (2012, s. 96) vidí přínos podnikatelského plánu především v analýze vnějšího okolí, která může napomoci při orientaci v politické situaci, legislativě, možnostech domácí ekonomiky a například v daňové soustavě. Mezi další přínosy lze zařadit predikci finančních toků, zjištění potřeby a tvorby finančních prostředků z podnikatelské činnosti a odhalení slabín a rizik v budoucích záměrech společnosti.

Zásady pro zpracování podnikatelského plánu

Veber dále uvádí, že podnikatelský plán by se měl držet obecně platných zásad. Cílem těchto zásad, není zpracovatele plánu omezit, ale zvýšit jeho rating v očích externích subjektů, které mají k dispozici plány i jiných firem, které chtějí také zapůsobit.

Dle autora by podnikatelský plán měl být především srozumitelný. Zpracovatel plánu se měl vyjadřovat jednoduše a neprezentovat příliš mnoho myšlenek v jedné větě. Pro přehlednost je lepší využívat tabulky a především veškeré formulace by měly být podloženy čísly.

Veber doporučuje tento dokument zpracovat logicky. Jednotlivé myšlenky v plánu musí na sebe navazovat, musí být podloženy fakty a tvrzení si nesmí napříč plánem odporovat. Časový průběh je doporučeno ztvárnit pro přehlednost graficky.

Fakta by měla být napsaná uvážene a srozumitelně, hlavní myšlenky či závěry by neměly být uvedeny stručně. Údaje uvedené v plánu musí být pravdivé a predikovaný vývoj reálný.

Přesto, že je problém se orientovat v současném světě a jeho chaotické realitě, je nutné, aby autor podnikatelského plánu identifikoval a respektoval rizika, která předpovídá v budoucím vývoji. Důvěryhodnost plánu zvyšuje i variantnost navrhovaných řešení v kritických momentech společnosti, jak popisuje autor.

Druhy podnikatelského plánu

CzechInvest (2005, s. 36) udává následující typy podnikatelských plánů. Podnikatel by měl mít hned několik řešení svého záměru a vždy na základě situace přijít s optimálním řešením, které je vhodné pro danou chvíli.

a) Elevator pitch – prezentace ve výtahu

V případě tohoto typu se jedná o verbální prezentaci, která trvá maximálně minutu. Je určena pro nenadálé situace, v nichž člověk neví, kdy a komu bude své záměry představovat. Má být schopen zaujmout během krátké chvíle, minuty, např. potencionálního obchodního partnera.

b) Executive summary

Tento typ podnikatelského plánu má rozsah jedné stránky dokumentu o formátu A4. Stejně jako v předchozím bodě, Elevator pitch, se jedná o plán určený pro mimořádné situace, kdy se podnikatel může setkat s někým, kdo by mohl být nápomocen pro získání potřebného kapitálu a není čas zdržovat jej detaily.

c) Zkrácený podnikatelský plán

Tento plán musí obsahovat všechny body podnikatelského plánu. Informace v něm uvedené jsou řešeny pouze povrchně a je vhodné ho použít v případě, kdy podnikal, nechce vyložit všechny karty na stůl v jeden okamžik.

d) Plný podnikatelský plán

Plný podnikatelský plán by jeho autor měl dát k dispozici pouze za předpokladu, že aktéři podepsali smlouvu o utajení, v nichž se investor zavazuje, že veškeré informace v něm obsažené použije pouze za účelem zvážení projektu.

e) Internetová verze

CzechInvest uvádí, že některé firmy dávají k dispozici na web první tři typy podnikatelského plánu a vidí v tomto moderní formu sdílení dat, na druhou stranu tento typ sdílení může „zavánět zoufalstvím“. Tyto typy plánu by měly být chráněny minimálně heslem.

Subjekty podnikatelského plánu

CzechInvest (2005, s. 35) tvrdí, že podnikatelský plán je primárně určen samotnému podnikateli. Díky dobrému podnikatelskému plánu bude mít podnikatel jasně vytyčené cíle, uvědomí si veškerá úskalí, bariéry a bude mít reálný časový horizont.

Investor

V případě využití rizikového kapitálu je nutná účast investorů. V tomto případě, jak uvádí CzechInvest je tvorba podnikatelského plánu nezbytným prvkem, kterým podnikatel přesvědčí investora, že zvážil možná rizika projektu. Podnikatelský plán určený pro investory by měl být zaměřen na zhodnocení kapitálu.

Banka

V případě spoluúčasti banky na podnikatelském záměru v podobě úvěru je podnikatelský plán důležitým dokumentem, kterým podnikatel přesvědčí banku, že si je vědom všech krizových momentů, které mohou v době splacení úvěru nastat. Banku na rozdíl od investora nezajímá úspěšnost v podnikání, pouze ji zajímá schopnost dostát závazků vůči ní, popisuje publikace CzechInvest.

2. 2 Struktura podnikatelského plánu

Veber (2012, s. 98) upozorňuje, že podnikatelský plán nemá pevnou strukturu, ovšem existuje určitá konvence pro vypracování podnikatelského plánu. Autor vidí jako hlavní motivaci k sestavení plánu nedostatek kapitálu, což právě vede k jeho uspořádání. Určité části jsou vytvořeny na základě predikce, jelikož autor plánu nemá a nemůže mít informace pro budoucí vývoj svého podnikání.

Jako příklad struktury podnikatelského plánu vidí autor: obsah shrnutí, popis podnikatelské příležitosti, všeobecný popis firmy, klíčové osobnosti, produkty, potenciální trhy, okolí firmy a konkurence, prodej, výroba, personální otázku, finanční plán, rizika podnikatelského plánu a přílohy.

Obsah

Veber doporučuje obsah do podnikatelského plánu zařadit. Jeho hlavní přínos vidí v základní schopnosti rychle se orientovat v dokumentu, neboť zbytečné hledání může čtenáře bezdůvodně rozladit. Obsah dle mínění autora by měl být omezen maximálně do tří úrovní nadpisů.

Shrnutí

V této části podnikatelského plánu je důležité uvést stručný přehled toho, co bude na následujících stranách rozebráno podrobněji. Tato kapitola by se zároveň neměla stát úvodem celého plánu. Po přečtení shrnutí by měl být čtenář motivován k detailnějšímu průzkumu samotného plánu. Rozsah shrnutí je individuální, ale neměl by překročit sedm stran. Záměr shrnutí by měl být podat přesvědčivý obraz o cílech firmy, cestách k jeho dosažení a přehled potřebného kapitálu s mírou jeho zhodnocení, jak uvádí autor.

Popis podnikatelské příležitosti

Kapitola plánu podrobně popisuje zejména, v čem spočívá podnikatelská příležitost společnosti, zda společnost našla mezeru na trhu, nebo zda přišla s nějakým inovativním technickým principem. V této kapitole je důležité čtenáře přesvědčit, že právě zmiňovaná společnost je ta pravá pro realizaci záměru. Je nutné uvést, kdo službu či produkt potřebuje a co mu přináší. Autor plánu by se měl zaměřit zejména na stručný popis produktu, konkurenční výhodu a užitek pro zákazníka.

Všeobecný popis firmy

Veber (2012, s. 100) udává, že v této části podnikatelského plánu by měla být shrnuta dosavadní existence firmy. Datum vzniku, sídlo firmy, majitelé společnosti, dále pak představení hlavního produktu a motivace k založení. V tomto bodě je nasnadě uvést zajímavosti z historie firmy, například získání patentu, splnění podmínek pro certifikaci, případně vítězství v soutěži. Všechny údaje musí být dohledatelné a zajímavosti zde zmíněné by měly být datovány minimálně v rozsahu 3 let zpět. Příložením účetní rozvahy, ukazatelů finanční analýzy a zhodnocení konkurenčního postavení firmy bude mít investor jasnou představu o charakteristikách firmy.

Kromě samotné historie firmy je nasnadě v této části definovat vizi, dlouhodobé cíle a strategii společnosti. Vize popisuje, čím chce firma být a o jaký budoucí stav usiluje. S vizí by se měli seznámit všichni zaměstnanci společnosti. Dlouhodobý cíl by měl být definovaný za pomoci metody SMART. Cíl musí být specifický, měřitelný, ambiciózní, reálný a terminovaný. Strategie stanovuje, jakými prostředky dosáhneme stanovených dlouhodobých cílů, tvrdí Veber.

Klíčové osobnosti

V případě klíčových osobností musí autor práce uvést, jaké hlavní představitele společnost má. Dle Vebra firma musí mít ve svém čele schopné manažery, kteří jsou si vědomi možností firmy a umí využít konkurenční výhody.

Produkty

Staňková (2007, s. 45) doplňuje, že nedílnou součástí celé publikace je definice produktu. Produktem je míněn i nehmotný produkt, jakým jsou služby nebo software popřípadě jiné produkty duševního práce. Produkty lze nabízet několika způsoby:

- úzce specializovaný produkt pro široce definovaný tržní segment;
- široká paleta produktů pro úzkou cílovou skupinu;
- různorodé produkty pro široce definovaný trh.

Potenciální trhy

Srbová (2011, s. 19) upozorňuje, že při realizaci podnikatelského plánu lze uspět za předpokladu, že existují trhy, které budou mít zájem o nabízené produkty nebo inovace. Investory či společníky budou zajímat fakta o trzích a možnostech se na nich uplatnit.

Podnikatel musí proto prokázat existenci takovýchto trhů. V podnikatelském trhu by se měla objevit informace o celkovém trhu a cílovém trhu.

Okolí firmy a konkurence

Veber (2012, s. 101) popisuje firmu jako živý organizmus, který neexistuje osamoceně. Každá firma je obklopena prostředím, jež ovlivňuje její chování a působí na ni. Firma si musí být vědoma, v jakém prostředí se pohybuje a toto prostředí dobře znát, protože právě v tomto prostředí na firmu čekají možné příležitosti i hrozby, se kterými se musí vypořádat. Podnikatel by měl umět analyzovat prostředí své firmy a sledovat případné vývojové trendy, protože jsou nezbytné pro další úspěšný vývoj jeho společnosti. Především se jedná o ekonomické činitele, technologické činitele, přírodní faktory, politickou situaci a legislativní podmínky.

Autor uvádí, že téměř každá firma má své konkurenty, a proto je jejím úkolem prosadit se na trhu lépe než její konkurence. Proto by každá firma měla znát své silné a slabé stránky. Prvním úkolem při analýze konkurence je zjistit, kdo je konkurencí firmy, kdo prodává srovnatelné výrobky, případně, kdo má v úmyslu je prodávat.

Prodej

Autor vidí prodej jako činnost, která souvisí s trhem. Do této části lze zahrnout analýzu trhu, plánování obratu, opatření na podporu prodeje či reklamu. Investor by měl zvážit, jaké kroky budou zapotřebí od prvního kontaktu se zákazníkem k finálnímu vyřízení zakázky. Jakým způsobem konkurence provádí prodej a jakými postupy, kdo u zákazníků rozhoduje o koupi, jak dlouho rozhodovací proces trvá, jaká opatření na podporu prodeje investor plánuje, počet pracovníků, kteří se budou odbytem zabývat.

Výrobní kapacita je nedílnou součástí rozvahy o prodeji. Čtenář musí být přesvědčen, že podnikatel má představu o kapacitních rezervách ve své výrobě. Je nutné přesvědčit, že celý výrobní proces je optimalizován. V případě využití kapacit externích firem, je třeba uvést, s jakým výsledkem probíhalo jednání, případně doložit smlouvu.

Z hlediska dodavatelů je nutné vyjmenovat komponenty, které jsou klíčové pro produkci a které mají vysoké nákupní riziko. Autor plánu by měl uvést především možné výkyvy surovin a materiálů, počet dodavatelů, konkurenční prostředí na trhu jednotlivých dodavatelů, dodržování termínů ze strany dodavatelů a dostupnost surovin a materiálů do budoucna.

Prostá kalkulace dělením

Strouhal (2013, s. 107) doporučuje kalkulaci dělením u stejnorodých homogenních výrobků. Výpočet ceny výrobku je dán podílem celkových nákladů za časové období a množství produkce za dané období.

Personální otázky

Veber (2012, s. 102) doporučuje, na konci každé kapitoly uvést personální řešení pro daný útvar. Výsledkem je jasná představa personálního složení firmy, minimální počet zaměstnanců,

jejich kvalifikace i další hlediska s tím spojená např. jaké nároky budou kladené na jednotlivé zaměstnance firmy. Také je navrhováno zmapovat a do podnikatelského plánu uvést situaci na trhu práce v daném regionu.

Výklad této otázky by měl být doplněn o tabulku, kde bude uveden seznam pracovníků v jednotlivých oblastech, včetně informace o jejich kvalifikaci, hrubé mzdě a platu. Přesné údaje o osobních nákladech se uvedou ve finančním plánu

Finanční plán

Veber (2012, s. 104) Tato kapitola převede veškeré předchozí informace podnikatelského záměru do finanční podoby. Představuje reálnost podnikatelského záměru. Výstupem finančního plánu je:

- plánový výkaz zisku a ztrát;
- plánová rozvaha;
- a plán peněžních toků (cash flow).

Plánované výkazy jsou doplněny komentářem. Pro všechny výstupy finančního plánu musí být reálné podklady. Minimální plánovací období musí být zpracováno do doby plánovaného zisku popř. kladného salda peněžních toků.

Externí subjekty je nutné přesvědčit o dlouhodobé rentabilitě podnikatelského záměru. Součástí finančního plánu by se měl stát i bod zvratu, který informuje o množství produkce, jež je zapotřebí pro rovnost nákladů a tržeb. Tento ukazatel je vhodné aplikovat i na využitelnost výrobní kapacity.

Návrh na financování projektu připojíme v případě využití cizích zdrojů. V případě tohoto financování je zapotřebí uvést její výši, dobu splatnosti a podmínky, za kterých budou finance poskytnuty. Vhodné je připojit realistickou, pesimistickou a optimistickou variantu finančního plánu.

Zdroje financování

Veber (2012 s. 105) uvádí, že zdroje financování lze dělit na dva typy a to na zdroje vlastní a cizí. K vlastním zdrojům financování patří vklady vlastníků, zisk a odpisy hmotného, ale i nehmotného dlouhodobého majetku. V případě cizích zdrojů u malých a středních firem se nejčastěji využívá úvěrů, leasingů, dluhopisů a rizikového kapitálu.

Bod zvratu

Fotr (2011, s. 182) jinak řečeno kritickým bodem se rozumí hodnota ovlivňujícího hospodářského výsledku. Bod zvratu musí dosáhnout určité hraniční hodnoty určeného ekonomického kritéria. Nejčastěji se využívá kritéria zisku. V takovém případě bod zvratu nastane v případě, kdy firma dosáhla nulového zisku. Výnosy projektu pokryly jeho náklady.

Návratnost investice

Janda (2011, s. 44) charakterizuje návratnost investice jako dobu, za kterou zjistí investor návratnost své vložené investice. Návratnost investice lze stanovit v měsících, letech popřípadě v týdnech a dnech. Doba se určuje na základě toho, do čeho investor vkládá své finanční prostředky.

Rizika podnikatelského plánu

Riziko podnikatelského plánu chápe Veber jako pomyslnou odchylku od cíle. Analýza rizik poskytne dva pohledy na podnikatelský plán a stane se podkladem pro přípravu opatření, která by byla zapotřebí podniknout pro eliminaci těchto rizik. Tato kapitola v podnikatelském plánu dá jasný signál čtenáři, že autor plánu si je vědom rizik a dokáže při jejich výskytu podniknout příslušná opatření.

2. 3 Definice podnikání

Za podnikání lze dle Srbové (2011 s. 18) považovat činnost, jejímž smyslem je vytvářet něco navíc, určité přidané hodnoty, které mohou mít jak finanční, tak nefinanční formu. Proces podnikání má sekvenční charakter, a proto je zapotřebí jej rozdělit na dílčí kroky. Typickými rysy podnikání je soustavnost, tedy činnost, která je opakována. Samostatnost tedy schopnost pracovat samostatně. Vlastní jméno a odpovědnost jsou dalšími rysy podnikání, kdy podnikatel jedná pod svým jménem či názvem na vlastní riziko. Poslední rys je dosažení zisku, kterého nemusí být dosaženo.

Podnikatel

Veber (2012, s. 15) vymezuje pojem podnikatel jako osobu, která realizuje podnikatelské aktivity a uvědomuje si riziko rozšíření nebo naopak ztráty vlastního kapitálu. Dále by tato osoba měla rozpoznat příležitosti a mobilizovat zdroje a prostředky k dosažení podnikatelského cíle.

Podnik

Veber dále uvádí, že od slov podnikání a podnikatel je jen krůček od pojmu podnik. Nejčastěji se o tomto pojmu hovoří jako o subjektu, kde dochází k přeměňování zdrojů ve statky, popřípadě o místu, kde dochází k podnikatelským aktivitám. Podnikem se také rozumí subjekt, který vykonává hospodářskou činnost, bez ohledu na to, jakou právní formu subjekt má. K těmto subjektům patří i osoby samostatně výdělečně činné.

Živnost

Veber (2012, s. 16) charakterizuje pojem živnost jako podnikání v malém rozsahu, obvykle přímo živnostníkem popřípadě jeho rodinou. Živnost lze charakterizovat jako soustavnou činnost, která je provozována samostatně a vlastním jménem na vlastní zodpovědnost. Účelem je dosažení zisku za podmínek stanovených zákonem.

Obchod se zvířaty určenými pro zájmové chovy

V případě chovu akvarijních ryb je nutná vázaná živnost, která je upravena zákonem č. 309/2000sb. Osoba, která chce podnikat se zvířaty pro zájmové chovy, musí splňovat následující předpoklady:

- vysokoškolské vzdělání zaměřené na chovatelství popřípadě zootechniku a musí být splněna praxe 1 roku;
- jiné vysokoškolské vzdělání příbuzného směru a 2 roky odborné praxe;
- středoškolské vzdělání v oboru chovatelství případně zootechnika a 4 roky praxe.

2. 4 Akvaristický trh a jeho specifika

Server euro (2011) popisuje současný trh s akvarijními rybičkami jako ozdobu českého vývozu. V současné době patří české ryby na druhé místo na světě a na první místo v Evropě z hlediska exportu. Největší konkurencí je v současné době dovoz z ryb z jihovýchodní Asie. Dle serveru jsou české ryby přesto stále považovány za osvědčenou kvalitu. Oficiální data prý zachycují pouze část vývozu této komodity, která v oficiálních datech činí 289 milionů korun v roce 2010. Tato čísla zahrnují pouze velké exportéry. V tuzemsku se obrat akvaristického hobby pohybuje v řádech několik miliard korun a na světovém obchodu se tak podílí 8 %.

2. 5 Porterův model pěti sil

Keřkovský (2006, s. 53) popisuje Porterův model konkurenčního prostředí jako nástroje analýzy oborového okolí podniku. Model vychází z domněnky, že strategické pozice firmy působí v určitém odvětví na trhu. Tento model je určen pěti základními faktory:

1. vyjednávací silou zákazníků;
2. vyjednávací silou dodavatelů;
3. hrozbou vstupu nových konkurentů;
4. hrozbou substitutů;
5. rivalitou firem působících na daném trhu.

Keřkovský dále upozorňuje, že Porter ve svém modelu nezohlednil rozdíl substitutů a komplementů. Autor upozorňuje, že by v modelu tento rozdíl měl být zohledněn, jelikož tyto statky, mezi které lze zařadit například pohonné hmoty, mohou při nákupu auta ovlivnit situaci na trhu stejně významně jako substituty.

2. 6 SWOT analýza

Jakubíková (2013, s. 129) popisuje SWOT analýzu jako metodu, při které může firma zjistit, do jaké míry je její strategie silná, případně, kde jsou její slabá místa a jak si firma povede se změnami, které mohou nastat v prostředí. Analýza silných a slabých stránek, příležitostí a hrozeb je tvořena v základu dvěma analýzami a to analýzou SW a analýzou OT. Jakubíková doporučuje začít analýzou OT – příležitosti a hrozby. Tyto faktory přicházejí z vnějšího prostředí firmy a to z makroprostředí i mikroprostředí. V rámci makroprostředí lze řešit faktory

politicko-právní, ekonomické, sociálně-kulturní a technologické. V případě mikroprostředí jsou řešeni zákazníci, dodavatelé, odběratelé, konkurence a veřejnost. Po analýze OT je zapotřebí vytvořit analýzu SW, která popisuje vnitřní prostředí firmy. V rámci vnitřního prostředí vystihuje cíl, systém, procedury, firemní zdroje, materiální prostředí, firemní kultura, mezilidské vztahy, organizační struktura a kvalitu managementu.

Externí analýzy – matice EFE

Fotr J. (2012, s. 41) popisuje externí analýzu jako seznam příležitostí a hrozeb. Hodnocení této analýzy lze provést i prostým zhodnocením obsahu. Cílem je vybrat takové faktory, které mají zásadní vliv na strategický záměr podniku. Identifikované faktory lze chápat jako faktory rizikové, ať s kladným či záporným vlivem. Každému faktoru je třeba přidělit odpovídající váhu nejlépe v rozsahu 0,00 – 1,00. Faktor je třeba vynásobit stupněm jeho vlivu na podnik, a tak lze dosáhnout váženého ohodnocení. Celkové ohodnocení ukazuje na citlivost záměru na externí prostředí. Nejvyšší citlivost má hodnotu 4, nejnižší citlivost hodnotu 1 a střední citlivost dosahuje hodnocení 2,5.

Interní analýza – matice IFE

Výsledkem interní analýzy je definování silných a slabých stránek podnikatelského záměru, dále uvádí Fotr. Cílem interní analýzy je objektivně zhodnotit postavení firmy a posoudit potenciál realizovat strategický záměr. Hodnocení interní analýzy je totožné s maticí EFE. Silná pozice odpovídá hodnocení 4, slabá pozice hodnocení 1 a průměrná interní síla je ohodnocena 2,5.

Metoda párového srovnání

Fotr (2005 s. 313) v rámci porovnání dílčích činitelů doporučuje metodu párového srovnání, kdy dochází k porovnání 2 kritérií v čtvercové matici na základě významnosti 1 z nich. Jedním z kritérií může být škála 0 – 1.

Rozhovor s respondentem

Kozel (2006, s. 152) doporučuje předem naplánovat celý rozhovor. Důležité pro správný průběh rozhovoru je uvědomění si, v jakém prostředí a za jakých okolností celý rozhovor probíhá a jak může tato atmosféra ovlivňovat odpovědi respondenta.

Sedláková (2014, s. 210) rozděluje rozhovor na čtyři typy:

- standardizovaný řízený;
- strukturovaný;
- polostrukturovaný;
- hloubkový.

Pro účely této bakalářské práce byl zvolen rozhovor polostrukturovaný, který je dle Sedlákové charakteristický otázkami, jež vznikají v průběhu dotazování, a autor rozhovoru si předem určí okruhy, v kterých bude rozhovor veden. Zápis z rozhovorů je uveden v přílohách.

2. 7 Metodika práce

Teoretická část práce je sepsána na základě literárních podkladů a odborných internetových článků. Primárními zdroji literatury byla databáze Google Books a odborné publikace knih nakladatelství Grada. Internetové sekundární zdroje byly nalezeny prostřednictvím vyhledávače Google.

Praktická část byla vypracována, na základě rozhovorů s prodejcem, chovatelem ryb a obchodním zástupcem, kteří byli osloveni ohledně vypracování této bakalářské práce.

Hlavní úlohou praktické části bylo získat validní podklady, na základě kterých by bylo možné vypracovat a realizovat podnikatelský záměr.

V práci byly použity následující vědecké metody:

- rozhovor polostrukturovaný;
- pozorování;
- komparace;
- syntéza;
- indukce a dedukce.

SWOT analýza a rizika projektu byla sestavena na základě rozhovoru s chovatelem a v rámci diskuse s veterinářem a budoucím potencionálním brigádníkem M. Fejfarlem. Pro samotnou SWOT analýzu byla využita metoda párového srovnání a matic EFE a IFE.

Porterův model a kalkulace v rámci finančního plánu podnikatelského záměru autor zpracoval za pomoci rozhovoru a pozorování. Zápis rozhovorů je umístěn v přílohách práce. V rámci zpracování práce byly absolvovány následující rozhovory:

- J. Černá – Hornbach Praha;
- K. Masár – Chovná stanice Pardubice;
- P. Starý – Burza ryb Praha;
- L. Ludvíkovou – Aquafish.

Pozorování

Pro zpracování samotného řešení stanice byla využita metoda pozorování na základě návštěvy chovné stanice v Pardubicích. Při návštěvě burz byla pozorována frekvence nákupů a preference stánku na základě prodáváných druhů akvarijních ryb.

Komparace

Autor ve své práci poukazuje na srovnání jevů, které se mu v rámci pozorování a rozhovoru shodovaly, ale především uvádí odlišnosti mezi nimi.

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Syntéza

V rámci rozhovoru s respondentem se autor snažil hledat sjednocující prvky, které by mu umožnily poukázat na zákonitosti dané problematiky.

Indukce a dedukce

Práce si klade za cíl s pomocí těchto metod docílit zobecnění závěrů příčin chování respondentů a na základě teoretické části ověřit tyto informace z hlediska praktického využití.

3 Analyticko – praktická část

Praktická část práce rozebere navrhovaný podnikatelský plán s hodnocením rizik projektu, Porterův modelem pěti sil a analýzou SWOT. Přepisy rozhovorů, grafy a tabulky jsou umístěny v přílohách bakalářské práce.

3. 1 Návrh podnikatelského plánu

V návrhu podnikatelského plánu autor analyzuje samotné charakteristiky podniku, dále se zaměří na její marketingový plán v podobě prodeje, dále na organizační zajištění stanice, plán produkce a v poslední části bude rozebrán finanční plán firmy s finančními ukazateli v podobě bodu zvratu a návratnosti investice, přehled dodavatelů je umístěn v tabulce 2.

3. 1. 1 Popis živnosti

Podnik se hodlá zabývat chovem akvarijních ryb se zaměřením na chov ryb čeledi živorodkovití. Ryby tohoto druhu jsou vhodné i pro začátečníky a díky kombinaci své snášenlivosti a nenáročnosti jsou velmi vyhledávány.

Z hlediska legislativy je pro získání živnostenského oprávnění zapotřebí odborného dozoru, který má požadovanou 5 letou praxi v oboru veterinářství. Tento dozor bude zajišťovat MVDr. K. Chvátal. Samotný majitel má patnáct let praxe v rekreačním chovu akvarijních ryb.

Hlavním cílem a strategií jak uspět v konkurenčním prostředí je vytvořit inovativní provoz s využitím moderních technologií, které by ji měly odlišit od konkurence. Do 6 let by chovná stanice chtěla nabízet 18 druhů ryb. Návrh stanice je vidět na Obrázek č. 4.

Vizí chovné stanice je dodávat na trh kvalitní a zdravé ryby a zařadit se tak po bok českých chovatelů, kteří mají v chovu akvarijních ryb již tradiční postavení.

Klíčovou osobností tohoto provozu je sám majitel, který se bude společně s brigádníkem starat o chod celé stanice. Součástí provozu bude také návštěva veterináře, která bude probíhat 1x měsíčně a využití externích služeb účetní firmy.

Sídlo

Chovná stanice vznikne na pozemku v Jesenici u Prahy, kde majitel vlastní rodinný dům. Sídlo vznikne přestavbou dvou lodních kontejnerů, které budou osazeny do terénu pozemku a kromě podnikatelské činnosti je bude možné využívat k rekreační činnosti, míněno po je využití střechy kontejnerů, kde vznikne funkční terasa. Samotná chovná stanice bude obsahovat 18 chovných a 18 odchovných nádrží. V prostoru stanice bude umístěno i drobné zázemí pro chod stanice, v podobě stolu a regálu. Ostatní zázemí v podobě sociálního zařízení a kanceláře bude zajištěno v rodinném domě na pozemku.

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Předmět podnikání

Předmětem podnikání je chov domácích a zoologických zvířat, který podléhá vázané živnosti.

V souvislosti s ohlášením živnosti bude nutné uhradit poplatek 1000 Kč.

3. 1. 2 Marketingový plán

V rámci marketingového plánu bude popsán produkt chovné stanice, rozuměna je produkce ryb, dále budou na základě rozboru nákladů stanoveny náklady a ceny. V rámci této kapitoly autor popíše plánovanou distribuci a propagaci produktu.

Produkt

V případě chovné stanice je hlavním produktem chov živorodek. Stanice má v plánu chovat následující druhy ryb:

- živorodka duhová;
- živorodka Endlerova;
- plata skvrnitá;
- mečovka mexická.

Živorodky

Hieronimus (2015, s. 5) uvádí, že se tento druh od doby svého objevení před více než 100 lety zařadil mezi nejoblíbenější akvarijní ryby, které jsou okrasou každého akvária. Do dnešních dní existuje celá řada barevných variant, díky cílenému šlechtění divokých forem těchto ryb. V současné době existuje celá řada barevných i tvarových standardů, které nalezneme u samců tohoto druhu ryb.

Odchov živorodek

Hieronimus (2015, s. 40) uvádí, že živorodky rodí živá mláďata každé čtyři až šest týdnů. Počet mláďat se liší v závislosti na šlechtěnosti samice. Divoké formy rodí mezi 10 – 40 mláďaty, u šlechtěných forem lze dosáhnout porodnosti kolem 150 za čtyři až šest týdnů. Živorodky svá mláďata požírají, proto je nutné samice umístit před porodem do porodniček, případně osázet akvárium velkým množstvím rostlin, ve společném akváriu musí chovatel počítat se ztrátami. Oplodnění samic probíhá celoročně a jedno oplodnění vystačí na několik vrhů.

Cena

Ceny v tomto segmentu podnikání jsou na základě pozorování fixně stanoveny. Při rozhovoru s obchodní zástupkyní Lenkou Ludvíkovou z firmy Aquafish, byly autorovi poskytnuty informace ohledně výkupu živorodek. Samci jsou vykupováni za 7 Kč a samice lze vykoupit za cenu 5 Kč. Autor v této práci kalkuluje s průměrnou cenou 6 Kč za rybu. V případě burz ryb jsou ryby prodávány za cenu 20 Kč za kus. Na základě tohoto zjištění nelze cenu výrazně ovlivnit. Náklady na chov v zmiňované stanici by na základě propočtů v reálné variantě mohly

dosáhnout k 4,5 Kč za kus. Této hodnoty autor dosáhl na základě kalkulace dělením homogenních výrobků, jelikož na odchov jednotlivých druhů ryb jsou náklady totožné.

Distribuce

Akvarijní ryby lze distribuovat v sáčkích na akvarijní ryby, popřípadě v uzavíratelných plastových nádobách.

Převoz ryb na burzu bude probíhat v plastových nádobách o objemu 12 l. Prodané ryby budou zákazníkům prodávány v sáčkích o objemu 1,5 l.

Ryby do výkupen budou distribuovány v sáčkích o kapacitě 12 l.

Propagace

Propagace chovné stanice bude řešena umístěním do seznamu chovatelů na tematických webových stránkách zabývajících se chovem ryb. Pro potřeby burzy budou vyhotoveny motivační obrázky s chovanými druhy ryb.

3. 1. 3 Organizační plán

Obsahem organizačního plánu je stanovení pracovní doby, plán burz a výkupen.

Pracovní doba

Majitel bude chovnou stanicí provozovat v odpoledních hodinách. Pracovní doba je stanovena od 16:00 – 20:00 v pracovní dny a sobotu. V neděli bude probíhat návštěva burz a pracovní doba i s přípravou a odvoz burzy je stanovena na 6:00 – 12:00. Výměna 20 % vody v 5 akváriích. Pro řádný provoz je nutné, aby během jednoho týdne byla vyměněna voda ve všech nádržích.

Náplň pracovní činnosti

Náplň práce je krmení ryb, čištění akvárií od řas a exkrementů. Odlov mrtvých a nemocných ryb. Nemocné ryby umístit do karantény a zaléčit. Kontrola filtrů a vzduchování.

Zajištění lidských zdrojů

O chod chovné stanice se stará majitel. Popřípadě najatý zaškolený brigádník. Veterinář bude docházet do chovné stanice 1x za měsíc na základě předchozí domluvy.

3. 1. 4 Plán produkce

Chovná stanice bude nasazovat chov ryb ve třech fázích, které budou trvat 9 měsíců.

Autor počítá, že na počátku 2. roku podnikání bude dosaženo maximální kapacity 36 nádrží. Každá nádrž je dělena na 3 sekce, které budou mít společné topné těleso v prostřední nádrži. Každá sekce bude mít objem 54 l. Hieronimus (2015, s. 26) uvádí, že na chov 1 cm ryby je

nutný 1 l vody. Průměrná velikost samic chovaných druhů je 6 cm. V tabulce 1 je vytvořen přehled chovaných forem s předpokládanou porodností. V případě chovu mečovek nebude akvárium děleno na sekce a bude využita celá kapacita 162 l. Jelikož tento druh ryb potřebuje mít akvárium minimálně o délce 1 m.

3. 1. 5 Plán prodeje

Prodej ryb bude řešen primárně prostřednictvím burz ryb a výkupu. Po úspěšném náběhu 3. etapy chovu, se stane cílem chovné stanice dodávat ryby do kamenných maloobchodů.

Celkový trh, je v případě naší chovné stanice a návštěvy burz ryb celá Česká republika, kdy podobné trhy jsou organizovány ve všech větších městech. V případě výkupu ryb a jejich evropskému exportu, by byl cílovým trhem většina evropských států zejména, pak Německo, Francie a Itálie, kam firma Aquafish primárně dováží své ryby.

Cílovým trhem a cílovými zákazníky budou pro chovnou stanici návštěvníci burzy ryb v Praze na Pankráci. Zákazníci na této burze jsou převážně rekreační chovatelé ryb a jiní chovatelé. Z demografického kritéria segmentace se jedná především o rodiny s dětmi.

3. 1. 6 Finanční plán

Při přípravě finančního plánu autor kalkuluje se spodní hranicí odchovu ryb, kdy předpokládá, že by porodnost stabilně nepřekročila deklarované minimum uváděné v odborné literatuře. Veškerá data jsou tedy kalkulována na základě tohoto předpokladu. Počáteční výdaje jsou uvedeny v tabulce 15.

Zdroje financování

Pro realizaci projektu je zapotřebí kapitál ve výši 450 000 Kč. Stanice plánuje získat 200 000 Kč prostřednictvím podnikatelského úvěru a ostatní peníze budou pokryty z vlastních zdrojů. Autor provedl na základě online kalkulačky výpočet měsíčních splátek za poskytnutí úvěru od České spořitelny, zde by vycházela měsíční splátka na 4 145 Kč, dále pak Komerční banka, kde by splátka dosáhla 3 738 Kč a nejlevněji by bylo možné půjčit si od AirBank, kdy by podnik splácel 3 799 Kč. Finanční plán kalkuluje s prostředním úvěrem od AirBank. Náhled kalkulace popisuje obrázek 1, 2 a 3 v příloze práce.

Náklady na zřízení provozovny

Chovná stanice plánuje investovat do zřízení vlastní chovné stanice na soukromém pozemku, kde stojí rodinný dům majitele. Chovná stanice bude zřízena z dvou lodních kontejnerů o rozměrech 2,5 x 6 m. Veškeré úpravy provede stavební společnost Ing. Jiřího Špillera, který stanovil náklady na nákup, dopravu, terénní a veškeré stavební úpravy, včetně elektrické a vodovodní přípojky, na 200 000 Kč.

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Náklady na vybavení

Mezi hlavní náklady na vybavení budou především náklady spojené se zařízením akvárií. V rámci úspor bude zakoupen pouze materiál na výrobu akvárií a stojanů. Majitel lepení a svařování bude provádět svépomocí. Pro dodávky ocelových profilů byla zvolena společnost SOTER Stříbro, v. o. s. a o dodávku skla se postará společnost DUMA sídlící ve městě Stříbře. Majitel má s těmito firmami již zkušenosti ohledně dodávky materiálu pro rekreační chov, důvěřuje prověřené kvalitě.

Pro dodávku topných těles do akvárií a ostatního vybavení byla zvolena společnost AKVAMEX, která má dostatečné zásoby veškerého vybavení. Cena zařízení je srovnatelná s ostatními prodejci na trhu a nabízí poštovné zdarma v případě nákupu nad 800 Kč.

Celkové náklady na toto vybavení jsou kalkulovány na 127 100 Kč.

Náklady na vodu a energie

V případě chovné stanice budou hlavními výrobními komoditami energie a voda. Elektřina bude využívána pro svícení, topení a jako zdroj pro kompresory. Náklady na provozovnu byly autorem spočítány na 5 830 Kč pro elektřinu a 132 Kč za vodné a stočné. V rámci finančního plánu bude považována záloha 6 000 Kč za elektřinu a 200 Kč za vodné a stočné v zálohové měsíční platbě, jak je uvedeno v tabulce 4 a 5.

Platy a sociální pojištění

Majitel bude stabilně využívat služeb 1 brigádníka za 6 700 Kč měsíčně. Dále bude stabilně využívat služeb veterináře a účetní. Náklady na služby veterináře dosahují 2 000 Kč měsíčně, služby účetní budou kalkulovány na 1 000 Kč za měsíc. V tabulce 6 jsou zahrnuty údaje se sociálním pojištěním živnostníka s příjmy 224 928 Kč v 1. roce podnikání. Roční pojistné bylo autorem spočítáno na 23 316 Kč.

Náklady na služby

V rámci služeb budou využity služby pronájmu stánku na akvaristických burzách, kde pronájem stolu je zpoplatněn částkou 200 Kč tedy 800 Kč měsíčně. Dále náklady spojené s dopravou a odvoz odpadu. Odpad bude řešen formou svozu komunálního odpadu, kdy cena v lokalitě Jesenice u Prahy a okolí je 156 Kč měsíčně pro kontejnery o obsahu 120 l, který bude pořízen za 1200 Kč. Cena svozu v dané lokalitě je 670 Kč za 6 měsíců. Svoz odpadu zajistí společnost AVE. Náklady na dopravu budou řešeny prostřednictvím soukromého vozidla majitele a cestovné, silniční daň a amortizace je pro rok stanovena na 3, 80 Kč za ujetý kilometr, uvádí server finance.cz (2016). Celkové náklady na dopravu dosáhnou 988 Kč za měsíc, jak je patrné z tabulka 3.

Kalkulace nákladů na produkci

Výdaje na produkci dosahují v 1. roce podnikání v průměru 25 590 Kč měsíčně. V tomto období by se měla firma snažit prodávat co nejvíce ryb na burze ryb, jelikož její náklady dosahují 12,20 Kč za vyprodukovanou rybu. V následujících letech se náklady klesnou na 5,57

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Kč za vyprodukovanou rybu a i v případě prodeje ryb do výkupu firma bude dosahovat zisku. Autor při kalkulaci zvažoval 5% nárůst cen nákladů a zvýšení úspěšnosti odchovu o 5 % ročně. Na základě těchto parametrů by firma měla dosahovat největšího zisku v 6. roce podnikání a cena nákladů by klesla k 5 Kč za vyprodukovanou rybu.

Plán v realistické variantě tržeb

V tabulce 7 jsou uvedeny předpokládané tržby po dobu splatnosti podnikatelského úvěru. V prvním roce budou nabíhat postupně 3 etapy produkce ryb. V tomto roce budou předpokládány tržby 224 928 Kč. V následujících letech bude docházet k zvýšení odchovu ryb o 5 % ročně a celkové tržby by měly dosahovat od 2. roku podnikání stabilní růst od 520 800 Kč do 641 500 Kč v roce 2021. Autor předpokládá prodejní strop na burzách ryb okolo 12 000 ryb ročně. V rámci kalkulace autor stanovil, že 20 % produkce ryb bude prodáváno prostřednictvím burzy ryb a zbylých 80 % bude odprodáno výkupnám.

Optimistický scénář

V případě optimistického scénáře by byla uvažována produkce o 25 % vyšší než u reálného scénáře, firmě by tak klesly náklady na produkci k 4,30 Kč za rybu a prodej ryb do výkupu by bylo možné prodávat se ziskem již 2. rok podnikání, jak je uvedeno v tabulce 8.

Pesimistický scénář

Tento scénář uvažuje z celkovou produkcí, která by dosahovala mezi 50 – 70 % produkce. V tomto případě by cena za sledované období neklesla pod hranici 6 Kč. Firma by v případě výkupu nedosáhla na náklady spojené s chovem ryb a musela by se zaměřit na prodej výhradně na burzách popřípadě v kamenných obchodech, data jsou uvedena v tabulce 9.

Počáteční rozvaha

Z tabulky 10 je patrné, že firma na počátku podnikání počítá s dlouhodobým hmotným majetkem ve výši 200 000 Kč, který bude tvořit samotná chovná stanice a oběžným majetkem ve výši 250 000 Kč, které budou v prvních fázích podnikání investovány do vybavení stanice. Z hlediska pasiv bude tvořit vlastní kapitál 250 000 Kč a úvěry ve výši 200 000 Kč.

Návratnost investice

Předpokládaná návratnost vlastního kapitálu by nastala ve 2. kvartálu roku 2019 a návratnost celkové investice by přišla v 1. kvartálu 2020, jak znázorňuje graf č. 2.

Bod zvratu

Graf č. 3 znázorňuje vývoj nákladů a tržeb. **Bod zvratu** v případě realistického scénáře nastal 10. měsíc podnikání, kdy celkové fixní i variabilní náklady překročí tržby.

Cashflow

V tabulce č. 11 je zpracován tok peněz – cashflow v 1 roce podnikání. Za předpokladu realistického scénáře. Z tabulky je patrné, že firma první tři měsíce nepočítá se ziskem, jelikož v tomto období bude docházet k růstu ryb. Od 4. měsíce stanice kalkuluje s prvními příjmy ve výši 15 048 Kč. Stanice během roku plánuje 3 etapy zavádění chovu ryb; předpokládané tržby na konci prvního roku podnikání by dosáhly 35 234 Kč. Náklady na energie by byly placeny formou záloh, stejně jako vodné a stočné. Komunální odpad by byl hrazen 1x za 6 měsíců.

3. 2 Porterův model pěti sil

V této části autor popisuje jednotlivé síly Porterova modelu, které by ovlivňovaly prostředí chovné stanice. V této části jsou i podrobně popsána řešení, která by byla v dané oblasti uplatněna.

3. 2. 1 Nově vstupující – konkurence

V případě vstupu na trh není ze strany konkurence pocítěn žádný tlak. Chovatelé, kteří chtějí vstoupit na do toho segmentu trhu, se mohou vydat cestou mainstreamové prodeje stálých forem ryb, nebo přijít s vlastní barevnou variantou a tou se odlišit od konkurence (burza ryb). V případě prodeje do výkupu je nutné chovat zaběhlé barevné formy, které výkupny odkupují, těchto forem jsou desítky druhů a cena je ve většině případech jednotná. Vstup nových chovatelů je v tomto segmentu raritou, jelikož dle pana Starého z burzy ryb, mladí lidé neprojevují o tento segment podnikání zájem.

Překážky vstupu

Bariéry vstupu na trh mohou ztížit stanici zařadit se po bok současných chovatelů. V rámci diskuse s panem Masárem a panem Starým byly identifikovány následující překážky.

Legislativní náležitosti

První překážka souvisí se samotným zřízením živnostenského oprávnění, kde jsou stanoveny náročné podmínky pro získání živnosti. Tento typ podnikání je řazen mezi vázanou živnost a je nutné splnit odbornou způsobilost pro poskytnutí živnosti. Na základě telefonického rozhovoru s živnostenským úřadem ve Stříbře, je nutné asistence odborníka při samotném podnikání. Tato překážka lze odstranit, jak již bylo zmíněno zainteresováním MVDr. Chvátala, který je profesí veterinář s dostatečnou délkou praxe pro zajištění živnosti.

Druhou možností je prodávat ryby jako přebytek z domácího chovu, kde dle vyjádření živnostenského úřadu je možné provozovat živnost volnou a to **Chov domácích a zoologických zvířat**. Dle serveru akvarium.cz, který sdružuje chovatele akvariálních ryb je legislativa v tomto ohledu nedostatečně objasněna a záleží na daném živnostenském úřadě. V tomto ohledu bude chovatelská stanice řešit problém za přítomnosti asistenta s odbornou praxí.

Finanční prostředky

Z hlediska překážek finančního charakteru, bude podnik zatížen úvěrem s délkou splatnosti 6 let. Všechny ostatní náklady spojené se zřízením chovné stanice budou zajištěny z vlastních úspor majitele. Měsíční splátka úvěru by v případě pesimistického vývoje mohla znamenat zátěž pro majitele, její výše ovšem není tak vysoká, že by se v případném ztrátovém období nedala splácet z jiných příjmu majitele, který nemá v tomto ohledu jiné závazky a mohl by být provoz po určitou dobu dotován z vlastních úspor, jelikož majitel v případě ukončení živnosti by objekt pěstírny využil jako garáž u rodinného domu.

Know-how a prostory

Samotný chov ryb je dle pana Starého, jakousi alchymií. Správné know-how člověk získá dlouholetým pozorováním ryb, vlastní praxí, chovatelé si různé „finty“ úzkostlivě tají. Především se jedná o znalosti, které souvisí s rozmnožováním ryb, případně okolnosti, které dopomohou k tření, či jak docílit kvalitnějšího odchovu.

Nedílnou součástí zřízení chovné stanice je zajištění odpovídajícího prostoru pro chov ryb. Tento prostor musí splňovat určité podmínky, aby mohl být dlouhodobě pro tyto účely využíván. Především se jedná o zajištění přívodu elektřiny a vody, která je pro chov nezbytná. V neposlední řadě je nutná dodatečná tepelná izolace celého objektu, aby nedocházelo k tepelným ztrátám a výkyvu teplot především během zimních měsíců. Poslední podmínkou je vhodná konstrukce stěn a odvětrání, aby bylo zabráněno vzniku plísní a degradace konstrukce. Tyto požadavky byly zprostředkovány panu Ing. Špillerovi, který je ve stavebním řešení stanice zohlednil.

3. 2. 2 Substituty / komplementy

Substitut

V rámci substitutu mohou zákazníci velmi rychle změnit svou preferenci na základě trendů, které však nejsou v této oblasti příliš častým jevem. Zákazníci jsou v tomto směru naprosto unikátní jedinci a každý dává na své vlastní estetické cítění. V současné době je velká obliba mikro-akvárií typu betária a akvária pro krevety. Firma se chce chovu ryb pro miniakvária zabývat, a tím chce pokrýt případné substituční chování zákazníků. Pro tyto preference bude chovat živorodky Endlerovy, kterou jsou pro tato akvária vhodná, jak radí paní Černá.

Komplement

Doplňkový prodej, na který je potřeba brát ohled je v tomto případě prodej:

- rostlin, živočichů;
- krmiva;
- akvária a příslušenství;
- voda a elektřina.

V rámci rozhovoru s vedoucí úseku chovu ryb, která se prodejem ryb a příslušenství zabývá 15 let, nepovažuje riziko, které by hrozilo v případě výpadku dodávek komplementů za opodstatněné. Jediný výrazný výkyv zaznamenala v produkci tzv. jávského mechu, což je druh rostliny, který je velmi oblíbený mezi chovateli, kdy dle jejích slov přestal v pěstírnách růst a je do dnešního dne nedostatkovým zbožím. Přes tento jediný výpadek, který pamatuje, lze vše, co v akva hobby potřebuje nahradit bez větších komplikací. Ryby se dle jejích slov dají krmit i obyčejným vajíčkem, případně se dá potrava nachytat v rybníku, v případě růstu cen rostlin, je lze nahradit umělými popřípadě zcela vynechat. K určitým rybám jakou jsou tlamovci či parmičky je zbytečné dávat rostliny, protože je hned zničí, popisuje paní Černá.

Cena akvárií je podle jejích slov více méně stejná a přesto, že akvarijní komplety jsou celkem drahé, většina lidí zajde ke sklenáři a akvárium si slepí doma sami. Z hlediska provozu je nutné počítat s určitými výdaji, ale v souvislosti se zkušenostmi paní Černé, provoz velkého akvária vyjde na pár desítek nanejvýš stovek korun měsíčně a nezná člověka, který by zrušil akvárium z důvodu růstu cen elektřiny a vody. Nejčastěji lidé, končí s chovem ryb z důvodu náročné údržby. Finance, respektive jejich úspora, nehrají u akvaristů významnou roli pro ukončení záliby.

3. 2. 3 Ohrožení ze strany dodavatelů

Vliv dodavatelů na chod stanice je v porovnání s odběrateli zanedbatelný. Na trhu existuje velký substituční efekt, kdy je možné téměř veškeré potřebné dodávky, řešit alternativní cestou a v případě investice je možné dosáhnout i ostrovního podnikání s nulovým vlivem ze strany dodavatelů.

Dodavatelé ryb

Složku dodavatelů tvoří výhradně jiní chovatelé ryb. Cena v tomto případě je stejná jako pro jakéhokoliv jiného zákazníka a odpovídá cenám na burze ryb. V případě návštěvy v pěstírnách a nákupu většího množství ryb jsou chovatelé ochotni poskytnout určitou slevu, která není pevně stanovená a záleží na rozpoložení daného chovatele.

Nákup ryb bude prioritně řešen na samotném počátku podnikání, kdy bude nutné vyhledat a zajistit kvalitní chovné jedince. V dalších fázích podnikání již nebude nutné tyto chovatele navštěvovat, jelikož si potřebné chovné jedince chovná stanice zajistí sama. V dlouhém období bude zajisté vhodné, jak zmiňuje Masár, vyměnit si samce, případně nakoupit nové generace ryb, aby nedošlo k degeneraci ryb. Primárními znaky degenerování populace je především menší vzrůst ryb, nižší porodnost a náchylnost k nemocem. Samotná náchylnost však může být znakem i určitého přešlechtění, kdy chovatel záměrně kříží jedince s dobrým rodokmenem, tento kříženec začne podléhat nemocem, například důsledkem vyšlechtění závojové formy, která však není schopna odolat, určitým formám hnilobných procesů a jiných onemocnění.

Dodavatelé krmiva

Významnou složkou v chovných stanicích tvoří nákup krmiva. V letních měsících budou náklady na krmivo klesat z důvodu vlastního chovu krmiva.

Pro správný odchov druhů ryb, který má chovná stanice na seznamu je nezbytné krmit ryby jak rostlinnou, tak živočišnou složkou v krmivu. V zimních měsících bude živočišná složka řešena formou mraženého krmiva. Rostlinná složka včetně všech vitaminů bude zajištěna formou vločkovým krmivem od společnosti AKVAMEX.

Dodavatelé vybavení

Dodavatelé vybavení lze rozdělit na 3 části. Veškeré vybavení pro chovnou stanici lze zakoupit v internetových obchodech, na akvaristických burzách případně v hobbymarketech. Nejbližší hobbymarket s akvaristickým sortimentem je Hornbach Čestlice. V případě nedostupnosti, některého vybavení na primárním zdroji, což bude AKVAMEX, lze bez problémů zakoupit potřebné vybavení v těchto náhradních prodejních kanálech. Cenová hladina klíčového vybavení je ve všech obchodech na podobné výši.

Sklo pro akvária bude řezat firma DUMA. Ocelové profily, které budou svařeny do formy stojanů na akvária, budou zajištěny od firmy SOTER Stříbro, v.o.s.. Veškeré práce, které jsou spojeny s finální úpravou, jako je lepení a svařování bude majitel dělat svépomocí.

Dodavatelé elektřiny a vody

Dodavatel elektřiny bude řešen standardní cenou a bude zachována smlouva, která je zajištěna pro rodinný dům na pozemku. V případě dlouhotrvajícího výpadku elektřiny by bylo nutné řešit alternativní cestou za pomoci benzínového agregátu.

Dodávka vody, která je stejně, jako elektřina klíčovým faktorem podnikání bude zajištěna standardním způsobem z běžného vodovodního řadu, který je v lokalitě zaveden. Případný výpadek dodávky vody, který by byl pro chod stanice v dlouhém horizontu zničující, bude řešen v plánu zvládání rizik.

3. 2. 4 Zákazníci / odběratelé

Prodej akvariálních ryb je možné řešit za pomoci 3 prodejních kanálů. Nejvýnosnějším způsobem prodeje je přímý prodej ryb na akvariálních burzách. Druhým způsobem prodeje je dodávka ryb přímo do kamenných obchodů, kde cena výkupu ryb je na 50 % cen na burzách. Posledním řešením pro chovatele je ryby prodávat do výkupu. Výhodou tohoto řešení je, že výkupny trpí již dlouhá léta nedostatkem ryb z domácích chovů a tento deficit kompenzují nákupem ryb z asijských chovů. Nevýhodou výkupu je nízká výkupní cena, která je na 25 % cen burzy.

Zákazníci

Cena ryb je závislá na místě, kde dochází k prodeji ryb. V případě této firmy se jedná o burzu ryb, kde dochází ke kontaktu s cílovým zákazníkem. V případě burzy ryb chovatelé ceny sjednocují na 20 Kč za paví očko. Chovatelé, kteří prodávají netradiční varianty ceny takovýchto ryb zvyšují na 30 až 40 Kč za kus.

Odběratelé – výkupny ryb

Ze strany odběratelů je extrémní tlak na cenu ryb. U odběratelů ve výkupnách je fixně stanovena a není možno ji v případě firmy ovlivnit. Cena za samce 7 Kč a cena samice za 5 Kč. V případě výkupu u živnostníků v kamenných obchodech lze v případě dobrého chovu i cenu 10 Kč za kus.

3. 2. 5 Stávající konkurence

Hobby markety

Hobbymarket Hornbach, je jediný hobbymarket v České republice, který v současné době nabízí prodej potřeb pro akvaristy společně s prodejem akvarijních ryb. Závoz ryb probíhá každý čtvrtek a je přesně specifikován vedoucím úseku akvaristiky, se kterou provedl autor práce rozhovor. Ryby, které jsou v těchto obchodech prodávány, tvoří mix barevných variant a obchod neovlivňuje, jaké od dodavatele dostanou. Jediný parametr, který řeší je druh ryb, barevná forma, popřípadě typ ploutví není pro tento obchod důležitý. Ryby, které uhynou do 2 dnů od dodávky, jsou zmrazeny a vráceny dodavateli ryb, který tento úhyn odečte z fakturované částky.

Z hlediska konkurenčního boje pro chovnou stanici není hobbymarket velkou konkurencí, jelikož jsou zde prodávány základní barevné formy, které nejsou příliš atraktivní a cena je zde vyšší než na burze ryb a to 26 Kč za rybu.

Kamenné obchody

Sít'ové prodejny Petcentrum

Prodejny tohoto typu mají ve svém sortimentu i prodej akvarijních ryb. Jejich prodej tvoří dle paní Černé, jen malé procentu z celkového obrátu, jelikož nejvíce tyto firmy vydělávají na prodeji doplňkového sortimentu. Konkurenční výhodou je cena. Cena ryb v těchto prodejnách je mnohdy až o 100 % vyšší než na burze ryb. Prodejny působí na pronajatých prostorech s vysokým nájmem a nemohou si dovolit prodávat ryby s marží kolem 30 – 50 % jak je to u běžných kamenných obchodů. Jejich výhodou je především dostupnost, protože zákazník tyto prodejny nalezne v každém obchodním centru v Praze

Živnostníci

Tradiční skupinu prodejců tvoří nejrozličnější obchody s akvariijními rybičkami a přidruženým sortimentem v rukou živnostníků, kteří provozují nákup a prodej. Tito podnikatelé, určitou část ryb produkují sami popřípadě s využitím svých známých a zbytek ryb nakupují od lokálních dodavatelů ryb. Cílem chovné stanice, by mělo být spojit se s těmito prodejci a dodávat určité množství ryb do těchto prodejen. Jak říká paní Černá, tyto drobní podnikatelé mají možnost si chovatele ryb vyzkoušet a zřídit pro něj karanténu, aby zjistili kvalitu jeho ryb před samotným prodejem. Cena výkupu těmito prodejci se pohybuje na polovině prodejní ceny ryb na burze. Prodejci tak mohou získat ryby od místních chovatelů, kterým rádi ryby zaplatí hotově a bez dokladu, tvrdí Černá.

Chovatelé na burze

Mezi největší konkurenty bude pro chovnou stanici další chovatelé na burze ryb. Na těchto burzách je jako zásadní konkurenční faktor barevná formy nabízených ryb a podmínky prodeje.

Barevné formy

Hlavním parametrem konkurenčního boje zůstává atraktivita chovaných forem. Chovatel, který chce na tomto trhu zákazníky, by měl prodávat jiné barevné formy, než jsou běžně zde v prodeji. Z těchto důvodů plánuje podnik nákup chovných ryb od chovatelů, kteří na zmíněném trhu nepůsobí a zároveň mají jiné barevné formy, než jsou zde k sehnání.

Podmínky prodeje

Prodej samotných ryb probíhá uniformním způsobem, kdy zákazník uvede počet ryb, dále se rozhoduje na základě doporučení nebo svého vlastního uvážení o množství ryb na základě pohlaví a následně si vybere jedince, kteří ho zaujali, nebo nechá výběr na chovateli. Jedinou podmínkou pro uskutečnění obchodu se tedy stává počet ryb a jejich pohlaví. Někteří chovatele ovšem podmiňují nákup živorodek duhových nákupem páru ryb, tedy vždy jednoho samce a jedné samičky. Tento typ prodeje je z hlediska doporučení chovatelů naprosto nevhodný. Jelikož chov živorodek je vždy doporučen v převaze samic. V praxi to znamená, že na 1 samce mají připadat alespoň 3 samice z důvodu obrovské náruživosti těchto ryb. Prodej rovnoměrného počtu vede k předčasnému úhynu samic, který je zapříčiněn neustálým pronásledováním samice samcem.

Chovatelé, kteří zavedli tyto podmínky na burzách, na základě pozorování jich je k 50 %, zdůvodňují tuto podmínku domněnkou, že by se jim jinak hromadili samci případně samice. Tato skutečnost byla řešena s chovatelem s panem Starým, který se zabývá chovem ryb 20 let. Dle názoru tohoto chovatele je argument pro prodej párů liché, jelikož za jeho 20 letou praxi neměl problém s přebytkem jednoho z pohlaví ryb. Porodnost tohoto druhu ryb je taková, že více či méně vychází větší počet samic v jednom vrhu, dodává.

Cena

Cena prodeje je na burzách vyrovnána na 20 Kč za prodaný kus pro běžně chované formy a z důvodu vyšších nákladů prodeje na burzách (doprava, mzda prodáváčům, náklady na balení a převoz), není vhodné tento trh deformovat nižšími cenami.

Internetové obchody

V současné době lze akvarijní ryby zakoupit o prostřednictvím webového rozhraní v podobě nákupu v internetových obchodech, jak nám prozradil pan Masár. Tyto obchody nabízí velké množství ryb na svých stránkách. Problém internetového prodeje je v dodání, tak jako u jiného zboží, většina druhů není skladem nebo v současné době k dispozici. Navíc ryby jsou dodávány poštou a hrozí riziko úhynu ryb během transportu.

Masár nedoporučuje nákup z těchto obchodů, jelikož dle jeho vlastní zkušenosti i zkušenosti jeho kolegů, ztráty z tohoto typu distribuce odhaduje na 30 %.

Negativně může na zákazníky také působit fakt, že si nemohou ryby vybrat a ryby ve výsledku mohou vypadat jinak než na promo obrázku webu.

3. 3 Hodnocení rizik

Na základě rozhovoru byla zjištěna následující rizika, která se stala součástí analýzy hrozeb v SWOT analýze. K jejich hodnocení byla určena pravděpodobnost rizika a její dopad pro podnik. Přehled rizik je uveden v tabulce č. 19 v přílohách této práce.

3. 3. 1 Matice EFE a IFE

Matice EFE na základě této analýzy bylo zjištěno, že firma dosahuje střední citlivosti k externímu prostředí. Citlivost dosáhla na základě měření hodnoty 2,28. Nejvyšší faktor citlivosti dosáhla příležitost nových chovných forem, kde citlivost dosáhla hodnoty 0,55. Z hlediska hrozeb, lze za největší citelný faktor považovat zrušení burz ryb 0,35 a změny ceny na trhu 0,20.

Z hlediska dílčího zkoumání citlivost na externí hrozby dosáhla faktoru 1,25 oproti příležitostem s faktorem 1,03, jak je uvedeno v tabulce 13.

Matice IFE z hlediska vlivu vnitřního prostředí dosáhl faktor citlivosti hodnoty 2,92. Na základě těchto hodnot může autor uvést domněnku, že vnitřní prostředí zastává silnější pozici v této interní analýze. Samotné slabé stránky dosahují vyšší citlivosti než stránky silné. Nejhuře se na strategii podniku podílí samotná investice, která dosahuje téměř 33 % interní citlivosti. V případě silných stránek byla nejvyšší citlivost zaznamenána u komunikačních schopností a atraktivních chovů, popisuje tabulka 14.

3. 3. 2 Plán zvládání rizik

V tomto bodě jsou vyhodnocena jednotlivá rizika s opatřeními na jejich eliminaci, monitoring popřípadě akceptaci rizik residuálních.

Hromadný úhyn

Hromadný úhyn ryb byl definován jako největší riziko podnikání. Příčin, které by vedly k devastaci chovu, může být hned několik. V tomto případě by hrozil výpadek produkce minimálně na dobu 4 měsíců a obnova chovu by vyšla na 5 160 Kč. Samotná ztráta z tržeb by vyšplhala na 101 000 Kč v případě výpadku v počátečních letech produkce. V případě výpadku produkce v 6. roce podnikání by ztráta dosáhla k 140 000 Kč.

Selhání techniky

V případě selhání techniky by rozhodoval především čas, který by uplynul od problému k jeho zjištění.

Mezi hlavní rizika, které se zde skrývají lze definovat výpadek topení v zimních měsících, který by v případě již několika hodin mohl vést k tragickým koncům. V rámci zvládnutí tohoto rizika by musel být k dispozici stejně jako u výpadku proudu náhradní benzínový generátor, který by tento problém řešil. V tomto případě není myšleno selhání techniky v důsledku výpadu proudu, nýbrž selhání techniky samotné. Tento problém, je eliminován skutečností, že samotná akvária mají vlastní topné těleso, které by případný centrální výpadek elektřiny dokázalo po určitou dobu nahradit, například při selhání v nočních hodinách.

Při selhání termostatu v samotných akváriích by hrozila smrt celému akváriu. Z tohoto důvodu je nutné akvárium vybavit kvalitní technikou. Tento problém však přesto může nastat. Riziko, které je spojeno s instalací topných těles přímo do akvárií, a tím spojené riziko, je vyváženo skutečností, že úspora, který plyne z lokálního přitápění namísto centrálního vytápění, by pokryla náklady na případnou ztrátu chovu v jednom úseku. Úhyn takto způsobený by tvořil 6 % z celkového plánovaného chovu popřípadě 6 % odchovu ryb.

Důsledek nemocí

Toto riziko by mohlo vzniknout i v důsledku nákazy nemocemi. Velká část nemocí chovaných ryb se dá léčit, pokud se nákaza zjistí v počátečních fázích. Riziko nákazy plyne především:

- **Nákaza od ostatních ryb** lze řešit systémovým opatřením, kdy u ryb, u kterých je zjištěno nestandardní chování budou umístěny do karantény. Nové ryby budou preventivně umístěny též do karantény na dobu 1 měsíce. Umístění do karantény nemá negativní dopad na produkci.
- **Zavlečení nemoci krmivem** je možné omezit opět systémovým způsobem, kdy se nebudou všechny ryby krmit stejným krmivem, popřípadě nové krmivo bude odzkoušeno na vzorku ryb. Riziko nákazy je vysoké v případě chytání krmiva ve volné přírodě, jak tvrdí Masár.
- **Propuknutí nemocí v důsledku nerovnováhy prostředí** je jeden z nejčastějších spouštěčů řady onemocnění, uvádí Masár. Prostředí akvária je živý organizmus, ve kterém v důsledku vyměšování ryb vznikají dusíkaté látky a čpavek, které mohou zapříčinit vznik onemocnění. Eliminace tohoto rizika spočívá v pravidelném čištění akvária a pravidelné výměny části vody. V případě chovných stanic lze filtrovat vodu za pomoci UV zářiče, který zabije veškeré mikroorganismy, které by zapříčinily vznik onemocnění.

Výpadek elektřiny / vody

Elektřina je pro chov ryb nepostradatelnou komoditou, která zajišťuje kromě osvětlení i zdroj pro kompresory, které prokysličují vodu v akváriu. Živorodky lze dle Masára chovat i bez filtrace vody. Pokud bude voda často měněna a v akváriích nebudou ryby zdegenerované popřípadě přešlechtěné je možné vést úspěšný chov i bez kompresorem vháněného vzduchu do vody.

Pokud nastane situace, kdy dojde k výpadku elektřiny je nezbytné provést kroky k zamezení případných následků v podobě onemocnění ryb a jejich úhynu. Jak již bylo zmíněno ryby tohoto druhu lze chovat bez vzduchování. Z ekonomických důvodů a jejich vyššímu počtu v akváriích je výhodnější za pomoci kompresoru nejen vodu provzdušňovat, ale i za pomoci biologické filtrace vodu čistit. Po výpadku proudu, však v biologické filtraci začnou hromadně umírat bakterie, které pomáhají s čištěním vody a do vody se začnou uvolňovat dusíkaté látky a čpavek, který je spouštěčem řady onemocnění.

Jednoduchým opatřením v podobě vyjmutí těchto biologických filtrů z akvárií lze zabránit hrozícím ztrátám v chovu ryb při této hrozbě. V případě déletrvajícího výpadku by bylo nutné zavést častější frekvenci výměny vody. Pokud by tato situace nastala v zimních měsících bude nutné nasadit benzinový generátor, který by vytvořil dostatek energie alespoň pro vytápění místnosti. Z tohoto hlediska je nutné opatřit stanici potřebným vybavením v podobě benzinového generátoru a přenosného elektrického přímotopu, který by řešil celou situaci ohledně výpadku proudu.

Případný výpadek dodávky vody, který by byl pro chod stanice v dlouhém horizontu zničující bude řešen následovně:

- a) budou v prostorách stanice umístěny 2 nádrže o kapacitě 2 m², které budou zajišťovat dostatečnou zásobu v případě výpadku. Tato zásoba vody by pokryla výpadek vody v rozsahu 1 měsíce. Kdy doporučená výměna vody v akváriích je 10 % týdně, jak doporučuje Masár.
- b) v případě výpadku, který by byl delší než 1 měsíc, což by hrozilo jen v extrémních případech, které by souvisely s katastrofálním suchem a následným omezením výroby v důsledku nařízení, by bylo možné vystačit se zásobou vody o 1 měsíc déle, za předpokladu snížení krmné dávky ryb. Důsledkem tohoto opatření by bylo snížené množství exkrementů, což by vedlo k menšímu znečištění vody, negativně by se toto opatření projevilo na porodnosti ryb až o 50 %.

Ceny na trhu

Velkou hrozbou pro chovnou stanici zůstává tlak trhu na produkci ryb za co možná nejnížší výkupní ceny ryb. V rámci prodeje na burzách je však cena stanovena samotnými chovateli, kdy zmíněné riziko lze eliminovat. V případě výkupu toto riziko přetrvává. Stanice by v důsledku zátěže v podobě úvěru mohla přestat vykazovat zisk a upadnou do ztrátového provozu. Podnik v důsledku investice do ekonomicky šetrného provozu, bude mít oproti konkurenci určitou rezervu v produkci. Bohužel toto riziko nelze zcela eliminovat.

Makroekonomická situace

Makroekonomická situace může významně ovlivnit chuť zákazníků investovat do akvahobby. V tomto případě musí firma šetrně nakládat s investicemi a nezatěžovat svůj chod zbytečnými úvěry. V rámci prognózy ČNB (2016) by růst reálného HDP mohl i v roce 2017 dosáhnout 3 %. Server EY.com (2016) zveřejnil prognózu až do roku 2018, kdy předpokládá stabilní růst okolo 2, 8 %. Bohužel neexistuje spolehlivý odhad vývoje ekonomiky po dobu splatnosti úvěru, který je pro podnik zatěžující. Současný stav ekonomiky alespoň snižuje dopad tohoto reziduálního rizika.

Zrušení burz ryb

V současné době nejvýhodnějším prodejním kanálem je pro chovnou stanici burza ryb v Praze na Pankráci. V případě zrušení této burzy, by stanice přišla o výhodné prodejní místo, které je v dojezdové vzdálenosti do 20 min od plánované stanice. Výpadek z příjmu na této burze, by bylo možné kompenzovat návštěvou jiných burz např. v Brně, která pan Masár doporučuje jelikož, dle jeho názoru se mu cesta vyplatí a prodá ze den výrazně více ryb než v Praze.

3. 4 SWOT

Autor práce za pomoci metody SWOT vyhodnotil klíčové činitele v oblasti vnějšího a vnitřního prostředí podniku s jejími silnými a slabými stránkami, příležitostmi a hrozbami. Přehled všech činitelů je umístěn v tabulce 12. Identifikovaní činitele byli srovnáni a vyhodnoceny za pomoci metody párového srovnání, tyto činitele autor zpracoval na základě rozhovoru s chovateli a jsou uvedeny v tabulce 16, 17, 18 a 19.

3. 4. 1 O-T analýza

Z analýzy příležitostí a hrozeb je patrná převaha hrozeb, které mohou podnik postihnout. Jako největší hrozba, která byla identifikována se jeví hromadný úhyn ryb, který získal 5 bodů, což odpovídá 25 %. Na dalším místě se umístila hrozba zvýšení ceny ryb na trhu, která získala 4 body. Podnik, sestavil plán zvládání rizik, který by měl dopad těchto rizik minimalizovat. Reziduální hrozbou zůstává makroekonomická situace, která se umístila v hodnocení rizik na 3. místě. Autor na základě predikce ČNB (2016) a serveru EY (2016) toto riziko vidí za závažné, ale z důvodu růstu ekonomiky by jeho pravděpodobnost výskytu měla být minimální, ovšem nelze jej brát na lehkou váhu.

Jako největší příležitost vidí chov nových barevných forem ryb, které se na pražském trhu nevyskytují a velká výhoda oproti konkurenci by dle autora spočívala v energetickém provozu celé stanice.

3. 4. 2 S-W analýza

Analýza silných a slabých stránek podniku deklarovala velký podíl silných stránek. Kdy celkové hodnocení dosáhlo 14 bodů. Nejvíce bodů získali komunikační dovednosti, atraktivní chovy a úspora logistiky. Tyto silné stránky získaly shodně 3, 5 bodu.

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Na základě pozorování na burzách ryb, jsou velkým nedostatkem chovatelů jejich komunikační schopnosti, kdy často nedokáží zákazníkům poradit, aniž by jim nedali dostatečně najevo, že jakýkoliv jejich dotaz je maximálně obtěžuje, případně při dotazu na specifika chovu a snášenlivost ryb odpovídají s nutnou dávkou arogance.

Silná stránka se nabízí v podobě atraktivních chovů ryb, kdy autor plánuje zejména chov ryb s atraktivním vzhledem pro zákazníky. Přesto, že chov přírodních forem, který upřednostňuje část chovatelů, má svá opodstatnění, zákazníci, jejichž velkou část tvoří i děti, si vybírají zejména na základě vzhledu a je tedy nutné je zaujmout. Výrazně zbarvené formy ryb s dlouhými ploutvemi by měly přilákat pozornost zákazníků a barevná různorodost chovu, by měla zajistit, dostatečnou škálu pro výběr.

Velkou výhodou je i úspora nákladů na logistiku ryb. Chovná stanice je od místa pořádání burz v dojezdové vzdálenosti do 15 km, stejně tak od výkupu ryb.

Největší slabou stránkou byla definována investice do stanice, kdy splátky úvěru zatíží rozpočet na 6 let. Velká část chovatelů si své zázemí vytvořila ve vlastních garážích, případně sklepech a investice pro ně nepředstavovala takovou zátěž.

4 Závěr

Chov ryb je v České republice již historicky zakotven a akvaristické hobby je stále velmi oblíbené. Díky množství informací, které autor získal z ekonomické a akvaristické odborné literatury, mohl zpracovat tuto bakalářskou práci, která si klade za cíl zpracovat podnikatelský plán stanice pro chov akvarijních ryb. Autor v rámci svého zpracování navštívil chovatele v jejich chovných zařízeních, provedl řadu rozhovorů s chovateli, prodejcem, stavebním inženýrem a obchodní zástupkyní firma Aquafish. Na základě těchto rozhovorů si autor vytvořil ucelenou představu o problematice tohoto odvětví.

Bakalářská práce je tvořena samotným podnikatelským plánem, jehož součástí je i plán zvládání rizik, Porterův model pěti sil a SWOT analýza. Samotný autorův plán zpracovat návrh chovné stanice předcházely řadě úvah o smysluplnosti tohoto podnikání v dnešní době a průzkumem vhodných míst pro realizaci tohoto záměru. Autor je vášnivým chovatelem ryb již od dětství a tato práce by měla v budoucnu posloužit jako podklad pro možnou realizaci jeho záměru.

Realizace této stanice by probíhala na soukromém pozemku, kde stojí rodinný dům se zahradou. Chovná stanice by byla vytvořena přestavbou dvou lodních kontejnerů na funkční celek stanice. Samotná chovná stanice by byla umístěna v kopcovitém terénu a z části by byla do něj byla zapuštěna. Stavební úpravy a kalkulace tohoto záměru byly konzultovány se stavebním inženýrem Jiřím Špillarrem. Samotná přestavba kontejnerů by si vyžádala i vnitřní úpravu v podobě zateplení a rozvodu elektřiny a vody.

Autor na základě rozhovoru a propočtu zvolil jinou formu řešení stanice, než je obvyklá v běžných českých stanicích. Jeho záměrem je vytvořit energeticky šetrnější prostory proti konkurenci. Chovatelé, které mohl autor navštívit, vytápěli celý prostor na teplotu okolo 30 °C, což mělo za následek ohřátí vody akvárií na požadovanou teplotu okolo 26 °C. Chovná stanice bude vytápěna na teplotu okolo 20 °C a výsledné teploty 26 °C bude dosaženo umístěním topných těles přímo do nádrží. Prostory budou osázeny LED osvětlením, které je výrazně energeticky úspornější než tradiční osvětlení. Celý prostor stanice bude v rámci stavebních úprav řešen jako nízkoenergetický až pasivní objekt.

Samotné provozování chovné stanice sebou nese legislativní podmínky v podobě vázané živnosti, kde je nutné odborného dozoru. Tento dozor by byl řešen zapsáním tohoto dozoru na živnostenském úřadě a zastával by ji veterinář s dostatečnou odbornou praxí, který by zařízení navštěvoval.

Část této práce byla věnována rozboru Porterova modelu pěti sil. Z hlediska **stávající konkurence** nelze předpokládat tlak na cenu, kdy chovná stanice nebude konkurenty pro síťové řetězce ani hobbymarety. Výhoda nad těmito obchody spočívá ve vyšší kvalitě prodávaných ryb z lokálních chovů a nižší cena. Na burze ryb lze předpokládat určitou nevraživost ze strany konkurence, která může přerůst ve verbální projevy, které dle pozorování nejsou výjimkou. Tlak na nižší prodejní cenu nebude vstup stanice citelně znát. Jelikož dle rozhovoru s chovateli mnozí chovatelé mají vyšší provozní náklady než je výkupní cena ryb a burzy jsou pro ně jediným výdělečným prodejním kanálem.

Nově vstupující konkurence vstupu nové konkurence na trh sebou nese celou řadu bariér. Autor definoval překážky legislativní, finanční a know-how.

Z hlediska **odběratelů** je extrémní tlak na výkupní ceny ryb, kde výkupny fixně stanovují výkupní ceny. Z důvodu levné produkce asijské konkurence jsou ceny na hranici, která je pro velkou část chovatelů nerentabilní.

Vliv **dodavatelů** na chod stanice je zanedbatelný. Autor charakterizoval vliv dodavatelů v oblasti dodávek vybavení, ryb, krmiva i energie a vody. Rizika plynoucí z případného porušení dodávek jsou popsána i s řešením případné krizové situace. Samotný vliv těchto subjektů na chod je v poměru k ostatním nákladům zanedbatelný a trhu existuje velký substituční efekt, kdy je možné téměř veškeré potřebné dodávky, řešit alternativní cestou a v případě investice je možné dosáhnout i ostrovního podnikání s nulovým vlivem ze strany dodavatelů.

V případě řešení možných **substitutů a komplementů** nevidí autor závažné riziko změny preference v tomto segmentu. Jako jediný substitut, který je v současné době k vidění na trhu, je oblíba mini akvárií s drobnými rybami. Z tohoto důvodu chovná stanice plánuje do svých chovů zařadit živorodka Endlerovu, která je vhodná pro tyto akvária. Z hlediska komplementů, též nebylo zjištěno žádné riziko, které by mělo vliv v této oblasti.

V rámci analýzy za pomoci matice EFE bylo prokázána citlivost 2,28. Největší citlivost z hlediska hrozeb byla zaznamenána u zrušení burz ryb. Reziduální riziko, v podobě makroekonomické situace, nepřesáhlo faktor citlivosti 0,18, což by odpovídalo 8 % z celkové analýzy vnějšího prostředí firmy. V plánu zvládání rizik autor detailně vyhodnotil rizika, která pramení z hrozeb s řešením pro jejich eliminaci, monitorování případně akceptaci reziduálního rizika.

V rámci párového srovnání bylo dosaženo největšího váhového koeficientu u hrozby z hromadného úhynu ryb a snížení výkupní ceny na trhu. Na třetím místě se umístilo zrušení burz ryb v Praze. Tomuto párovému srovnání byly podrobeny i příležitosti, kdy největší váhy dosáhl chov nových barevných forem ryb.

Matice IFE dosáhla faktoru citlivosti 2,92, kdy největší citlivost v této analýze vnitřního prostředí byla zaznamenána u samotné investice do chovné stanice, kdy faktor dosáhl hodnoty 1,00. Celkový faktor citlivosti na slabé stránky byl stanoven na 1,67.

V rámci metody SWOT autor provedl analýzu O-T a S-W. V rámci párového srovnání bylo dosaženo největšího váhového koeficientu u hrozby z hromadného úhynu ryb a snížení výkupní ceny na trhu. Na třetím místě se umístilo zrušení burz ryb v Praze. Tomuto párovému srovnání byly podrobeny i příležitosti, kdy největší váhy dosáhl chov nových barevných forem ryb. Párové srovnání, které bylo využito v případě silných stránek, shodně s koeficientem 25,0 dosáhla úspora logistiky, atraktivní chovy a komunikační dovednosti.

Autor chtěl touto prací zkoumat předpoklad, že je možné dnes s využitím podnikatelského úvěru a využití moderních technologií i v tomto segmentu podnikání dosáhnout zisku. Autorův předpoklad byl na základě propočtů potvrzen a je možné dosáhnout zisku. Jeden z chovatelů, se kterými měl autor možnost provést rozhovor, deklaroval, že s méně jak 10 000 l vody

v akváriích není možné se uživit. Na základě kalkulace realistického scénáře by autor dosahoval při jeho plánovaných 6 000 l v 6. roce podnikání měsíčního zisku 19 480 Kč. Za předpokladu, že veškeré kalkulace byly kalkulovány v nejnižší možné produkční hladině, tedy že by porodnost ryb byla po celou dobu chovu na nejnižší možné míře, lze předpokládat, že s využitím moderních technologií a s odborným dozorem, lze i s tímto objem dosáhnout potřebného zisku.

Tato bakalářské práce měla autorovi, dát odpověď na otázku, zda je možné touto cestou dosáhnout přivýdělku k hlavní pracovní činnosti, autor předpokládal, že by se tomuto podnikání věnoval ve svém volném čase. Lze tedy konstatovat, že zisku lze dosáhnout v režimu nejnižší kalkulované produkce a v případě optimističtějších výsledků by bylo možné i za podmínek tohoto objemu v nádržích plnohodnotně podnikat.

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Literatura

CZECHINVEST. *Jak napsat podnikatelský plán : aneb kudy veda cesta k úspěchu*. 1. vydání. Praha : CzechInvest 2005. 98 stran.

FOTR J. a kol. *Tvorba strategie a strategické plánování : Teorie a praxe*. 1. vydání. Praha : Grada Publishing, a.s. 2012. 384 stran. ISBN: 978-80-247-3985-4

FOTR, J., SOUČEK, I. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. 1. vydání. Havlíčkův Brod : Grada Publishing a.s., 2005. ISBN 80-247-0939-2.

FOTR J, SOUČEK I. *Investiční rozhodování a řízení projektů : Jak připravovat, financovat a hodnotit projekty, řídit jejich riziko a vytvářet portfolio projektů*. 1. vydání. Praha : Grada Publishing, a.s. 2011. 416 stran. ISBN: 978-80-247-3293-0

HIERONIMUS H., *Živorodky*. 2. vydání. Praha : JAN VAŠUT s. r. o., 2015. 70 stran. ISBN: 978-80-7236-946-1.

JAKUBÍKOVÁ, D. *Strategický marketing - Strategie a trendy*. 1. vydání. Praha : Grada Publishing a.s., 2013. 368 stran. ISBN 978-80-247-2690-8.

JANDA, J. *Spořit a investovat*. 1. vydání. Praha : Grada Publishing, a.s. 2011. 168 stran. ISBN: 978-80-247-3670-9

KEŘKOVSKÝ M., VYKYPĚL O. *Strategické řízení : Teorie pro praxi*. 2. vydání. Praha : C. H. Beck, 2006. 206 stran. ISBN 80-7179-453-8

KOZEL R., a kol. *Moderní marketingový výzkum*. 1. vydání. Praha : Grada Publishing, a.s. 2006. 280 stran. ISBN 80-247-0966-X

SEDLÁKOVÁ R. *Výzkum médií : Nejužívanější metody a techniky*. 1. vydání. Praha : Grada Publishing, a.s. 2014. 544 stran. ISBN: 978-80-247-3568-9

STAŇKOVÁ, A. *Podnikáme úspěšně s malou firmou*. 1. vydání. Praha : C. H. Beck, 2007. ISBN 978-80-7179-926-9.

STROUHAL, J. a kol. *Oceňování v účetnictví*. Praha : Wolters Kluwer ČR, a. s., 2013. 420 stran. ISBN 978-80-7478-366-1.

SRPOVÁ, J. a kol. *Podnikatelský plán a strategie*. Praha : Grada Publishing, 2011. 200 stran. ISBN 978-80-247-4103-1.

VEBER, J., SRPOVÁ, J. *Podnikání malé a střední firmy*. 3. aktualiz. a dopl. vyd. Praha : Grada, 2012. ISBN 978-80-247-4520-6.

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Internetové zdroje

KRÁLOVÁ T. *Němý svět* [online]. 2011 [cit. 2016-04-10]. Dostupný z WWW: <http://www.euro.cz/byznys/nemy-svet-2-827547>

FINANCE.CZ *Cestovní náhrady - Sazby náhrad za používání motorových vozidel* - Finance.cz [online]. 2016 [cit. 2016-04-10] Dostupný z WWW: <http://www.finance.cz/dane-a-mzda/mzda/cestovni-nahrady/motorova-vozidla/>

ČNB. *Aktuální prognóza ČNB - Česká národní banka*. [online]. 2016 [cit. 2016-04-10] Dostupný z WWW: https://www.cnb.cz/cs/menova_politika/prognoza/index.html?cnb_css=true#HDP

EY.COM. *Tisková zpráva - EY - Czech Republic*. [online]. 2016 [cit. 2016-04-10] Dostupný z WWW: http://www.ey.com/CZ/cs/Newsroom/News-releases/2014_Odhad-rustu-HDP-Ceske-republiky-pro-letosni-rok-zustava-na-2-6

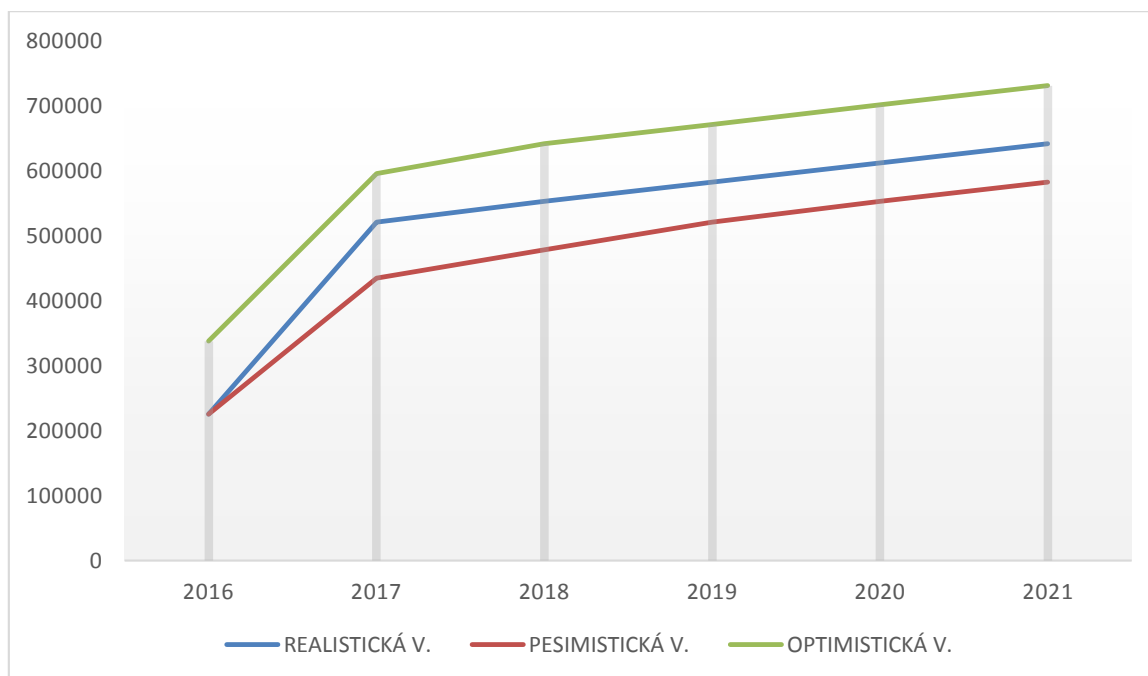
VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

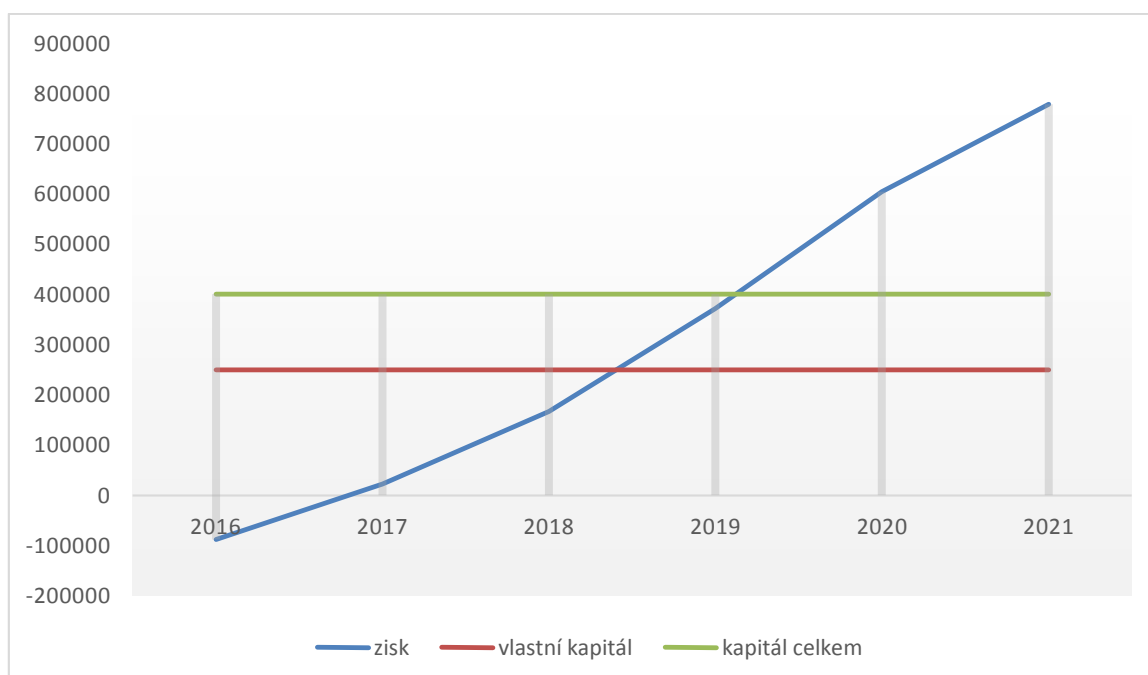
Přílohy

Příloha č. 1 - GRAFY

Graf 1 – Scénáře



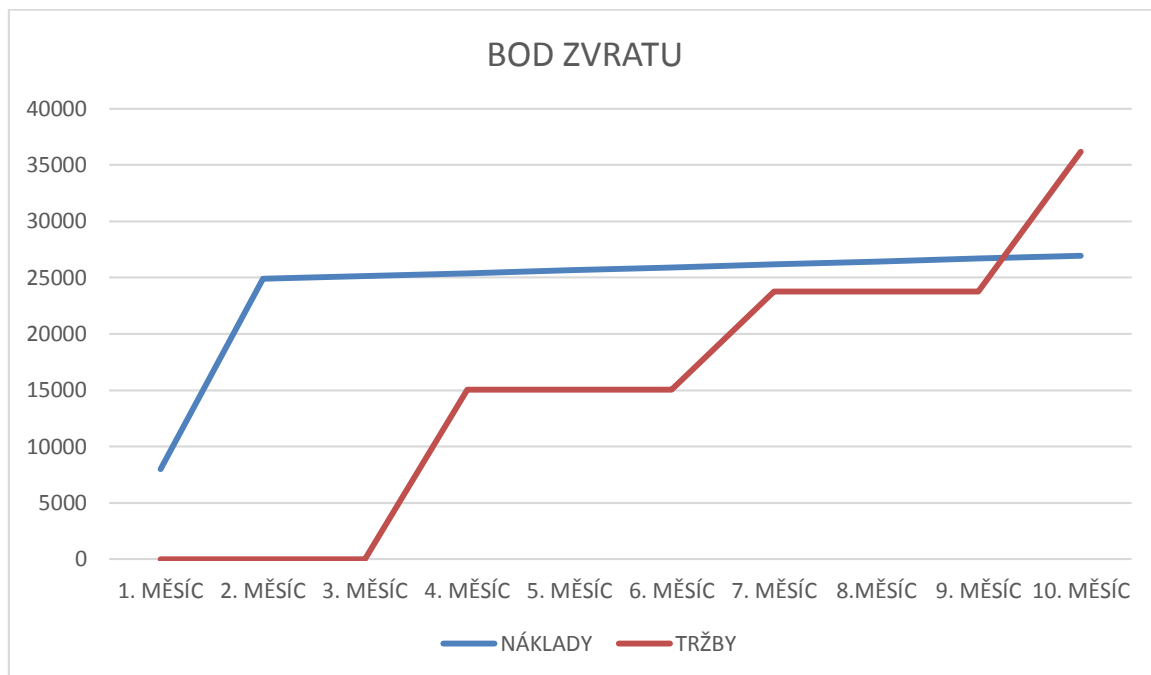
Graf 2 – Návratnost investice



VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Graf 3 – Bod zvratu



VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Příloha č. 2 - TABULKY

Tabulka 1 Rozpis chovu

ETAPA	Č.	RYBY	POČET SAMIC	POČET ÚCEKŮ	VELIKOST ÚSEKU V L	CELKEM SAMIC	PORODNOST	CELKEM PORODNOST ZA MĚSÍC
2016	I	1 ŽIVORODKA DUHOVÁ MIX	9	3	54	27	30	810
		2 ŽIVORODKA DUHOVÁ GREEN KOBRA	9	3	54	27	30	810
		3 ŽIVORODKA DUHOVÁ COBALT FORM	9	3	54	27	30	810
		4 ŽIVORODKA DUHOVÁ RED FORM	9	3	54	27	30	810
		5 ŽIVORODKA ENDLEROVA	9	3	54	27	30	810
		6 ŽIVORODKA ENDLEROVA TIGER	9	3	54	27	30	810
		7 PLATA SKVRNITÁ SUNSET	9	3	54	27	30	810
		8 PLATA SKVRNITÁ blue	9	3	54	27	30	810
	II	9 PLATA SKVRNITÁ WHITE	9	3	54	27	30	810
		10 PLATA SKVRNITÁ RED	9	3	54	27	30	810
		11 PLATA SKVRNITÁ GREEN	9	3	54	27	30	810
		12 PLATA SKVRNITÁ BLACK	9	3	54	27	30	810
		13 ŽIVORODKA DUHOVÁ DOUBLESWORD	9	3	54	27	30	810
	III	14 ŽIVORODKA DUHOVÁ JAPAN BLUE	9	3	54	27	30	810
		15 ŽIVORODKA DUHOVÁ NEON ROT	9	3	54	27	30	810
		16 ŽIVORODKA DUHOVÁ BLACK FORM	9	3	54	27	30	810
		17 MEČOVKA MEXICKÁ	27	1	162	27	30	810
		18 MEČOVKA BERLÍNSKÁ	27	1	162	27	30	810

Zdroj: vlastní výzkum

Tabulka 2 Dodavatelé

DODAVATEL	PRODUKT/ SLUŽBA
AVE CZ odpadové hospodářství, s. r. o.	svoz odpadu
SOTER Stříbro, v. o. s.	ocelové konstrukce
DUMA	sklo
AKVAMEX	akvarijní vybavení – primární dodavatel
Hornbach	akvarijní vybavení – sekundární dodavatel
Ing. Jiří Špiller	realizace stavby

Zdroj: vlastní výzkum

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Tabulka 3 Spotřeba elektřiny

název	ks	výkon W	celkem výkon	doba za den	celkem Wh
KOMPRESOR	8	60	480	24	11520
TOPENÍ VNITŘNÍ	1	2000	2000	1	2000
TOPÍTKA	36	150	5400	4	21600
SVĚTLO	6	30	180	10	1800
sterilizátor	1	18	18	24	432
celkem výkon za den kW					37.352
cena kWh					5.2 Kč
cena celkem za měsíc					5 826.9 Kč

Zdroj: vlastní výzkum

Tabulka 4 Spotřeba vody

NÁZEV	AK.	L	L CELKEM	M3 VODY	CENA ZA M3 VODY	NÁKLADY V Kč	KS
SPOTŘEBA VODY	36	162	5832	5.832	80	466.56 Kč	1
MĚSÍČNÍ VÝMĚNA	36	32.4	1166.4	1.1664	80	1 119.74 Kč	12
CELKEM ZA ROK						1 586.30 Kč	
MĚSÍČNÍ NÁKLADY NA VODU						132.19 Kč	

Zdroj: vlastní výzkum

Tabulka 5 Náklady na dopravu

CESTA	KM JÍZDA	POČET ZA MĚSÍC	CELKEM
BURZY	40	4	160.00 Kč
VÝKUPNY	50	2	100.00 Kč
CELKEM KM ZA MĚSÍC			260.00 Kč
SAZBA NÁHRADY			3.80 Kč
CELKEM ZA MĚSÍC			988.00 Kč

Zdroj: vlastní výzkum

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Tabulka 6 Sociální pojištění 2016

Příjmy	224 928.00 Kč
Výdaje	134 956.80 Kč
Výsledek	89 971.20 Kč
Vyměřovací základ - 50 % výsledku	44 985.60 Kč
Vyměřovací základ měsíční	3 748.80 Kč
Minimální vyměřovací základ	6 654.00 Kč
Skutečný vyměřovací základ	6 654.00 Kč
Pojistné - 0,292 z vyměřovacího základu	1 942.97 Kč
Roční pojistné	23 315.62 Kč

Zdroj: vlastní výzkum

Tabulka 7 Realistická varianta produkce

	ROK	ROK	ROK	ROK	ROK	ROK
	1	2	3	4	5	6
	ODCHOV V %					
Č. CHOVU	50%	60%	65%	70%	75%	80%
1	2430	3888	4212	4536	4860	5184
2	2430	3888	4212	4536	4860	5184
3	2430	3888	4212	4536	4860	5184
4	1620	2592	2808	3024	3240	3456
5	1620	2592	2808	3024	3240	3456
6	1620	2592	2808	3024	3240	3456
7	1620	2592	2808	3024	3240	3456
8	1620	2592	2808	3024	3240	3456
9	1080	2592	2808	3024	3240	3456
10	1080	2592	2808	3024	3240	3456
11	1080	2592	2808	3024	3240	3456
12	1080	2592	2808	3024	3240	3456
13	1620	3888	4212	4536	4860	5184
14	810	3888	4212	4536	4860	5184
15	810	3888	4212	4536	4860	5184
16	810	3888	4212	4536	4860	5184
17	900	4320	4680	5040	5400	5760
18	900	4320	4680	5040	5400	5760
CELKEM	25560	59184	64116	69048	73980	78912
VÝKUP KS 80%	20448	47347.2	52116	57048	61980	66912
BURZA KS 20%	5112	11836.8	12000	12000	12000	12000
CELKEM ZA VÝKUP	122 688.00 Kč	284 083.20 Kč	312 696.00 Kč	342 288.00 Kč	371 880.00 Kč	401 472.00 Kč
CELKEM ZA BURZU	102 240 Kč	236 736 Kč	240 000 Kč	240 000 Kč	240 000 Kč	240 000 Kč
CELKEM TRŽBY	224 928.00 Kč	520 819.20 Kč	552 696.00 Kč	582 288.00 Kč	611 880.00 Kč	641 472.00 Kč
náklady na produkce při 5% růstu	26 150.00 Kč	27 457.50 Kč	28 830.38 Kč	30 271.89 Kč	31 785.49 Kč	33 374.76 Kč
měsíční produkce	2130	4932	5343	5754	6165	6576
náklady na produkt	12.28 Kč	5.57 Kč	5.40 Kč	5.26 Kč	5.16 Kč	5.08 Kč

Zdroj: vlastní výzkum

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Tabulka 8 Optimistická varianta produkce

	ROK	ROK	ROK	ROK	ROK	ROK
	1	2	3	4	5	6
	ODCHOV V %					
Č. CHOVU	75%	75%	80%	85%	90%	95%
1	3645	4860	5184	5508	5832	6156
2	3645	4860	5184	5508	5832	6156
3	3645	4860	5184	5508	5832	6156
4	2430	3240	3456	3672	3888	4104
5	2430	3240	3456	3672	3888	4104
6	2430	3240	3456	3672	3888	4104
7	2430	3240	3456	3672	3888	4104
8	2430	3240	3456	3672	3888	4104
9	1620	3240	3456	3672	3888	4104
10	1620	3240	3456	3672	3888	4104
11	1620	3240	3456	3672	3888	4104
12	1620	3240	3456	3672	3888	4104
13	2430	4860	5184	5508	5832	6156
14	1215	4860	5184	5508	5832	6156
15	1215	4860	5184	5508	5832	6156
16	1215	4860	5184	5508	5832	6156
17	1350	5400	5760	6120	6480	6840
18	1350	5400	5760	6120	6480	6840
CELKEM	38340	73980	78912	83844	88776	93708
VÝKUP KS	80%	30672	59184	66912	71844	76776
BURZA KS	20%	7668	12000	12000	12000	12000
CELKEM ZA VÝKUP	184 032.00 Kč	355 104.00 Kč	401 472.00 Kč	431 064.00 Kč	460 656.00 Kč	490 248.00 Kč
CELKEM ZA BURZU	153 360 Kč	240 000 Kč	240 000 Kč	240 000 Kč	240 000 Kč	240 000 Kč
CELKEM TRŽBY	337 392.00 Kč	595 104.00 Kč	641 472.00 Kč	671 064.00 Kč	700 656.00 Kč	730 248.00 Kč
náklady na produkce při 5% růstu	26 150.00 Kč	27 457.50 Kč	28 830.38 Kč	30 271.89 Kč	31 785.49 Kč	33 374.76 Kč
měsíční produkce	3195	6165	6576	6987	7398	7809
náklady na produkt	8.18 Kč	4.45 Kč	4.38 Kč	4.33 Kč	4.30 Kč	4.27 Kč

Zdroj: vlastní výzkum

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Tabulka 9 Pesimistická varianta produkce

		ROK	ROK	ROK	ROK	ROK	ROK
		1	2	3	4	5	6
		ODCHOV V %					
Č. CHOVU		50%	50%	55%	60%	65%	70%
1		1215	1620	1782	1944	2106	2268
2		1215	1620	1782	1944	2106	2268
3		2430	3240	3564	3888	4212	4536
4		1620	2160	2376	2592	2808	3024
5		1620	2160	2376	2592	2808	3024
6		1620	2160	2376	2592	2808	3024
7		1620	2160	2376	2592	2808	3024
8		1620	2160	2376	2592	2808	3024
9		1080	2160	2376	2592	2808	3024
10		1080	2160	2376	2592	2808	3024
11		1080	2160	2376	2592	2808	3024
12		1080	2160	2376	2592	2808	3024
13		1620	3240	3564	3888	4212	4536
14		810	3240	3564	3888	4212	4536
15		810	3240	3564	3888	4212	4536
16		810	3240	3564	3888	4212	4536
17		900	3600	3960	4320	4680	5040
18		900	3600	3960	4320	4680	5040
CELKEM		23130	46080	50688	55296	59904	64512
VÝKUP KS	80%	18504	36864	40550.4	44236.8	47904	52512
BURZA KS	20%	4626	9216	10137.6	11059.2	12000	12000
CELKEM ZA VÝKUP		111 024.00 Kč	221 184.00 Kč	243 302.40 Kč	265 420.80 Kč	287 424.00 Kč	315 072.00 Kč
CELKEM ZA BURZU		92 520 Kč	184 320 Kč	202 752 Kč	221 184 Kč	240 000 Kč	240 000 Kč
CELKEM TRŽBY		203 544.00 Kč	405 504.00 Kč	446 054.40 Kč	486 604.80 Kč	527 424.00 Kč	555 072.00 Kč
náklady na produkce při 5% růstu		26 150.00 Kč	27 457.50 Kč	28 830.38 Kč	30 271.89 Kč	31 785.49 Kč	33 374.76 Kč
měsíční produkce		1927.5	3840	4224	4608	4992	5376
náklady na produkt		13.57 Kč	7.15 Kč	6.83 Kč	6.57 Kč	6.37 Kč	6.21 Kč

Zdroj: vlastní výzkum

Tabulka 10 Pesimistická varianta produkce

POČÁTEČNÍ ROZVAHA			
AKTIVA		PASIVA	
Dlouhodobý majetek		Vlastní kapital	
dlouhodobý majetek hmotný	200 000.00 Kč	základní kapitál	250 000.00 Kč
Oběžný majetek		Cizí kapitál	
Krátkodobý finanční majetek		úvěry	200 000.00 Kč
banka	250 000.00 Kč		
celkem	450 000.00 Kč	celkem	450 000.00 Kč

Zdroj: vlastní výzkum

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Tabulka 11 Cashflow

CASH FLOW	1. měsíc	2. měsíc	3. měsíc	4. měsíc	5. měsíc	6. měsíc	7. měsíc	8. měsíc	9. měsíc	10. měsíc	11. měsíc	12. měsíc
Hotovost - začátek	0.0	102 910.0	78 977.0	53 184.0	42 599.0	32 414.0	22 729.0	17 106.0	16 133.0	13 300.0	24 517.0	35 234.0
Hotovost z prodeje	0.0	0.0	0.0	15 048.0	15 048.0	15 048.0	23 760.0	23 760.0	23 760.0	36 200.0	36 200.0	36 200.0
Obdržené půjčky	200 000.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Vložený kapitál	250 000.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
PŘÍJMY CELKEM	450 000.0	0.0	0.0	15 048.0	15 048.0	15 048.0	23 760.0	23 760.0	23 760.0	36 200.0	36 200.0	36 200.0
realizace stavby	200 000.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
vybavení stanice	127 100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
energie	6 000.0	6 000.0	6 000.0	6 000.0	6 000.0	6 000.0	6 000.0	6 000.0	6 000.0	6 000.0	6 000.0	6 000.0
voda	200.0	200.0	200.0	200.0	200.0	200.0	200.0	200.0	200.0	200.0	200.0	200.0
komunální odpad	670.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	670.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Vyplacené osobní náklady (mzdy)	0.0	6 700.0	6 700.0	6 700.0	6 700.0	6 700.0	6 700.0	6 700.0	6 700.0	6 700.0	6 700.0	6 700.0
ZP	0	1823	1823	1823	1823	1823	1823	1823	1823	1823	1823	1823
důchodové	0	1972	1972	1972	1972	1972	1972	1972	1972	1972	1972	1972
Telefon, internet, kanc. potřeby	0.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0
služby (účetni+veterinář)	0.0	3 000.0	3 000.0	3 000.0	3 000.0	3 000.0	3 000.0	3 000.0	3 000.0	3 000.0	3 000.0	3 000.0
Splátky úvěrů	0.0	3 738.0	3 738.0	3 738.0	3 738.0	3 738.0	3 738.0	3 738.0	3 738.0	3 738.0	3 738.0	3 738.0
pronájem na burze	0.0	0.0	0.0	800.0	800.0	800.0	800.0	800.0	800.0	800.0	800.0	800.0
kontejner	1 200.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
pořízení ryb	1 620.0			900.0			1 620.0					
spotřební materiál (pytlíky,gumičky,...)	0.0	0.0	1 360.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1 360.0	250.0	250.0	250.0
Nákup krmiva	1 800.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1 860.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
DROBNÉ VYBAVENÍ	8 500.0	0.0	500.0	0.0	500.0	0.0	500.0	0.0	500.0	0.0	500.0	0.0
VÝDAJE CELKEM	347 090.0	23 933.0	25 793.0	25 633.0	25 233.0	24 733.0	29 383.0	24 733.0	26 593.0	24 983.0	25 483.0	24 983.0
Hotovost - běžné období	102 910.0	-23 933.0	-25 793.0	-10 585.0	-10 185.0	-9 685.0	-5 623.0	-973.0	-2 833.0	11 217.0	10 717.0	11 217.0
TOK PENĚZ	102 910.0	78 977.0	53 184.0	42 599.0	32 414.0	22 729.0	17 106.0	16 133.0	13 300.0	24 517.0	35 234.0	46 451.0

Zdroj: vlastní výzkum

Tabulka 12 SWOT

SILNÉ STRÁNKY	VÁHA	SLABÉ STRÁNKY	VÁHA
DŮRAZ NA KVALITNÍ PRODUKCI RYB	0	MALÉ ZKUŠENOSTI S CHOVEM	33
CHOV OBLÍBENÝCH DRUHŮ RYB	14	VOLNOČASOVÁ AKTIVITA	17
ÚSPORA LOGISTIKY	25	INVESTICE DO STANICE	50
ATRAKTIVNÍ CHOVI	25		
MODERNÍ VYBAVENÍ	11		
KOMUNIKAČNÍ SCHOPNOSTI	25		
CELKEM	100	CELKEM	100
PŘÍLEŽITOSTI	VÁHA	HROZBY	VÁHA
SPOLUPRÁCE S VETERINÁŘEM	5	VÝPADEK ELEKTŘINY	2.5
CHOV RYB V LOKÁLNÍM PROSTŘEDÍ	16	NEMOCI RYB	10
CHOV NOVÝCH FOREM	37	CENA NA TRHU	20
ENERGETICKÝ PROVOZ	32	MAKROEKONOM SITUACE	17.5
NÍZSKÉ VÝROBNÍ NÁKLADY	11	ZHORŠENÍ VODY	7.5
		ZRUŠENÍ BURZ RYB	17.5
		HROMADNÝ ÚHYN	25
CELKEM	100	CELKEM	100

Zdroj: vlastní výzkum

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Tabulka 13 Matice EFE

PŘÍLEŽITOSTI			
	váha	stupeň vlivu	citlivost
SPOLUPRÁCE S VETERINÁŘEM	0.03	1	0.03
CHOV RYB V LOKÁLNÍM PROSTŘEDÍ	0.08	1	0.08
CHOV NOVÝCH FOREM	0.18	3	0.55
ENERGETICKÝ PROVOZ	0.16	2	0.32
NÍZSKÉ VÝROBNÍ NÁKLADY	0.05	1	0.05

HROZBY			
VÝPADEK ELEKTŘINY	0.01	4	0.05
NEMOCI RYB	0.05	3	0.15
CENA NA TRHU	0.10	2	0.20
MAKROEKONOM SITUACE	0.09	2	0.18
ZHORŠENÍ VODY	0.04	2	0.08
ZRUŠENÍ BURZ RYB	0.09	4	0.35
HROMADNÝ ÚHYN	0.13	2	0.25
	1.00		2.28

Zdroj: vlastní výzkum

Tabulka 14 Matice IFE

SILNÉ STRÁNKY			
	váha	stupeň vlivu	citlivost
DŮRAZ NA KVALITNÍ PRODUKCI RYB	0.00	1	0.00
CHOV OBLÍBENÝCH DRUHŮ RYB	0.07	2	0.14
ÚSPORA LOGISTIKY	0.13	2	0.25
ATRAKTIVNÍ CHOvy	0.13	3	0.38
MODERNÍ VYBAVENÍ	0.05	2	0.11
KOMUNIKAČNÍ SCHOPNOSTI	0.13	3	0.38

SLABÉ STRÁNKY			
MALÉ ZKUŠENOSTI S CHOvem	0.17	3	0.50
VOLNOČASOVÁ AKTIVITA	0.08	2	0.17
INVESTICE DO STANICE	0.25	4	1.00
	1.00		2.92

. Zdroj: vlastní výzkum

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Tabulka 15 Počáteční výdaje

Název položky	ks	Kč za ks	celkem Kč	dodavatel
nosná konstrukce typ A	12	2 000.00 Kč	24 000.00 Kč	SOTER Stříbro, v.o.s..
nosné desky typ A	12	600.00 Kč	7 200.00 Kč	HORNBACH
akvária + dělíci příčky	36	1 000.00 Kč	36 000.00 Kč	DUMA
ibc kontejner 1 000 l	2	6 200.00 Kč	12 400.00 Kč	AB-STORE s.r.o.
nosná konstrukce typ B	1	4 000.00 Kč	4 000.00 Kč	SOTER Stříbro, v.o.s..
nosná deska typ B	1	1 000.00 Kč	1 000.00 Kč	HORNBACH
topátka akva 150 W	36	450.00 Kč	16 200.00 Kč	TETRA
kompresor 60 W	8	1 700.00 Kč	13 600.00 Kč	AKVAMEX
filtry	36	200.00 Kč	7 200.00 Kč	AKVAMEX
benzínový agregát	1	3 000.00 Kč	3 000.00 Kč	HORNBACH
sterilizátor UV 18 W	1	2 500.00 Kč	2 500.00 Kč	AKVAMEX
CELKEM			127 100.00 Kč	
realizace stavby	1	200 000.00 Kč	200 000.00 Kč	Jiří Špiller
kontejner	1	1 200.00 Kč	1 200.00 Kč	HORNBACH
pořízení ryb I etapa	81	20.00 Kč	1 620.00 Kč	chovatelé
pořízení ryb II etapa	45	20.00 Kč	900.00 Kč	chovatelé
pořízení ryb III etapa	81	20.00 Kč	1 620.00 Kč	chovatelé
CELKEM ZA RYBY			4 140.00 Kč	
plastové nádoby	6	60.00 Kč	360.00 Kč	AKVAMEX
sáčky na ryby 1,5 l	2	100.00 Kč	200.00 Kč	AKVAMEX
sáčky na ryby 15 l	200	4.00 Kč	800.00 Kč	AKVAMEX
CELKEM			1 360.00 Kč	
KRMIVO	1	1 800.00 Kč	1 800.00 Kč	AKVAMEX
drobný vybavení stanice	1	8 500.00 Kč	8 500.00 Kč	AKVAMEX
CELKEM			10 300.00 Kč	
			344 100.00 Kč	

Zdroj: vlastní výzkum

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Tabulka 16 Párové srovnání – Silné stránky

SILNÉ STRÁNKY	DŮRAZ NA KVALITNÍ PRODUKCI RYB	CHOV OBLÍBENÝCH DRUHŮ RYB	ÚSPORA LOGISTIKY	ATRAKTIVNÍ CHOvy	MODERNÍ VYBAVENÍ	KOMUNIKAČNÍ SCHOPNOSTI	SOUČET	VÁHA
DŮRAZ NA KVALITNÍ PRODUKCI RYB	X	0	0	0	0	0	0	0.0
CHOV OBLÍBENÝCH DRUHŮ RYB	1	X	0,5	0,5	0.5	0.5	2	14.3
ÚSPORA LOGISTIKY	1	0.5	X	1	1	0	3.5	25.0
ATRAKTIVNÍ CHOvy	1	0.5	0	X	1	1	3.5	25.0
MODERNÍ VYBAVENÍ	1	0.5	0	0	X	0	1.5	10.7
KOMUNIKAČNÍ SCHOPNOSTI	1	0.5	1	0	1	X	3.5	25.0
							14	100.0

Zdroj: vlastní výzkum

Tabulka 17 Párové srovnání – Slabé stránky

SLABÉ STRÁNKY	MALÉ ZKUŠENOSTI S CHOVEM	VOLNOČASOVÁ AKTIVITA	INVESTICE DO STANICE	SOUČET	VÁHA
MALÉ ZKUŠENOSTI S CHOVEM	X	0.5	0.5	1	33.3
VOLNOČASOVÁ AKTIVITA	0.5	X	0	0.5	16.7
INVESTICE DO STANICE	0.5	1	X	1.5	50.0
				3	100

Zdroj: vlastní výzkum

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Tabulka 18 Párové srovnání – Příležitosti

PŘÍLEŽITOSTI	SPOLUPRÁCE S VETERINÁŘEM	CHOV RYB V LOKÁLNÍM PROSTŘEDÍ	CHOV NOVÝCH FOREM	ENERGETICKÝ PROVOZ	NÍZSKÉ VÝROBNÍ NÁKLADY	SOUČET	VÁHA
SPOLUPRÁCE S VETERINÁŘEM	X	0	0	0	0.5	0.5	5.3
CHOV RYB V LOKÁLNÍM PROSTŘEDÍ	1	X	0,5	0	0.5	1.5	15.8
CHOV NOVÝCH FOREM	1	0.5	X	1	1	3.5	36.8
ENERGETICKÝ PROVOZ	1	1	0	X	1	3	31.6
NÍZSKÉ VÝROBNÍ NÁKLADY	0.5	0.5	0	0	X	1	10.5
						9.5	100.0

Zdroj: vlastní výzkum

Tabulka 19 Párové srovnání – Hrozby

HROZBY	VÝPADEK ELEKTŘINY	NEMOCI RYB	CENA NA TRHU	MAKRO SITUACE	ZHORŠENÍ VODY	ZRUŠENÍ BURZ RYB	HROMADNÝ ÚHYN	SOUČET	VÁHA
VÝPADEK ELEKTŘINY	X	0	0	0	0.5	0	0	0.5	2.5
NEMOCI RYB	1	X	0,5	0,5	0.5	0.5	0	2	10.0
CENA NA TRHU	1	0.5	X	0.5	1	0.5	0.5	4	20.0
MAKRO SITUACE	1	0.5	0.5	X	1	0	0.5	3.5	17.5
ZHORŠENÍ VODY	0.5	0.5	0	0	X	0.5	0	1.5	7.5
ZRUŠENÍ BURZ RYB	1	0.5	0.5	1	0.5	X	0	3.5	17.5
HROMADNÝ ÚHYN	1	1	0.5	0.5	1	1	X	5	25.0
								20	100.0

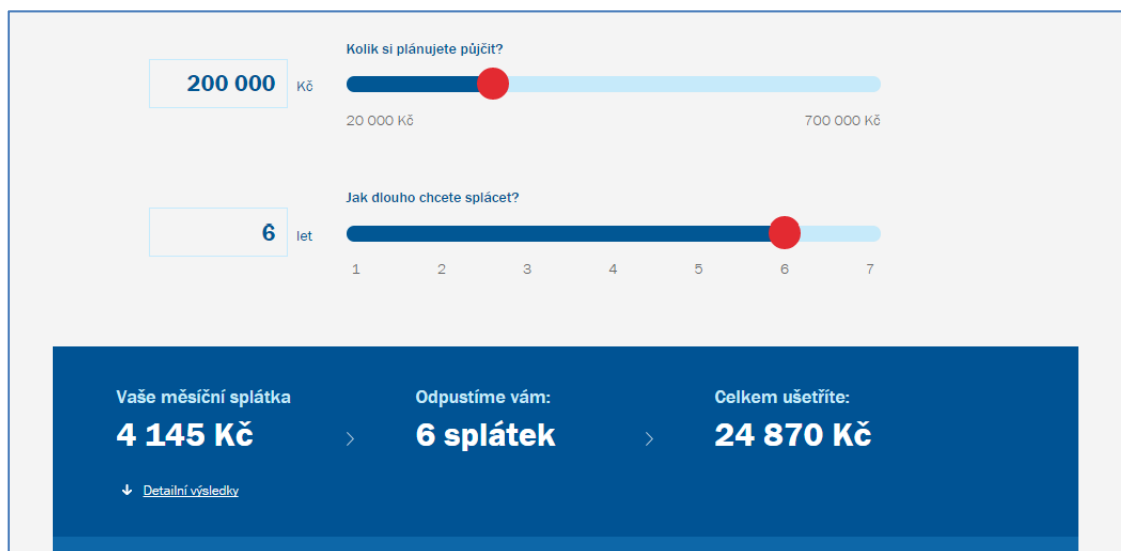
Zdroj: vlastní výzkum

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Příloha č. 3 - OBRÁZKY

Obrázek 1 – Česká spořitelna (podnikatelský úvěr)



Obrázek 2 – Komerční banka (podnikatelský úvěr)



VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Obrázek 3 – Airbank (Podnikatelský úvěr)

Výše půjčky

200000

 CZK

5.000 CZK

900.000 CZK

Počet měsíčních splátek

72

6 let

6 měsíců

96 měsíců

Splátka	3 799 CZK
Počet splátek	72
Poplatky za vedení	0 CZK
Poplatky za předčasné splacení	0 CZK
Úroková sazba	10,9 %
<u>RPSN</u>	11,47 %
Celkem zaplatíte	273 480 CZK

Splátka	3 799 CZK
Počet splátek	63
<u>Odpustíme splátek</u>	9
Poplatky za vedení	0 CZK
Poplatky za předčasné splacení	0 CZK
Úroková sazba	6,9 %
<u>RPSN</u>	7,13 %
Celkem zaplatíte	238 992 CZK
Ušetříte	34 488 CZK

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Obrázek č. 4 – Návrh stanice



VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Příloha č. 4 – Rozhovory

Rozhovor Černá – Hornbach Praha

Co je dnes v módě?

Ono se to moc nemění, teď jsou módní tady betária a miniakvária na krevety. Dá se tam chovat kromě nich i Edlerovka nebo kardinálka.

Jak často vám chodí nové ryby?

Každý čtvrtek.

Pamatujete si nějaké krizové období?

Za tu dobu, co dělám ani moc ne, lidí se tomu věnují tak nějak pořád. Teď nám například chybí jávský mech, prostě z ničeho nic přestal pěstitelům růst a není. Když budete mít možnost si ho koupit, jděte do toho.

Rozhovor Masár – Pardubice Chovná stanice

Jak vytápíte pěstírnu?

Vytápím ústředním topením na teplotu okolo 32 °C, aby voda v horních akváriích byla okolo 28° C a vespod 26 °C.

Jak krmíte?

V létě většinou komáří larvy v zimě nitěnky, které si sám chovám, případně doplňuju vločkami. U mláďat se snažím i 6x denně. V létě jim něco nachytám, ale pozor, aby sis nepřinesl něco do chovu.

Vzduchujete všem rybám?

Živorodky to nepotřebují, pokud jsou zdravé u ostatních ryb ano. Pozor na to, aby u malých nebyly velké bubliny, jinak by je to mohlo umlátit.

Jak to vidíte s chovem ryb, dá se tím dnes uživit?

Mně se na tom líbí to, že když chcete přestat, tak akvárika dáte na půdu a kdykoliv se k tomu můžete vrátit. Já jsem v důchodu jako většina akvaristů, ale není problém se tím slušně uživit, když tomu člověk věnuje dostatek času. Já jsem hrozně línej, tak tomu dávám jen pár hodin denně. Většinu prodám na burzách, ale teď to poletech chci zase rozjet a přebytek budu dávat do výkupu.

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Jak to máte s novými rybami, nedegenerují?

My si to na burze často měníme s kamarády, ono po pár letech chce si vyměnit samce, aby nedocházelo k degeneraci. Popřípadě si koupíte nové. Oni pak jsou přešlechtění a jsou často nemocní a mají hnilobu ploutví a z toho už pak nic není.

Hele dneska se dají pořídit ryby i po internetu já na to koukal, ale nikomu bych to nedoporučil, nevíš, co kupuješ, nebo to nemají a ta garance, když umřou nic moc. V průměru je to tak 1/3 rybek.

Je možné se uživit dnes chovem ryb?

Říká se, že od 10 000 l to jde.

Rozhovor pan Starý – Praha Burza ryb

Jak vám to jde s chovem pavích oček?

Jde to, já do výkupu už nedávám. Raději si to prodám tady na burze. Ve výkupnách jsou ryby s Asie a ty za nic nestojí. Oni to chovají venku, a aby tam neměli nemoci, tak do toho sypou kvanta soli. Pak se to se přiveze a ryby se v akváriu minimálně 3 týdny potácejí, anebo chcípnu.

Co Vaši kolegové, chová jich hodně paví oka?

Ale jo, ale když se podíváte tak většinou mají skoro všichni to samé. Já jsem si ty svoje přivezl z výstavy z Německa a už je chovám přes 20 let. Když člověk chce začít chovat, měl by někam zajet a zas něco přivést, protože je to škoda, když je tolik krásných druhů. Případně pokud má chuť a čas, tak si může nějaké sám vyšlechtit.

Jak to máte s konkurencí?

Konkurence ani moc není tady se všichni známe, ale už stárneme. Mladých lidí moc není, všichni jsme už dědci

Je těžké se stát chovatelem?

Ani dneska ne. Pokud se chcete se rybami živit, musíte si u některých druhů naučit finty, jinak se jim moc nechce množit. Ono je odchovat není zas tak těžké, ale když chcete mít 90 % odchov, už musíte něco umět. Je to tak trochu alchymie.

Prodáváte i do výkupu?

No ono se to moc nevyplatí, ale to co neprodám na burze tak ano. Mám vysoký náklady na provoz. Za zimu tu protopím i 40 000 Kč.

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Proč tu prodávají paví očka po párech?

Já to nechápu, oni se bojí, že jim budou zůstat doma. Mně se to ještě

Rozhovor Ludvíková

Dobry den, jak se pohybují výkupní ceny živorodek u Vaší firmy?

Dobry den, v případě výkupu živorodek máme u většiny druhů fixní cenu 7 Kč za samce a 5 Kč za samice. Dlouhodobě máme nedostatek kvalitních ryb a kdyby jste měl zájem můžeme se domluvit na schůzce, kde nám přinesete ukázat vaše rybky.